

## KELAYAKAN USAHA PADA BUMBU JADI 'BOEMBOE MANDHE' DI NAGARI LIMA KAUM KECAMATAN LIMA KAUM KABUPATEN TANAH DATAR

### *Business Feasibility of Instant Spice Enterprise "Boemboe Mandhe" in Nagari Lima Kaum, Tanah Datar Regency*

Kuntum Khairunnisa<sup>1)</sup>, Dwi Evaliza<sup>1)</sup>, Dian Hafizah<sup>1\*)</sup>

<sup>1)</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Andalas

\* Email : [dianhafizah83@gmail.com](mailto:dianhafizah83@gmail.com)

Diterima: 3 Januari 2026 | Direvisi: 15 Maret 2026 | Disetujui: 20 Maret 2026

#### **ABSTRACT**

*One of the businesses engaged in instant cooking spices in Tanah Datar Regency is Boemboe Mandhe. This Enterprise supports the development of cooking spices with the taste of the Minang tribe which is loved by the community. In its development, this business faces several obstacles, including fluctuating raw material prices and lack of detail in cashflow. The purpose of the research is to describe the business profile which includes the business overview, operational aspects, marketing aspects, and financial aspects as well as to know the profits and break-even points of the business. To achieve the goal, a descriptive method with a case study approach and costing variables were used to calculate the company's finances. The results of the study show that the Boemboe Mandhe Business has been established for eight years. In terms of marketing, products are distributed through two channels, namely direct sales to consumers and indirect sales through resellers. The profit analysis show that Boemboe Mandhe earned a profit from rendang seasoning of IDR 2,750,317 with an R/C ratio of 1.36, and from soto padang seasoning of IDR 2,663,603 with an R/C ratio of 1.50. Both instant seasonings in the business have an R/C value greater than 1, which means they are profitable and worth developing. The break-even point for rendang seasoning is 85 packs (300 g) with a sales break-even of IDR 2,299,993, and the break-even point for soto padang seasoning is 71 packs (300 g) with a break-even of IDR 1,905,580. Overall, the results of the study show that Boemboe Mandhe's business has operated above its break-even point and has promising prospects for further development.*

**Keywords:** *Feasibility, Minang tribe, Seasoning, Spices*

#### **ABSTRAK**

Salah satu usaha yang bergerak di bidang bumbu masak instan di Kabupaten Tanah Datar adalah Boemboe Mandhe. Perusahaan ini mendukung pengembangan bumbu masak dengan cita rasa suku Minang yang digandrungi oleh masyarakat. Dalam perkembangannya, bisnis ini menghadapi beberapa kendala, antara lain harga bahan baku yang berfluktuasi dan kurangnya detail dalam menyusun arus kas. Tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan profil bisnis yang meliputi ikhtisar bisnis, aspek operasional, aspek pemasaran, dan aspek keuangan serta untuk mengetahui keuntungan dan titik impas bisnis. Untuk mencapai tujuan tersebut, metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus dan variabel biaya digunakan untuk menghitung keuangan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bisnis Boemboe Mandhe telah berdiri selama delapan tahun. Dari sisi pemasaran, produk didistribusikan melalui dua saluran, yaitu penjualan langsung ke konsumen dan penjualan tidak langsung melalui *reseller*. Analisis laba menunjukkan bahwa Boemboe Mandhe memperoleh keuntungan dari bumbu rendang sebesar Rp 2.750.317 dengan rasio R/C 1,36, dan dari bumbu soto padang sebesar Rp 2.663.603 dengan rasio R/C sebesar 1,50. Kedua bumbu instan dalam bisnis memiliki nilai R/C lebih besar dari 1, yang berarti menguntungkan

dan layak untuk dikembangkan. Titik impas bumbu rendang adalah 85 bungkus (300 g) dengan impas penjualan Rp 2.299.993, dan titik impas bumbu soto padang adalah 71 bungkus (300 g) dengan impas Rp 1.905.580. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis Boemboe Mandhe telah beroperasi di atas titik impas dan memiliki prospek yang menjanjikan untuk pengembangan lebih lanjut.

**Kata Kunci:** Bumbu, Kelayakan, Rempah-rempah, Suku Minang

## PENDAHULUAN

Pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2023 konsumsi bumbu instan di Indonesia mengalami peningkatan sebesar 0,5% (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2024). Peningkatan konsumsi bumbu instan juga menunjukkan adanya peluang pasar yang luas. Perubahan gaya hidup masyarakat yang serba praktis mendorong meningkatnya permintaan terhadap bumbu instan. Kondisi ini membuka kesempatan bagi pelaku usaha kecil menengah (UMKM) untuk masuk ke pasar bumbu instan, termasuk usaha Boemboe Mandhe.

Usaha Boemboe Mandhe merupakan usaha yang bergerak dibidang industri pengolahan pangan yang mengolah rempah-rempah menjadi bumbu masakan instan khas ranah minang. Usaha Boemboe Mandhe didirikan oleh Ibu Anisa Syafitri pada tahun 2017 dan berlokasi di Nagari Lima Kaum Kecamatan Lima Kaum Kabupaten Tanah Datar. Usaha ini tergolong kedalam usaha kecil berdasarkan kriteria UMKM menurut jumlah aset dan omset. Meskipun memiliki potensi berkembang, usaha ini masih menghadapi kendala, antara lain fluktuasi harga bahan baku terutama cabai merah dan bawang merah yang berdampak langsung terhadap biaya produksi dan keuntungan.

Dari aspek pemasaran, Boemboe Mandhe memasarkan produknya secara luring melalui toko langsung dan bazar, serta secara daring melalui media sosial dan *market place*. Namun, usaha ini juga menghadapi persaingan ketat dengan merek

besar seperti Indofood dan Boemboe Indonesia. Pada aspek keuangan, pencatatan masih dilakukan secara sederhana dan belum sesuai dengan kaidah akuntansi, sehingga sulit mengidentifikasi secara detail biaya maupun keuntungan. Selain itu, usaha ini belum mengetahui titik impas (*Break Even Point*) sebagai dasar untuk menilai volume penjualan minimum agar tidak merugi.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini memiliki dua fokus utama. Pertama, mendeskripsikan profil usaha yang terdiri dari aspek sumber daya manusia, aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan pada Usaha Boemboe Mandhe di Nagari Lima Kaum Kecamatan Lima Kaum Kabupaten Tanah Datar. Kedua, menganalisis keuntungan yang di peroleh dan titik impas dari Usaha Boemboe Mandhe di Nagari Lima Kaum Kecamatan Lima Kaum Kabupaten Tanah Datar.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha Boemboe Mandhe yang berlokasi di Nagari Lima Kaum, Kecamatan Lima Kaum, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data yang didapatkan akan dianalisis dengan menggunakan *mix method*.

Variabel yang diamati dalam penelitian ini untuk mencapai tujuan pertama, yaitu mendeskripsikan profil

usaha dan aspek manajemen Usaha Boemboe Mandhe yang mencakup

- 1) Profil usaha meliputi latar belakang usaha, sejarah berdirinya usaha, lokasi usaha dan struktur usaha,
- 2) Aspek sumber daya manusia meliputi jumlah tenaga kerja, jenis kelamin, tingkat pendidikan, lama bekerja, jam kerja, dan upah,
- 3) Aspek produksi meliputi sistem pengadaan bahan baku, harga bahan baku, jumlah pembelian, proses produksi, volume produksi, jenis peralatan yang digunakan serta fungsinya,
- 4) Aspek pemasaran meliputi produk, harga, distribusi dan promosi, dan
- 5) Aspek keuangan meliputi jumlah dan sumber modal, alokasi modal dan pencatatan keuangan.

Untuk tujuan kedua yaitu menganalisis keuntungan dan titik impas pada Usaha Boemboe Mandhe, maka variabel yang diamati yaitu jumlah produksi (kg); harga jual produk (Rp/gr); biaya variabel (Rp/bulan) meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel; biaya tetap (Rp/bulan) meliputi biaya overhead pabrik tetap, biaya administrasi dan umum, serta biaya pemasaran; impas kuantitas (gr) dan impas penjualan (Rp).

Analisa data yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian ini yaitu analisis deskriptif. Untuk tujuan pertama analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif guna mendeskripsikan profil usaha dan aspek manajemen usaha yang meliputi aspek sumber daya manusia, aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek keuangan pada Usaha Boemboe Mandhe. Untuk tujuan kedua analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif guna menganalisis keuntungan dan titik impas Usaha Boemboe Mandhe.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Usaha

Usaha Boemboe Mandhe merupakan usaha yang bergerak dibidang industri pengolahan pangan, khususnya pada pengolahan rempah-rempah menjadi bumbu masakan instan khas Minangkabau. Usaha Boemboe Mandhe berlokasi di Jalan Datuak Bandaro Kuning Perumahan Kharisma Indah blok A No1, Limo Kaum, Kecamatan Lima Kaum, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Usaha Boemboe Mandhe merupakan usaha kecil yang didirikan pada tahun 2017 oleh Ibu Anisa Syafitri dengan modal uang untuk memulai usaha sebesar Rp 300.000. Namun, dalam perkembangan usahanya, Boemboe Mandhe mengalami kendala modal dan kemudian mendapatkan bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank Rakyat Indonesia.

Usaha ini melakukan pemasaran secara langsung dimana konsumen bisa datang langsung ke toko. Kemudian usaha Boemboe Mandhe juga melakukan pemasaran secara online melalui media sosial & *market place* yaitu whatsapp business, instagram, shopee dan tokopedia. Harga jual untuk semua bumbu instan rata untuk semua jenis bumbu yaitu Rp 30.000 untuk kemasan 300 gram. Produk awal yang diproduksi Boemboe Mandhe adalah bumbu rendang, bumbu soto padang dan bumbu sate padang. Namun, Seiring berjalannya waktu, Boemboe Mandhe terus bertambah peminatnya sehingga sekarang produksi Boemboe Mandhe sudah berkembang menjadi 13 jenis bumbu instan khas minang. Usaha ini telah memiliki surat izin usaha P-IRT No. 21113050105334-24 dan sertifikat halal. Struktur organisasi usaha ini terdiri pimpinan usaha, bagian produksi, dan bagian pemasaran.

### Aspek Operasional

- **Aspek Sumber Daya Manusia**

Usaha Boemboe Mandhe memiliki 6 orang tenaga kerja tetap yang terdiri dari 4 orang tenaga kerja luar keluarga dan 2 orang tenaga kerja dalam keluarga. Tenaga kerja terdiri dari 1 orang pimpinan yang merangkap sebagai tenaga kerja bagian pemasaran dan keuangan. Pada bagian produksi terdapat 4 orang tenaga kerja. Sedangkan 1 orang bekerja di bagian pemasaran. Semua tenaga kerja yang bekerja di Boemboe Mandhe termasuk kedalam kategori usia produktif untuk angkatan kerja.

- **Aspek Produksi**

Bahan baku yang digunakan Boemboe Mandhe dalam memproduksi bumbu instan adalah berupa rempah-rempah, dimana untuk bumbu rendang instan adalah cabai merah, cabai rawit, bawang merah, bawang putih, jahe, lengkuas, kemiri, kunyit, serai, daun jeruk, daun salam, dan daun kunyit. Kemudian bahan baku yang digunakan untuk bumbu soto padang adalah bawang merah, bawang putih, laos, jahe, kunyit, kemiri, serai, ketumbar, jintan, merica, daun jeruk, daun salam, pala, cengkeh, dan kayu manis. Pengadaan bahan baku pada Usaha Boemboe Mandhe periode bulan Mei-Juni 2025 dilakukan dengan cara membeli langsung di pasar Batusangkar.

Usaha Boemboe Mandhe biasanya membeli bahan baku di tempat langganan yang sudah dikenal. Selama periode penelitian, harga cabai merah berada pada kisaran harga Rp 40.000 per kilogram, sementara harga bawang merah sekitar Rp 28.000. Kebutuhan bahan penolong seperti minyak goreng, garam, gula, penyedap dan lainnya juga dipenuhi melalui pembelian di pasar yang sama. Pembelian bahan dilakukan secara rutin menyesuaikan dengan jadwal produksi, sehingga tidak

menimbulkan penumpukan bahan baku yang cepat rusak.

- **Aspek Pemasaran**

Usaha Boemboe Mandhe menghasilkan berbagai produk bumbu instan yang dibuat dari berbagai olahan rempah-rempah yang berkualitas. Produk bumbu instan Boemboe Mandhe memiliki tekstur berbentuk pasta, yang mana bentuk ini memudahkan konsumen karena dapat langsung digunakan. Secara kualitas, bumbu yang diproduksi oleh Boemboe Mandhe tidak menggunakan bahan pengawet, namun tetap memiliki daya simpan yang cukup baik. Produk ini dapat bertahan selama tiga bulan dalam suhu ruangan dan hingga satu tahun jika disimpan di lemari pendingin. Kemasan yang digunakan berupa kemasan plastik vakum berukuran untuk berat 300 gram.

Usaha Boemboe Mandhe menetapkan harga jual bumbu instan kepada konsumen akhir Rp 30.000 untuk semua jenis bumbu instan dan Rp 24.000 kepada *reseller*. Pendistribusian produk yang dilakukan Usaha Boemboe Mandhe adalah dengan menggunakan saluran distribusi langsung, yaitu konsumen dapat membeli bumbu instan dengan cara langsung mendatangi toko usaha dan distribusi tidak langsung, yaitu pihak usaha bekerjasama dengan *reseller* yang sudah tersebar diberbagai wilayah, seperti Padang, Pekanbaru, Jakarta, Bogor, dan lainnya. Dalam memasarkan produknya, pemilik memiliki dapur produksi yang dapat dikunjungi langsung oleh pembeli. Usaha Boemboe Mandhe juga melakukan pemasaran secara online melalui media sosial (WhatsApp & Instagram) dan *market place* (Shopee & Tokopedia).

- **Aspek Keuangan**

Modal awal untuk mendirikan Usaha Boemboe Mandhe didapat dari modal

sendiri yaitu sebesar Rp 300.000. Untuk awal perintisan usaha modal yang ada tersebut dialokasikan dalam jangka waktu yang pendek sebagai biaya pembelian bahan baku dan bahan penolong. Ketika baru saja dibangun Usaha Boemboe Mandhe sempat terkendala modal untuk pengembangan kemasan, dapur untuk produksi yang layak dan penambahan karyawan. Untuk memecahkan masalah tersebut Usaha Boemboe Mandhe melakukan pinjaman KUR BRI pada tahun 2020 sebesar Rp 100.000.000 sebagai tambahan modal usahanya.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Usaha Boemboe Mandhe hanya melakukan pencatatan sederhana dalam mengatur keuangan usaha.

Pihak usaha belum melakukan pencatatan secara khusus, yang memuat segala jenis kegiatan dan transaksi yang terjadi. Pihak usaha dalam hal ini belum merincikan setiap detail pengeluaran, hanya mencatat pengeluaran dalam jumlah besar saja seperti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi, jumlah yang dihasilkan dan pembelian dari *reseller*.

#### • Perhitungan Pendapatan Penjualan

Pendapatan penjualan adalah nilai rupiah yang diperoleh oleh pihak usaha Boemboe Mandhe dari hasil penjualannya. Besarnya pendapatan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah produk yang terjual dengan harga jual produk. Untuk lebih jelasnya maka jumlah produk yang terjual dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah produk yang terjual pada Usaha Boemboe Mandhe pada periode Mei 2025

Produk	Penjualan Langsung			Penjualan Tidak Langsung			Sisa Produk (bungkus)
	Bungkus (300 gr)	Harga (Rp)	Pendapatan (Rp)	Bungkus (300 gr)	Harga (Rp)	Pendapatan (Rp)	
Bumbu Rendang	52	30.000	1.560.000	133	24.000	3.192.000	358
Bumbu Soto	46	30.000	1.380.000	101	24.000	2.424.000	32
Total	98		2.940.000	234		5.616.000	390
<b>Total Pendapatan</b>						<b>8.556.000</b>	

Sumber: Data diolah

Berdasarkan Tabel 1, diketahui bahwa pendapatan penjualan Usaha Boemboe Mandhe selama periode Mei 2025. Pada penjualan langsung diperoleh pendapatan sebesar Rp 2.940.000 dengan jumlah produk sebanyak 98 bungkus terdiri dari 52 bungkus bumbu rendang dan 46 bungkus bumbu soto. Kemudian pada penjualan tidak langsung diperoleh pendapatan sebesar Rp 5.616.000 dengan jumlah produk sebanyak 234 bungkus terdiri dari 133 bungkus bumbu rendang

dan 101 bungkus bumbu soto. Total pendapatan penjualan pada Usaha Boemboe Mandhe selama periode bulan Mei 2025 yaitu Rp 8.556.000. Produk yang tersisa sebanyak 390 bungkus belum terjual pada bulan Mei dan akan dijual pada bulan selanjutnya.

Selanjutnya perhitungan jumlah produk yang terjual pada usaha Boemboe Mandhe pada periode Juni 2025 disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah produk yang terjual pada Usaha Boemboe Mandhe pada periode Juni 2025

Produk	Penjualan Langsung	Penjualan Tidak Langsung
--------	--------------------	--------------------------

	Bungkus (300 gr)	Harga (Rp)	Pendapatan (Rp)	Bungkus (300 gr)	Harga (Rp)	Pendapatan (Rp)	Sisa Produk (bungkus)
Bumbu Rendang	63	30.000	1.890.000	158	24.000	3.792.000	137
Bumbu Soto	58	30.000	1.740.000	112	24.000	2.688.000	292
Total	121		3.630.000	270		6.480.000	429
<b>Total Pendapatan</b>						<b>10.110.000</b>	

Berdasarkan Tabel 2, diketahui bahwa pendapatan penjualan Usaha Boemboe Mandhe selama periode Juni 2025. Pada penjualan langsung diperoleh pendapatan sebesar Rp 3.630.000 dengan jumlah produk sebanyak 121 bungkus dan pada penjualan tidak langsung diperoleh pendapatan sebesar Rp 6.480.000 dengan jumlah produk sebanyak 270 bungkus. Total pendapatan penjualan pada Usaha Boemboe Mandhe selama periode bulan Juni 2025 yaitu Rp 10.110.000. Sehingga total pendapatan Usaha Boemboe Mandhe dari produk bumbu rendang dan bumbu soto padang periode Mei-Juni 2025 adalah sebesar Rp. 18.666.000. Produk yang tersisa sebanyak 429 bungkus belum terjual pada bulan Juni dan akan dijual pada bulan selanjutnya.

### Biaya

Dalam menjalankan suatu usaha, untuk dapat memulainya tidak terlepas dari biaya. Dalam usaha ini, biaya merupakan nilai yang dikeluarkan untuk memproduksi bumbu instan. Biaya pada usaha ini terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel pada Usaha Boemboe Mandhe terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel meliputi biaya bahan penolong, biaya bahan bakar, biaya kemasan, biaya komunikasi dalam kegiatan produksi. Total biaya variabel selama periode penelitian menunjukkan perbedaan pada masing-masing bumbu. Produk bumbu rendang Tabel 3. Laporan Laba-Rugi Bumbu Rendang Instan Usaha Boemboe Mandhe Periode Mei-Juni 2025

instan mengeluarkan biaya variabel sebesar Rp 6.489.265, bumbu soto padang instan mengeluarkan biaya variabel sebesar Rp 4.382.055.

Adapun biaya tetap pada Usaha Boemboe Mandhe terdiri dari biaya *overhead* pabrik tetap meliputi biaya penyusutan alat dan investasi, biaya penyusutan kendaraan, biaya pajak kendaraan, biaya pajak bumi dan bangunan serta biaya listrik, biaya administrasi dan umum, dan biaya pemasaran. Produk bumbu rendang instan mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp 1.194.418, bumbu soto padang instan mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp1.186.342.

### Keuntungan

Keuntungan adalah selisih dari seluruh pendapatan penjualan dengan seluruh total biaya selama periode tertentu. Total biaya ini terdiri atas dua komponen utama, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Untuk mengetahui secara lebih rinci besarnya keuntungan yang diperoleh, digunakan laporan laba rugi dengan pendekatan *variable costing*. Usaha Boemboe Mandhe memperoleh pendapatan penjualan dari bumbu rendang dan bumbu soto padang periode Mei-Juni 2025 sebesar Rp 18.666.000. Rincian keuntungan yang didapatkan oleh usaha Boemboe Mandhe dapat dilihat pada Tabel 3 dan Tabel 4.

Keterangan	Nilai (Rp)
<b>Pendapatan Penjualan</b>	<b>10.434.000</b>
<b>Biaya Variabel :</b>	
<b>Biaya Bahan Baku</b>	3.720.500
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	650.000
<b>BOP Variabel</b>	
Biaya Bahan Penolong	1.361.000
Biaya Kemasan	627.500
Biaya Bahan Bakar	68.745
Biaya Komunikasi	61.520
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>6.489.265</b>
<b>Laba Kotor</b>	<b>3.944.735</b>
<b>Biaya Tetap :</b>	
<b>BOP Tetap</b>	
Biaya Penyusutan Peralatan dan Investasi	311.549
Biaya Penyusutan Kendaraan	11.538
Biaya Pajak Kendaraan	1.654
Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	1.089
Biaya Listrik	176.488
<b>Biaya Administrasi &amp; Umum</b>	
Gaji Pimpinan	461.400
Gaji Tenaga Kerja Pemasaran	230.700
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>1.194.418</b>
<b>Biaya Total</b>	<b>7.683.683</b>
<b>Laba Bersih</b>	<b>2.750.317</b>
<b>% Keuntungan</b>	<b>36 %</b>
<b>R/C ratio</b>	<b>1,36</b>

Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui bahwa keuntungan yang diperoleh Boemboe Mandhe dari produk bumbu rendang instan periode Mei-Juni 2025 adalah sebesar Rp 2.750.317 dengan persentase keuntungan 36%. Usaha ini memiliki nilai R/C *ratio* sebesar 1,36. Hal

ini menunjukkan bahwa usaha tersebut telah berjalan secara efisien atau berada dalam kondisi yang menguntungkan, karena nilai R/C lebih dari satu merupakan indikator bahwa pendapatan yang dihasilkan melebihi total biaya yang dikeluarkan.

Tabel 4. Laporan Laba-Rugi Bumbu Soto Padang Instan Usaha Boemboe Mandhe Periode Mei Juni 2025

Keterangan	Nilai (Rp)
<b>Pendapatan Penjualan</b>	<b>8.232.000</b>
<b>Biaya Variabel :</b>	
<b>Biaya Bahan Baku</b>	<b>2.353.500</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	<b>550.000</b>
<b>BOP Variabel</b>	
Biaya Bahan Penolong	816.000
Biaya Kemasan	539.650
Biaya Bahan Bakar	61.385
Biaya Komunikasi	61.520
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>4.382.055</b>
<b>Laba Kotor</b>	<b>3.849.945</b>
Keterangan	Nilai (Rp)

<b>Biaya Tetap :</b>	
<b>BOP Tetap</b>	
Biaya Penyusutan Peralatan dan Investasi	311.549
Biaya Penyusutan Kendaraan	11.538
Biaya Pajak Kendaraan	1.654
Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	1.089
Biaya Listrik	168.412
<b>Biaya Administrasi &amp; Umum</b>	
Gaji Pimpinan	461.400
Gaji Tenaga Kerja Pemasaran	230.700
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>1.186.342</b>
<b>Biaya Total</b>	<b>5.568.397</b>
<b>Laba Bersih</b>	<b>2.663.603</b>
<b>% Keuntungan</b>	<b>48%</b>
<b>R/C ratio</b>	<b>1,5</b>

Berdasarkan Tabel 4, dapat diketahui bahwa keuntungan yang diperoleh Boemboe Mandhe dari produk bumbu soto padang instan periode Mei-Juni 2025 adalah sebesar Rp 2.663.603 dengan persentase keuntungan 48%. Usaha ini memiliki nilai R/C ratio sebesar 1,5. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut telah berjalan secara efisien atau berada dalam kondisi yang menguntungkan, karena nilai R/C lebih dari satu merupakan indikator bahwa pendapatan yang dihasilkan melebihi total biaya yang dikeluarkan.

### Analisis Titik Impas

Analisis titik impas atau dikenal dengan *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu dari analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas merupakan suatu periode perusahaan berjalan dalam kondisi tidak memperoleh profit dan tidak mengalami kerugian. Analisis titik impas dilakukan jika perusahaan ingin mengeluarkan produk terbaru yang menginterpretasikan ke dalam biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga jual barang dan jasa yang diproduksi atau dijual ke konsumen (Kasmir, 2021: 332). Perhitungan titik impas untuk usaha Boemboe Mandhe dapat dilihat di Tabel 5.

Tabel 5. Titik Impas Usaha Boemboe Mandhe Selama Periode Mei-Juni 2025

No	Keterangan	Bumbu Rendang	Bumbu Soto Padang
1	Volume Produksi (kemasan/300 gr)	500	430
2	Total Biaya Tetap (Rp)	1.194.418	1.186.342
3	Total Biaya Variabel (Rp)	6.489.265	4.382.055
4	Harga Jual (Rp/300 gr)	27.000	27.000
5	Biaya Variabel per unit (Rp/300 gr)	12.979	10.191
6	Impas Kuantitas (kemasan/300 gr)	85	71
7	Impas Penjualan (Rp)	2.299.993	1.905.580

Berdasarkan Tabel 5, dapat dilihat perhitungan titik impas pada Usaha Boemboe Mandhe. Impas kuantitas yang diperoleh untuk bumbu rendang yaitu 85

bungkus (25,5 kg) dengan pendapatan penjualan sebesar Rp 2.299.993 per 2 bulan. Pada periode penelitian produk bumbu rendang instan memperoleh pendapatan

sebesar Rp 10.434.000 dengan volume produksi 500 bungkus (150 kg). Hal ini mencerminkan bahwa usaha ini telah berada di atas titik impas. Begitupun dengan produk soto padang, dimana usaha ini akan berada pada posisi impas pada tingkat produksi sebanyak 71 bungkus (21,3 kg) dengan pendapatan penjualan sebesar Rp 1.905.580 per 2 bulan. Pada periode penelitian produk bumbu soto padang instan memperoleh pendapatan sebesar Rp 8.232.000 dengan volume produksi 430 bungkus (129 kg).

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil Analisis Usaha Bumbu Instan “Boemboe Mandhe” di Nagari Limo Kaum Kecamatan Limo Kaun Kabupaten Tanah Datar pada periode Mei-Juni 2025 dapat disimpulkan bahwa usaha Boemboe Mandhe ini merupakan usaha kecil yang bergerak dibidang industri pengolahan pangan, khususnya pengolahan rempah-rempah menjadi bumbu instan khas Minang. Selama periode Mei-Juni 2025 usaha ini melakukan pembelian bahan baku dan penolong ke pasar Batusangkar. Usaha Boemboe Mandhe menetapkan harga jual bumbu instan kepada konsumen akhir Rp 30.000 untuk semua jenis bumbu instan dan Rp 24.000 kepada *reseller* Boemboe Mandhe. Usaha Boemboe mandhe juga melakukan pemasaran secara online melalui media sosial dan *market place*.

Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh Usaha Boemboe Mandhe selama periode Mei-Juni 2025 dari kedua jenis bumbu yang dihasilkan adalah Rp 5.413.920. Keuntungan yang diperoleh dari bumbu rendang adalah sebesar Rp 2.750.317 dengan persentase keuntungan 36%, sedangkan untuk produk bumbu soto padang adalah sebesar Rp 2.663.603 dengan persentase keuntungan 48%. Berdasarkan analisis titik impas Usaha

Boemboe Mandhe periode Mei-Juni 2025, maka diperoleh kuantitas titik impas 85 bungkus untuk produk bumbu rendang dan 71 bungkus untuk produk bumbu soto padang. Besarnya nilai penjualan dalam keadaan titik impas ini adalah Rp 2.299.993 untuk produk bumbu rendang dan Rp 1.905.580 untuk bumbu soto padang. Hal ini menunjukkan Usaha Boemboe Mandhe menguntungkan dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan lebih lanjut.

## REFERENSI

- Arwati, S. (2018). Pengantar Ilmu Pertanian Berkelanjutan. CV Inti Mediatama.
- Food and Agriculture Organization (FAO). 2024. FAOSTAT. Diunduh dari <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC>. Diakses pada tanggal 12 Desember 2024.
- Fuad, Christine H, Nurlela, Sugiarto, & Paulus, Y. E. F. (2000). Pengantar Bisnis. Pt Gramedia Pustaka Utama.
- Juwita, A., Dwi Sayekti, W., Indriyani Jurusan Agribisnis, Y., Pertanian, F., Lampung, U., & Soemantri Brojonegoro No, J. (2015). Sikap Dan Pola Pembelian Bumbu Instan Kemasan Oleh Konsumen Rumah Tangga di Bandar Lampung. Dalam Jiia .3(3).
- Kasmir, Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. Kencana
- Kasmir. (2021). Analisis Laporan Keuangan. Edisi Revisi. Raja Grafindo Persada
- Kotler, P., Armstrong, G. (2018). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 12. Jilid 1. Terjemahan Bob Sabran. Erlangga.
- Nazir. (2009). Metode Penelitian. Ghalia Indonesia.
- Rohman, A. (2017). Dasar-Dasar Manajemen. Intelegensia Media.
- Soekartawi. (2001). Pengantar Agroindustri (1 Ed.). Fajar Interpretama Offset.
- Supriadi. (2009). Analisis Usaha Itik. PT Gramedia Utama.

Syofya, H., Rahayu, S., Sakti, S., & Kerinci, A. (2018). Peran Sektor Pertanian Terhadap Perekonomian Indonesia (Analisis Input-Output). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 9(3).