

## **Analisis Pengendalian Biaya pada Perspektif Mikro Ekonomi dalam Mendorong Profitabilitas Usaha: Strategi Memaksimalkan Laba pada Usaha Menengah**

**Dwi Nila Mukaromah<sup>1</sup>, Yulia Kery Lestari<sup>2</sup>, Aldila Krisnaresanti<sup>3</sup>, Dian Isnawati<sup>4</sup>**

Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

\* Corresponding Author. Email: [dwi.mukaromah@mhs.unsoed.ac.id](mailto:dwi.mukaromah@mhs.unsoed.ac.id)

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian biaya dalam perspektif ekonomi mikro sebagai strategi untuk mendorong profitabilitas usaha menengah. Studi kasus dilakukan pada tiga pelaku usaha menengah, yaitu Nasi Goreng Papaku, Ketoprak Gunung Muria dan Ayam Risakina, yang sejak tahun 2023 secara konsisten menaikkan harga jual produk sebesar Rp1.000 setiap tahun tanpa disertai analisis terhadap dampak jangka panjangnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang bersifat linear dan tidak berbasis data mencerminkan lemahnya pemahaman terhadap faktor produksi, perilaku konsumen, dan prinsip skala ekonomi. Tidak adanya sistem pencatatan biaya dan minimnya evaluasi terhadap struktur usaha menyebabkan profitabilitas tidak mengalami peningkatan signifikan meskipun harga jual terus naik. Dalam perspektif ekonomi mikro, pengendalian biaya menjadi elemen penting yang harus diperhatikan dalam membangun usaha yang efisien dan kompetitif. Penelitian ini menyimpulkan bahwa untuk mencapai profitabilitas berkelanjutan, pelaku usaha perlu mengombinasikan efisiensi biaya, inovasi produk, dan analisis pasar secara terstruktur dan berbasis data.

**Kata kunci:** Pengendalian biaya, Ekonomi Mikro, Usaha Menengah, Profitabilitas, Strategi Harga.

### ***Cost Control Analysis from a Microeconomic Perspective in Encouraging Business Profitability: Profit Maximization Strategies in Medium-sized Enterprises***

**Abstract:** This study aims to analyze cost control from a microeconomic perspective as a strategy to enhance the profitability of medium-sized enterprises. A case study was conducted on three businesses, Nasi Goreng Papaku, Ketoprak Gunung Muria and Ayam Risakina, which have consistently increased their product prices by Rp1,000 annually since 2023 without evaluating the long-term impact. The findings reveal that the linear, data-uninformed pricing strategy reflects a weak understanding of production factors, consumer behavior, and the principles of economies of scale. The absence of cost recording systems and the lack of business structure evaluation have resulted in stagnant profitability despite rising selling prices. From a microeconomic perspective, cost control is a critical element in building an efficient and competitive enterprise. This study concludes that achieving sustainable profitability requires a combination of cost efficiency, product innovation, and structured, data-driven market analysis.

**Keywords:** Cost control, microeconomics, medium enterprises, profitability, pricing strategy.

**How to Cite:** Mukaromah, Lestari, Aldila Krisnaresanti, & Dian, (2024) Analisis Pengendalian Biaya pada Perspektif Mikro Ekonomi dalam Mendorong Profitabilitas Usaha: Strategi Memaksimalkan Laba pada Usaha Menengah. *Jurnal JEBA: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Ekonomi*, 26(4), 31-38.

## PENDAHULUAN

Usaha menengah merupakan salah satu pilar krusial dalam perekonomian nasional. Perannya bukan hanya terlihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto/PDB, namun juga dalam penciptaan lapangan kerja dan distribusi pendapatan yang dapat dibidang lebih merata. Namun demikian, usaha menengah masih menghadapi berbagai tantangan struktural, khususnya pada aspek manajemen keuangan serta pengelolaan anggaran dalam pengendalian biayanya yang dapat berdampak langsung terhadap profitabilitas. [1]

Pengendalian biaya merupakan suatu kunci dalam pengelolaan usaha yang berkelanjutan. Pada perspektif mikroekonomi, pengendalian ini berkaitan erat dengan bagaimana pelaku usaha mengambil keputusan rasional dalam mengalokasikan sumber daya terbatas untuk memperoleh hasil yang maksimal. Prinsip dasar mikroekonomi seperti biaya marjinal (*marginal cost*), pendapatan marjinal (*marginal revenue*), dan maksimisasi laba (*profit maximization*) menjadi dasar analisis dalam mengevaluasi efektivitas pengeluaran dan struktur biaya dalam suatu entitas bisnis. Oleh sebab itu, studi mengenai pengendalian biaya dari sudut pandang mikroekonomi menjadi bagian penting untuk memahami sejauh mana praktik pengelolaan biaya yang dilakukan pelaku usaha menengah telah mencerminkan prinsip-prinsip efisiensi ekonomi dan pengambilan keputusan yang rasional. [2]

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian biaya untuk memaksimalkan laba dalam perspektif mikroekonomi sebagai bentuk strategi dalam mendorong profitabilitas usaha menengah. Fokus utama nya diarahkan pada dua pendekatan strategis yang sering digunakan pada pengambilan keputusan usaha, yaitu strategi maksimisasi laba dan strategi pengendalian biaya. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif secara simultan, penelitian ini diharapkan dapat mengidentifikasi pola-pola pengendalian biaya yang relevan dan aplikatif di lingkungan usaha menengah, serta dapat memberikan kontribusi teoritis pada pengembangan kajian mikroekonomi terapan. [3]

Tahun	Anggaran Biaya (Rp) / Tahun
2023	182.500.000
2024	182.500.000
2025	182.500.000
Total	547.500.000

**Tabel 1.** Anggaran Biaya Nasi Goreng Papaku

Tahun	Anggaran Biaya (Rp) / Tahun
2023	131.500.000
2024	131.500.000
2025	131.500.000

Total	394.200.000
-------	-------------

Tabel 2. Anggaran Biaya Ketoprak Gunung Muria

Tahun	Anggaran Biaya (Rp) / Tahun
2023	131.500.000
2024	131.500.000
2025	131.500.000
Total	394.200.000

Tabel 3. Anggaran Biaya Ayam Risakina

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha menengah seperti Nasi Goreng Papaku, Ketoprak Gunung Muria dan Ayam Risakina terletak pada kurangnya analisis mendalam pada saat penetapan harga jual dan strategi peningkatan laba. Ketiganya diketahui secara konsisten menaikkan harga jual sebesar Rp1.000 setiap tahunnya sejak tahun 2022. Keputusan ini tidak disertai dengan evaluasi terhadap dampak jangka panjang, perilaku konsumen, struktur pendapatan, dan keunggulan kompetitif di pasar. Penyesuaian harga secara rutin yang bersifat linear justru mencerminkan absennya pendekatan strategis berbasis data terhadap dinamika usaha.

Alih-alih mencari cara untuk menambah nilai produk, meningkatkan efisiensi internal, atau memperluas pasar, strategi yang digunakan, tetapi hanya berfokus pada menaikkan harga sebagai cara instan untuk menjaga margin keuntungan. Hal ini menunjukkan bahwa orientasi usaha belum diarahkan pada penguatan struktur usaha secara komprehensif, melainkan hanya bersifat reaktif terhadap tekanan usaha harian. Dalam perspektif ekonomi mikro, kondisi ini menunjukkan bahwa adanya keterbatasan dalam memahami faktor-faktor produksi, perilaku konsumen, dan skala ekonomi yang dapat dimanfaatkan untuk memaksimalkan laba secara lebih berkelanjutan.[4]

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang konstruktif bagi pelaku usaha menengah dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan anggaran dan pengendalian biaya sebagai upaya guna memperkuat daya saing serta keberlanjutan usaha. Sementara itu, dari sisi akademik, penelitian ini diharapkan memperkaya literatur mengenai penerapan prinsip-prinsip mikroekonomi dalam konteks manajemen keuangan usaha berskala menengah, serta menjadi dasar bagi studi-studi lanjutan yang lebih mendalam pada sektor-sektor usaha lainnya.[5]

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam strategi pengendalian biaya dalam meningkatkan profitabilitas usaha dari perspektif mikro ekonomi. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami kondisi riil di lapangan, termasuk pola pengambilan keputusan, efisiensi biaya, dan strategi penetapan harga yang diterapkan oleh pelaku usaha. Lokasi penelitian dilakukan di sekitar area Kampus Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, yang merupakan kawasan dengan aktivitas ekonomi yang cukup tinggi serta banyaknya usaha makanan skala menengah, termasuk objek penelitian yakni Nasi Goreng Papaku dan Ketoprak Gunung Muria.

Subjek penelitian adalah pemilik usaha Nasi Goreng Papaku dan Ketoprak Gunung Muria dan Ayam Risakina, yang menjadi pihak pengambil keputusan utama dalam operasional bisnis mereka. Objek penelitian adalah aktivitas pengendalian biaya, strategi penetapan harga, dan kebijakan usaha terkait peningkatan profitabilitas pada kedua unit usaha menengah tersebut. Sampel dalam penelitian ini bersifat purposive sampling, yaitu dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu, yakni usaha menengah makanan yang telah beroperasi minimal dua tahun, rutin melakukan penyesuaian harga, serta belum memiliki sistem evaluasi biaya yang terdokumentasi secara sistematis. Sampel terbatas pada dua unit usaha karena fokus penelitian adalah pada eksplorasi mendalam, bukan generalisasi.

Data dikumpulkan melalui teknik wawancara semi-terstruktur, observasi langsung, dan dokumentasi keuangan sederhana (seperti catatan pembelian bahan baku dan pendapatan harian). Data yang diperoleh dianalisis menggunakan tiga tahap utama: Reduksi data, yaitu proses menyaring, memilih, dan merangkum informasi penting dari wawancara dan observasi untuk fokus pada poin yang relevan dengan tujuan penelitian. Penyajian data, yakni menyusun data yang telah direduksi dalam bentuk narasi deskriptif, tabel sederhana, atau temuan-temuan lapangan yang memudahkan pemahaman dan penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan dan verifikasi, yaitu proses menginterpretasi makna data dan memastikan temuan yang diperoleh konsisten dengan fakta di lapangan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Analisis Data Profit dan Penekanan Biaya**

1) Analisis Data: Berdasarkan hasil penelitian, berikut ini adalah komponen profit dan pengendalian biaya pada Usaha Menengah Nasi Goreng Papaku dan Ketoprak Gunung Muria tahun 2023-2025:

Tahun 2023 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Biaya sewa	10.000.000
Gaji karyawan	60.000.000
Bahan baku	182.500.000
Harga produk	11.000

**Tabel 4.** Anggaran Biaya Nasi Goreng Papaku

Tahun 2024 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Biaya sewa	10.000.000
Gaji karyawan	60.000.000
Bahan baku	182.500.000

Harga produk	12.000
--------------	--------

**Tabel 5.** Anggaran Biaya Nasi Goreng Papaku

Tahun 2025 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Biaya sewa	10.000.000
Gaji karyawan	60.000.000
Bahan baku	182.500.000
Harga produk	13.000

**Tabel 6.** Anggaran Biaya Nasi Goreng Papaku

Tahun 2023 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Bahan baku	131.400.000
Harga produk	10.000

**Tabel 7.** Anggaran Biaya Ketoprak Gunung Muria

Tahun 2024 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Bahan baku	131.400.000
Harga produk	11.000

**Tabel 8.** Anggaran Biaya Ketoprak Gunung Muria

Tahun 2025 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Bahan baku	131.400.000
Harga produk	12.000

**Tabel 9.** Anggaran Biaya Ketoprak Gunung Muria

Tahun 2023 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Bahan baku	131.400.000
Harga produk	11.000

**Tabel 10.** Anggaran Biaya Ayam Risakina

Tahun 2024 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Bahan baku	131.400.000
Harga produk	14.000

**Tabel 11.** Anggaran Biaya Ayam Risakina

Tahun 2025 Komponen Biaya Operasional	Anggaran (Rp)
Bahan baku	131.400.000
Harga produk	15.000

**Tabel 12.** Anggaran Biaya Ayam Risakina

2) *Pembahasan:* Dalam berbisnis, stabilnya harga dan biaya operasional sangat menentukan jalannya usaha berkelanjutan. Akan tetapi, tidak jarang pelaku usaha menengah menghadapi kenyataan bahwa harga barang ataupun bahan baku mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Satu contoh konkret adalah jika terjadi kenaikan harga barang sebesar Rp1.000 setiap tahun. Meskipun terlihat kecil, dampaknya bisa berarti dalam jangka panjang, khususnya jika usaha tidak menyesuaikan anggaran biayanya. Hasil wawancara dan observasi yang kami lakukan di sekitar Universitas Jenderal Soedirman dengan subjek penelitian pemilik usaha menengah menunjukkan bahwa sejak tahun 2023 ketiganya menerapkan kebijakan menaikkan harga jual secara konsisten sebesar Rp1.000 setiap tahun. Kebijakan ini diterapkan tanpa berdasar pada pembobotan komprehensif terhadap dampaknya pada struktur pendapatan, perilaku pembeli, maupun posisi daya saing produk di pasar. Berdasarkan penelitian yang kami lakukan, kami tidak menemukan adanya perhitungan biaya operasional maupun strategi khusus yang mendetail pada usaha-usaha mereka untuk menekan biaya produksinya. Selain itu, pelaku usaha tidak melakukan analisis tren penjualan, sehingga mereka tidak mengetahui apakah kenaikan harga dapat menyebabkan penurunan jumlah pelanggan atau tidak.

Dalam perspektif mikroekonomi, strategi menaikkan harga secara linear dan rutin tanpa mempertimbangkan elastisitas permintaan konsumen menunjukkan pemahaman yang buruk tentang faktor-

faktor produksi dan perilaku pasar. Pelaku usaha belum berusaha untuk menemukan keseimbangan optimal antara harga jual, biaya produksi, dan kepuasan pelanggan. Penyesuaian harga yang dilakukan lebih reaktif sebagai tanggapan jangka pendek pemilik usaha terhadap kebutuhan untuk mempertahankan margin keuntungan daripada sebagai bagian dari pendekatan bisnis yang lebih berkelanjutan. Sebaliknya, tidak adanya upaya yang dilakukan untuk meningkatkan efisiensi internal dalam hal pengaturan tenaga kerja, pengelolaan bahan baku, dan pemanfaatan teknologi sederhana untuk membantu operasi harian.[6]

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian terhadap usaha Nasi Goreng Papaku, Ketoprak Gunung Muria dan Ayam Risakina dapat disimpulkan bahwa strategi pengendalian biaya masih belum menjadi fokus utama dalam upaya meningkatkan profitabilitas. Ketiga usaha cenderung menggunakan pendekatan linear dengan menaikkan harga jual sebesar Rp1.000 per tahun tanpa diiringi evaluasi mendalam terhadap dampak jangka panjang terhadap konsumen maupun daya saing. Strategi tersebut bersifat reaktif dan menunjukkan belum adanya pemanfaatan perspektif mikro ekonomi secara menyeluruh, terutama dalam hal efisiensi biaya, analisis perilaku konsumen, dan optimalisasi faktor produksi.

Penulis berpendapat bahwa strategi menaikkan harga tanpa inovasi produk atau efisiensi internal tidak akan berdampak signifikan terhadap peningkatan laba jangka panjang. Sebaliknya, usaha menengah perlu mulai menerapkan pendekatan berbasis data dalam mengelola struktur biaya dan menetapkan strategi bisnis. Pengendalian biaya harus diarahkan pada upaya menekan biaya produksi yang tidak efisien, seperti pengadaan bahan baku yang belum optimal atau beban tenaga kerja yang tidak sebanding dengan output yang dihasilkan.

Ketidakhadiran sistem pencatatan biaya operasional dan evaluasi performa usaha menghambat pelaku usaha dalam mengidentifikasi pos biaya yang dapat dioptimalkan. Sebagai akibatnya, usaha cenderung stagnan dan tidak mengalami peningkatan margin keuntungan yang berarti, meskipun harga jual terus dinaikkan. Penelitian ini menegaskan bahwa pengendalian biaya bukan hanya sekadar menekan pengeluaran, tetapi merupakan strategi penting untuk menciptakan efisiensi, memperkuat struktur usaha, dan meningkatkan daya saing produk.

Oleh karena itu, pelaku usaha menengah disarankan untuk mulai mengintegrasikan prinsip-prinsip manajemen keuangan dasar, seperti pencatatan biaya secara terstruktur, analisis biaya-manfaat, serta evaluasi berkala terhadap strategi penetapan harga. Selain itu, penting untuk mempertimbangkan pengembangan produk, peningkatan layanan, dan ekspansi pasar sebagai bagian dari strategi jangka panjang yang lebih berkelanjutan. Dengan demikian, usaha tidak hanya bertahan menghadapi tekanan pasar, tetapi juga tumbuh secara sehat dan kompetitif.

Lebih lanjut, penelitian ini juga mengindikasikan pentingnya peningkatan kapasitas manajerial pelaku usaha dalam memahami konsep dasar ekonomi dan keuangan. Kurangnya pemahaman terhadap pentingnya pengendalian biaya dan efisiensi operasional membuat pelaku usaha cenderung mengambil keputusan berdasarkan intuisi semata, bukan analisis data yang sistematis. Hal ini berdampak pada kurang optimalnya alokasi sumber daya dan melemahnya daya saing usaha dalam jangka panjang.

Selain itu, minimnya akses terhadap pelatihan kewirausahaan, literasi keuangan, dan teknologi informasi turut menjadi faktor penghambat dalam penerapan strategi bisnis yang berbasis data. Tanpa adanya perencanaan bisnis yang matang dan tolok ukur kinerja yang jelas, pelaku usaha sulit mengukur efektivitas kebijakan yang diambil, termasuk kebijakan kenaikan harga. Oleh karena itu, perlu adanya intervensi dari berbagai pihak, seperti lembaga pemerintah, akademisi, dan komunitas bisnis untuk memberikan pendampingan, pelatihan, serta akses terhadap alat bantu manajemen usaha yang sederhana namun efektif.



Dalam konteks persaingan usaha yang semakin ketat, pendekatan konvensional seperti menaikkan harga tanpa meningkatkan nilai tambah produk akan semakin kehilangan relevansinya. Konsumen kini lebih kritis dan memiliki banyak pilihan, sehingga hanya usaha yang mampu beradaptasi, berinovasi, dan mengelola sumber dayanya secara efisien yang akan mampu bertahan dan berkembang. Penerapan sistem pengendalian biaya yang baik akan membantu pelaku usaha dalam membuat keputusan strategis yang lebih tepat sasaran, seperti kapan harus menambah kapasitas produksi, menyesuaikan harga, atau melakukan diversifikasi produk. Penelitian ini menekankan bahwa penguatan fondasi manajemen keuangan, peningkatan literasi ekonomi, serta adopsi pendekatan analitis dalam pengambilan keputusan merupakan langkah-langkah penting yang harus diambil oleh pelaku usaha menengah untuk mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan usaha yang optimal. Inisiatif ini tidak hanya akan meningkatkan profitabilitas, tetapi juga akan menciptakan ketahanan usaha terhadap dinamika pasar yang terus berubah.

Dengan demikian, usaha menengah perlu mengalihkan fokus dari strategi reaktif berupa kenaikan harga ke pendekatan yang lebih strategis dan terencana. Hal ini mencakup penguatan sistem pencatatan dan analisis biaya, pengembangan inovasi produk, serta pemahaman mendalam terhadap pasar dan konsumen. Penerapan prinsip-prinsip ekonomi mikro secara tepat akan membantu usaha tidak hanya bertahan dalam tekanan pasar, tetapi juga berkembang dan memperoleh profitabilitas yang berkelanjutan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] O. J. Keuangan, *Laporan Perkembangan UMKM dan Akses Keuangan*. Jakarta: OJK, 2023.
- [2] N. G. Mankiw, *Principles of Microeconomics*, 8th ed. Cengage Learning, 2020.
- [3] E. F. Brigham and J. F. Houston, *Fundamentals of Financial Management*, 15th ed. Cengage Learning, 2019.
- [4] M. E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, 2004.
- [5] S. A. Ross, R. W. Westerfield, and B. D. Jordan, *Corporate Finance*, 13th ed. McGraw-Hill Education, 2022.
- [6] L. J. Gitman and C. J. Zutter, *Principles of Managerial Finance*, 13th ed. Pearson Education, 2012.
- [7] P. Kotler and K. L. Keller, *Marketing Management*, 15th ed. Pearson, 2016.
- [8] J. Heizer, B. Render, and C. Munson, *Operations Management*, 13th ed. Pearson, 2020.
- [9] R. S. Kaplan and D. P. Norton, *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Harvard Business School Press, 2004.
- [10] C. Drury, *Management and Cost Accounting*, 8th ed. Cengage Learning, 2013.

