

## Pencatatan Keuangan Pelaku Usaha Teh Jumbo Dikawasan Objek Wisata Waduk Cengklik

Faradila Rachmawati<sup>a1</sup>, Dianing Wida Kusumastuti<sup>a2</sup>, Tri Ratna Pamikatsih<sup>a3</sup>

<sup>a</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, Indonesia

<sup>1</sup>[diladilgant@gmail.com](mailto:diladilgant@gmail.com)\*

\*Faradila Rachmawati<sup>1</sup>

Received: 8 April 2026; Revised: 20 April 2026; Accepted: 25 April 2026

### Abstrak

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan sumber pekerjaan terbesar bagi penduduk Indonesia karena memberikan kesempatan kerja, terutama dipedesaan dan daerah terpencil sehingga membantu mengurangi pengangguran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan keuangan pelaku usaha Es Teh Jumbo di kawasan wisata waduk cengklik, Boyolali. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui wawancara, pengamatan, dan pengumpulan dokumen. Hasil data dari wawancara dengan 8 pelaku UMKM es teh jumbo di sekitar Waduk Cengklik menunjukkan bahwa sebagian besar dari mereka belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis. Mayoritas pelaku usaha masih mengandalkan cara tradisional dalam mengelola keuangan, yaitu dengan langsung menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk membeli bahan baku dan menggunakan sisa uang untuk kebutuhan sehari-hari. Penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur. Mereka lebih fokus pada penjualan harian dan pengelolaan bahan baku untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kondisi ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha di Waduk Cengklik masih perlu mendapatkan edukasi dan pelatihan tentang pentingnya pencatatan keuangan. Kurangnya pencatatan keuangan berdampak negatif pada kemampuan pelaku usaha untuk mengatur arus kas, merencanakan keuangan, dan mengambil keputusan bisnis yang tepat. Akibatnya, usaha mereka menjadi kurang efisien dan pertumbuhannya terbatas.

**Kata kunci** - UMKM; pencatatan keuangan; es teh jumbo

### Abstract

Small and Medium Enterprises (SMEs) are the largest source of employment for the Indonesian population as they provide job opportunities, particularly in rural and remote areas, thus helping to reduce unemployment. This study aims to analyze the financial management of Es The Jumbo business actors in the Cengklik Reservoir tourist area, Boyolali. The approach taken in this study is descriptive qualitative, involving data collected from interviews, observations, and documentation. Data obtained from interviews with 8 SMEs of jumbo iced tea around Cengklik Reservoir showed that most of them have not implemented a structured financial recording system. The majority of businesses still rely on traditional ways of managing finances, namely by directly setting aside some of the proceeds of sales to buy raw materials and using the rest of the money for daily needs. This research shows that most business actors have not implemented a structured financial recording system. They focus more on daily sales and management of raw materials to meet daily needs. This condition shows that business actors in Cengklik Reservoir still need to get education and training on the importance of financial records. Lack of financial records negatively impacts the ability of business people to manage cash flow, plan finances, and take the right business decisions. As a result, their efforts become less efficient and their growth is limited

**Keywords** - MSMEs; financial recording; es teh jumbo

---

How to Cite : Rachmawati, F., Kusumastuti, D. W., & Pamikatsih, T. R. (2026). Pencatatan Keuangan Pelaku Usaha Teh Jumbo Dikawasan Objek Wisata Waduk Cengklik. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 14(1), 172–183. <https://doi.org/10.21067/jrma.v14i1.14046>

---

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia telah menjadi fokus utama pembangunan nasional selama beberapa decade terakhir (Bahasoan et al., 2024). UMKM merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi (Wulansari et al., 2017). Dalam konteks pembangunan UMKM memiliki unit usaha yang lenih banyak daripada industri besar dengan keunggulan dalam penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak dan mempercepat proses keadilan (Agustin et al., 2022). Bagi pelaku ekonomi nasional UMKM menjadi segmen terbesar dimana industri kecil memiliki peran yang penting bagi masyarakat dalam menghadapi krisis (Wibawa et al., 2021). Apabila dikelola dan dikembangkan dengan baik, UMKM dapat sangat memengaruhi kegiatan ekonomi (Marantika et al., 2022).

Kepala Perwakilan Bank Indonesia (BI) Solo Dwiyanto Cahyo Sumirat mengemukakan Meskipun UMKM saat ini terus berkembang, mereka masih menghadapi sejumlah tantangan di lapangan. (TEMPO.CO, 2024). Ada beberapa masalah dengan pemahaman dan upaya yang diperlukan untuk meningkatkan usaha, terutama usaha mikro dan usaha kecil, yang mengakibatkan penurunan jumlah usaha yang berkembang. (Lumbangaol, 2022). Salah satu masalah tersebut adalah pelaku usaha kurang memahami pengelolaan keuangan. Para pemilik usaha mikro kecil dan menengah sering mengabaikan pengelolaan keuangan mereka. (Putu Pande R. Aprilyani Dewi; Ni Putu Budiadnyani; I Gusti Agung Ayu Pramita Indraswari, n.d.).

Pencatatan keuangan merupakan aspek penting dalam manajemen keuangan suatu usaha. Pencatatan yang sistematis dan akurat memberikan manfaat seperti mengatur arus kas, mempermudah pengambilan keputusan bisnis, meningkatkan kontrol terhadap usaha, dan meningkatkan transparansi dan akuntabilitas. Pencatatan penjualan, sebagai bagian penting dari pencatatan keuangan, memiliki manfaat khusus seperti mempermudah pengaturan stok, menganalisis perkembangan penjualan, dan meningkatkan efisiensi pemasaran. karena dengan adanya pembukuan tersebut akan memudahkan masyarakat untuk mengatur arus keuangan yang masuk dan keluar agar dapat diketahui secara rinci keuntungan dan kerugian yang didapatkan (Rosita Andarsari , Justita, 2018).

Di kawasan wisata waduk Cengklik terdapat beragam jenis usaha Es Teh Jumbo. Es teh adalah minuman teh yang disajikan dingin dengan tambahan es batu. Ditengah cuaca panas, minuman yang paling sering dipilih untuk dinikmati pada siang hari adah es teh. Minuman ini menjadi salah satu pilihan utama yang biasa dihidangkan di berbagai restoran di Indonesia (Emalia Yunika & Rusnandari Retno Cahyani, 2024). Terdapat pelaku usaha yang mendirikan Es Teh Jumbo mandiri dengan merk dagang sendiri, serta pelaku usaha Es Teh Jumbo yang bergabung dengan waralaba (Franchise). Franchise menawarkan peluang bagi wirausahawan untuk memulai usaha dengan risiko relatif lebih kecil karena memanfaatkan sistem yang sudah terbukti.(Keri, 2025). Berbagai merk waralaba es the jumbo antara lain teh poci, ginastel, es teh desa dan lain-lain. Sebagai franchise, Es Teh Jumbo menyediakan dukungan penuh kepada mitra waralaba, mulai dari pelatihan, pengadaan bahan baku, hingga sistem manajemen yang terintegrasi. Dengan begitu, pemilik usaha mudah menjalankan bisnis dengan mudah, meskipun tanpa pengalaman di bidang bisnis minuman. Modal bisnis yang terjangkau dan potensi pasar yang luas membuat franchise Es Teh Jumbo pilihan menarik bagi para calon pengusaha yang ingin memulai usaha di industri minuman.

Sementara itu para pelaku usaha yang membangun bisnis mereka sendiri menginginkan kebebasan dalam berusha untuk menentukan harga, menu, dan strategi penjualannya. Dalam skema bisnis ini pengusaha dapat menciptakan merk dan konsep dari nama, desain logo, serta ciri khas rasa dan menu yang ditawarkan. Modal awal untuk usaha milik pribadi biasanya lebih rendah karena tidak ada biaya franchise yang harus dibayarkan, meskipun pengusaha mungkin perlu mengalokasikan

dana lebih untuk membangun brand awareness dan pemasaran Namun, banyak dari mereka yang masih mengelola keuangan secara sederhana, tanpa pencatatan yang sistematis. Uang hasil penjualan digunakan langsung untuk kebutuhan sehari-hari dan membeli bahan baku. Sedangkan para pelaku usaha yang memilih bergabung dengan waralaba atau franchise Es Teh Jumbo. Mereka mendapatkan keuntungan dari merk yang sudah terkenal, pelatihan operasional, dan dukungan pemasarannya dari franchisor. Umumnya para pelaku usaha waralaba memiliki sistem pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur, yang sudah dibentuk oleh franchisor.

Perbedaan ini menunjukkan bahwa tingkat pengelolaan keuangan di antara para penjual es teh jumbo di Waduk Cengklik sangat bervariasi. Para pelaku usaha mandiri yang masih mengandalkan sistem tradisional mungkin menghadapi kesulitan dalam mengelola arus kas, merencanakan keuangan, dan melihat potensi pengembangan bisnis di masa depan. Sementara itu, pelaku usaha waralaba memiliki keuntungan dari sistem yang sudah teruji, meskipun mereka harus melepaskan sedikit kebebasan dalam menjalankan bisnis. Hal ini sejalan dengan penelitian (Widiantoro, 2024) yang mengatakan bahwa penyusunan laporan keuangan yang akurat dan transparan sangat penting dalam mengelola waralaba.

Kurangnya pengetahuan dan kesadaran tentang pentingnya pengelolaan keuangan juga merupakan faktor utama yang menghambat pelaku usaha kecil untuk mencatat keuangan mereka. Banyak pelaku usaha menganggap bahwa pencatatan keuangan hanya penting bagi perusahaan besar dan kompleks, sementara bagi usaha kecil, hal itu dianggap tidak perlu. Mereka kurang memahami bahwa pencatatan keuangan yang baik dapat membantu mereka dalam mengelola arus kas, merencanakan keuangan, dan membuat keputusan bisnis yang lebih tepat. Kondisi ini sejalan dengan penelitian (Agus Multino Rohmansyah, 2)Tantry Yanuar Rahmat Syah, 3)Muhammad Dhafi Iskandar, 2023) yang menunjukkan bahwa perencanaan keuangan menjadi tolak ukur perkembangan perusahaan dan bisa memprediksi tingkat kemajuan usaha.

Kurangnya kesadaran juga terlihat dalam anggapan bahwa pencatatan keuangan hanya diperlukan ketika usaha sudah besar dan maju. Pelaku usaha kecil seringkali menganggap bahwa pencatatan keuangan hanya merupakan kewajiban administrasi yang tidak berhubungan langsung dengan operasional usaha. Padahal, pencatatan keuangan yang baik dapat membantu mereka dalam memahami perkembangan usaha dan mengidentifikasi potensi masalah sejak dini. Banyak UMKM yang memandang pembukuan keuangan sebagai hal yang kurang penting, para pelaku usaha lebih cenderung fokus pada pemasaran, pengembangan produk, dan penjualan. Ketidaktahuan para pelaku usaha untuk melakukan pembukuan disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dibidang akuntansi dan juga kerumitan dalam membuat laporan keuangan. Akibatnya pelaku UMKM ragu untuk melakukan pencatatan laporan keuangan karena menganggap hal tersebut sangat sulit (kemenkeu, 2024).

Berdasarkan kondisi tersebut maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana bentuk pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh pelaku usaha Es Teh Jumbo mandiri dan waralaba di Waduk Cengklik? Apakah sistem pengelolaan keuangan yang terstruktur pada waralaba memberikan manfaat lebih baik dalam aspek keuangan dibandingkan usaha mandiri?. Dengan rumusan masalah tersebut tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana bentuk pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh pelaku usaha es teh jumbo mandiri dan waralaba di waduk cengklik dan dapatkah pengelolaan keuangan yang terstruktur pada waralaba memberikan manfaat lebih baik dalam aspek keuangan dibandingkan usaha mandiri di waduk cengklik.

Diharapkan bahwa hasil penelitian ini akan berdampak positif pada kemajuan ekonomi. Secara teoritis, temuan penelitian ini dapat digunakan untuk memperluas pemahaman kita tentang kondisi pengelolaan keuangan pada usaha mikro di kawasan waduk cengklik, serta memberikan bukti empiris tentang perbandingan model bisnis mandiri dan waralaba. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi para pelaku usaha mikro untuk meningkatkan sistem pengelolaan keuangan mereka, serta menjadi referensi untuk mendukung pertumbuhan UMKM di wilayah waduk cengklik dan sejenisnya.

## **METODE**

### a) Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian memakai metode Kualitatif, atau penelitian Lapangan (field research), artinya data-data yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini adalah fakta dilapangan yang berkaitan langsung dengan objek penelitian (Hidayat, 2023). Kemudian dianalisa secara kualitatif untuk memperoleh gambaran dari fenomena yang diteliti. (Kota et al., 2022). Dalam penelitian ini, kasus tersebut akan dikaji dengan menggunakan data dari UMKM Es Teh Jumbo yang terletak di pusat wisata Waduk Cengklik.

### b) Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kawasan wisata waduk cengklik, khususnya di area depan Wisata Cengklik Park, yang terletak di desa Ngargorejo, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Boyolali.

### c) Jenis, Sumber, Teknik dan aAlat Pengumpulan Data

Data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder:

#### 1) Data Primer yang diperoleh melalui :

- a. Wawancara dengan pelaku usaha Es Teh Jumbo di Waduk Cengklik.
- b. Observasi secara langsung pada lokasi Dikawasan Wisata Waduk cengklik. langsung dari pihak pelaku usaha UMKM Es Teh Jumbo.
- c. Dokumentasi yang dikumpulkan berupa catatan penjualan, daftar pembelian, bukti transaksi serta pedoman pengelolaan keuangan dan standar operasional dari usaha waralaba.

2. Data sekunder : Sumber data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung di lapangan, melainkan hasil dari studi pustaka maupun studi dokumentasi terhadap berbagai rujukan maupun arsip (Firmansyah, 2019)

## **PEMBAHASAN**

Usaha Es Teh Jumbo di sekitar Waduk Cengklik merupakan salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang menawarkan berbagai varian minuman teh dengan ukuran besar yang populer di kalangan pengunjung waduk. Usaha ini didirikan oleh sejumlah pelaku usaha lokal yang melihat potensi besar dalam memenuhi kebutuhan minuman segar di lokasi wisata yang ramai dikunjungi oleh masyarakat, terutama di musim panas.

Usaha Es Teh Jumbo di Waduk Cengklik dijalankan oleh beberapa individu yang memiliki keterampilan dalam membuat minuman teh segar dan nikmat. Setiap pelaku usaha menawarkan berbagai varian minuman yang dapat disesuaikan dengan selera pengunjung. Beberapa pelaku usaha ini menjalankan usahanya secara mandiri, sementara yang lain memilih untuk bergabung dengan jaringan waralaba (franchise) yang menawarkan sistem dan manajemen yang lebih terstruktur.

Usaha ini dikategorikan sebagai usaha mikro dengan omzet yang bervariasi, mulai dari Rp 30.000 hingga Rp 500.000 per hari, tergantung pada tingkat keramaian pengunjung waduk pada hari tertentu. Usaha ini mengandalkan keberadaan pengunjung lokal dan wisatawan yang datang untuk menikmati udara segar dan pemandangan alam di sekitar waduk.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM Es Teh Jumbo di sekitar Waduk Cengklik, terdapat variasi dalam cara pencatatan penjualan dan omzet yang diperoleh oleh masing-masing pelaku usaha. Sebagian besar pelaku usaha memiliki kisaran omzet harian yang berbeda-beda, tergantung pada varian menu yang dijual serta metode pencatatan yang diterapkan dalam manajemen keuangan mereka.

Tabel berikut menunjukkan data lengkap terkait varian menu yang dijual, omzet harian yang diperoleh, dan apakah pelaku usaha tersebut mencatat penjualannya:

Tabel 1.  
 Data Pelaku UMKM Es Teh Jumbo di Waduk Cengklik

Pemilik Stand	Varian Menu	Omzet Harian	Pencatatan Pendapatan Harian
Ibu Rina	Es teh manis	Rp. 100.000 – Rp. 500.000	Mencatat
	Es teh susu		
	Es teh lemon		
	Es jeruk		
	Varian Minuman Saset		
Bapak Surya	Es teh manis	Rp. 30.000 – Rp. 200.000	Tidak Mencatat
	Es lemon tea		
	Es jeruk		
	Varian Minuman Saset		
Ibu Khusnul	Es teh manis jumbo	Tidak pasti tergantung ramai pengunjung	Tidak Mencatat
	Es teh susu		
	Es teh lemon		
	Es teh jeruk		
Ibu Retno	Es teh manis	Rp. 50.000 – 250.000	Mencatat
	Es teh susu		
	Es teh lemon		
	Es teh jeruk		
	Es teh melon		
	Es teh taro		
	Es teh mangga		
	Es teh alpukat		
	Es teh coklat		
Ibu Rustami	Es teh manis jumbo	Rp. 30.000 – Rp. 100.000	Tidak Mencatat
	Varian minuman saset - (Good day dan Pop ice)		
Bapak Sumardi	Es teh manis	Rp. 100.000 – Rp. 200.000	Mencatat
	Es teh susu		
	Es teh lemon		
	Es teh jeruk		
	Es teh melon		
	Es teh taro		
	Es teh mangga		
	Es teh alpukat		
	Es teh coklat		
	Es teh yakult		
	Es teh matcha		
	Es teh susu strawberry		
Ibu Erni	Es teh manis	Rp. 20.000 – Rp. 200.000	Tidak Mencatat
	Es kelapa		
Ibu Efa	Es teh manis		Mencatat

	Es teh susu	Rp. 50.000 – Rp. 300.000	
	Es teh lemon		
	Es teh jeruk		
	Es teh melon		
	Es teh taro		
	Es teh mangga		
	Es teh alpukat		
	Es teh coklat		
	Es teh yakult		
	Es teh matcha		
	Es teh susu strawberry		
	Es teh sirsak		
	Es teh red velvet		
	Es teh leci		

Sumber : Data diolah 2025

Hasil wawancara dengan 8 pelaku UMKM RS Teh Jumbo di sekitar Waduk Cengklik menunjukkan bahwa hanya 50% saja dari total narasumber yang melakukan pencatatan keuangan secara sistematis. Sisanya, pelaku usaha yang belum mencatat keuangan adalah pemilik usaha Es Teh Jumbo yang masih mengandalkan cara tradisional dalam mengelola keuangan, yaitu dengan langsung menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk membeli bahan baku dan menggunakan sisa uang untuk kebutuhan sehari-hari. Sementara itu, sebagian pelaku usaha yang sudah melakukan pencatatan keuangan adalah mereka yang bergabung dengan waralaba (*franchise*). Pengusaha yang tergabung dalam *franchise* umumnya mencatat hasil penjualan setiap hari, seperti mencatat jenis dan jumlah produk yang terjual, mencatat pemasukan dan pengeluaran harian, serta mempersiapkan stok bahan baku secara teratur.

### Analisis Praktik Manajemen Keuangan

Dari 8 pelaku usaha Es Teh Jumbo di Kawasan Wisata Waduk cengklik, terdapat empat pelaku usaha yang belum menerapkan sistem pencatatan penjualan, baik secara manual maupun terstruktur. Mereka cenderung mengandalkan ingatan atau perkiraan untuk mengetahui pendapatan harian. Kondisi ini tentu menjadi kendala dalam memahami performa bisnis secara akurat. Tanpa catatan yang terstruktur, mereka sulit untuk melacak tren penjualan, mengetahui produk yang paling laris, atau menentukan waktu puncak penjualan.

Disisi lain, dua pelaku usaha, yang masih baru memulai usaha, menggunakan metode pencatatan manual yang sederhana, seperti mencatat transaksi pada buku tulis biasa atau kertas. Mereka mencatat pemasukan dan pengeluaran secara sederhana, tanpa sistematika yang baku, sehingga kesulitan dalam melacak perubahan saldo kas dan menganalisis kinerja keuangan. Sistem pencatatan manual ini cenderung kurang detail dan kurang akurat, sehingga sulit untuk digunakan sebagai basis dalam membuat perencanaan keuangan yang tepat. Mereka lebih fokus pada kebutuhan operasional sehari-hari, sehingga pencatatan keuangan dianggap kurang prioritas. Sedangkan sisanya dua pelaku usaha yang bergabung dengan mitra franchise (waralaba) telah menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur, dengan menggunakan buku kas sebagai alat utama untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran. Mereka secara sistematis mencatat setiap transaksi penjualan tiap hari, baik pembelian bahan baku, penjualan produk, hingga pengeluaran operasional, dalam buku kas yang khusus ang telah disediakan. Mereka menerapkan sistem pencatatan yang terstruktur, memulai dari mencatat modal awal yang mereka investasikan dalam usaha. Kemudian setiap harinya, mereka mencatat omzet penjualan, baik dari penjualan es teh jumbo maupun produk tambahan seperti

cemilan atau minuman lain. Mereka mencatat omzet harian dengan teliti, misalnya dengan mencatat jumlah cup gelas es teh yang terjual setiap hari, atau dengan mencatat total pendapatan yang dihasilkan dari penjualan es teh jumbo dan produk lainnya. Mereka juga mencatat setiap pengeluaran yang terjadi, mulai dari pembelian bahan baku seperti es batu, teh, gula, dan susu, hingga biaya operasional seperti sewa tempat, listrik, dan air.

Dari tabel pelaku UMK Es Teh Jumbo Ibu Efa selaku pemilik yang memiliki pendapatan per hari kurang lebih Rp.350.000, dengan harga jual tiap gelas yang berada di antara Rp. 3. 000 sampai Rp. 5. 000, kita dapat memanfaatkan analisis titik impas serta manajemen anggaran untuk memahami pengaruhnya terhadap biaya dan keuntungan bisnis.

Tabel 2.

Modal Awal Peralatan dan Bahan Baku

No.	Peralatan	Harga (Rp)
1	Jumbo Teh (Dispenser Teh)	Rp210.000,00
2	Mesin cup sealer	Rp700.000,00
3	Dispenser	Rp150.000,00
4	Gelas takar	Rp10.000,00
5	Alat peras jeruk	Rp15.000,00
6	Wadah es batu jumbo	Rp180.000,00
7	Banner produk	Rp140.000,00
	<b>Bahan Baku</b>	
8	Gelas cup (1 kardus/1000 pcs)	Rp200.000,00
9	Tutup sealer	Rp45.000,00
10	Teh (8 macam rasa)	Rp22.000,00
11	Gula pasir (5 kg)	Rp90.000,00
12	Gula batu (1 kg)	Rp20.000,00
13	Plastik kemasan (besar, sedang, kecil)	Rp18.000,00
14	Aneka minuman sachet	Rp100.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>Rp1.900.000,00</b>

Tabel 3.

Proyeksi Penjualan Harian

Nama Produk	Qty. Terjual	Harga	Total
Es Teh	50	Rp3.000,00	Rp150.000,00
Minuman Sachet	12	Rp5.000,00	Rp60.000,00
Es Jeruk	5	Rp5.000,00	Rp25.000,00
Es Teh Susu	9	Rp5.000,00	Rp45.000,00
Es Teh Taro	10	Rp5.000,00	Rp50.000,00
Es The Alpukat	4	Rp5.000,00	Rp20.000,00
TOTAL	90		Rp350.000,00

**Analisis Titik Impas (BEP) Usaha Es Teh Jumbo**

BEP merupakan titik keseimbangan di mana operasional perusahaan tidak menghasilkan laba maupun kerugian. Kondisi ini tercapai saat nilai seluruh pendapatan setara dengan total biaya operasional, sehingga margin keuntungan bersih berada di angka nol.

## Cara Menghitung BEP

Terdapat dua cara untuk menghitung BEP yaitu, BEP dalam Unit dan BEP dalam Rupiah (Penjualan).

1. BEP dalam Unit : Menghitung jumlah produk minimal yang harus terjual.

$$BEP_{Unit} = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual\ per\ Unit - Biaya\ Variabel\ per\ Unit}$$

2. BEP dalam Rupiah ( Penjualan) : Menghitung target total nominal penjualan yang harus diraih.

$$BEP_{Rupiah} = \frac{Biaya\ Tetap}{Pendapatan - Biaya\ Variabel}$$

Menentukan titik impas, atau *Break Even Point* (BEP), dalam bisnis esteh merupakan langkah krusial untuk memastikan keberlanjutan usaha. Perhitungan BEP ini tidak sesederhana yang terlihat, karena melibatkan analisis mendalam terhadap berbagai komponen biaya dan pendapatan. Pertama-tama, kita perlu mengidentifikasi biaya tetap (*fixed cost*). Biaya tetap adalah pengeluaran yang tetap sama meskipun jumlah esteh yang terjual berubah. Contohnya adalah biaya sewa tempat usaha, gaji karyawan (jika ada), biaya listrik dan air, serta biaya izin usaha. Besarnya biaya tetap ini akan sangat mempengaruhi titik impas, karena semakin tinggi biaya tetap, semakin banyak pula esteh yang harus terjual untuk mencapai BEP.

### Biaya tetap

Tabel 4.  
Perhitungan Biaya tetap

	Jenis Biaya Tetap	Jumlah (Rp)
1.	Listrik	Rp 10.000,00
2.	Tenaga Kerja	Rp 40.000,00
3.	Biaya Kebersihan	Rp 2.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>Rp 52.000,00</b>

Selanjutnya, kita perlu menghitung biaya variabel (*variable cost*). Berbeda dengan biaya tetap, biaya variabel ini bergantung pada jumlah esteh yang diproduksi dan dijual. Biaya variabel meliputi harga bahan baku seperti teh, gula, pemanis, es batu, dan kemasan. Jika kita menggunakan bahan baku berkualitas tinggi, biaya variabel akan lebih tinggi, tetapi hal ini mungkin dapat diimbangi dengan harga jual yang lebih tinggi pula. Fluktuasi harga bahan baku juga perlu dipertimbangkan dalam perhitungan BEP, karena hal ini dapat mempengaruhi titik impa.

### Biaya Variabel

Tabel 5.  
Perhitungan Biaya Variabel

	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1.	Teh	22.000
2.	Gula	90.000
3.	Air Galon	10.000
4.	Es	60.000
5.	Cup	26.000
6.	Sedotan	4.800
7.	Plastik	4.000
8.	Tutup Sealer	4.300
	<b>TOTAL</b>	<b>221.100</b>

Karena data menggunakan data harian, perhitungan BEP akan lebih mudah dilakukan dengan rumus BEP dalam rupiah yang disederhanakan, yaitu dengan membagi biaya tetap dengan selisih antara pendapatan dan biaya variabel harian, kemudian dikalikan dengan pendapatan harian. Karena data yang diberikan adalah data harian, kita akan menggunakan rumus BEP dalam rupiah yang disederhanakan:  $BEP \text{ (Rupiah)} = \text{Biaya Tetap} / ((\text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}) / \text{Pendapatan})$

Langkah-langkah Perhitungan:

1. Menghitung Kontribusi Marjin Harian: Langkah pertama adalah menghitung kontribusi marjin harian. Kontribusi marjin ini menunjukkan berapa banyak setiap rupiah pendapatan yang tersisa setelah dikurangi biaya variabel untuk berkontribusi menutup biaya tetap dan menghasilkan keuntungan.

**Rumusnya: Pendapatan harian - Biaya variabel harian.**

Dalam kasus ini: Rp 350.000 (Pendapatan harian) - Rp 221.100 (Biaya variabel harian) = Rp 128.900 (Kontribusi Marjin Harian). Artinya, dari setiap Rp 350.000 pendapatan, Rp 128.900 berkontribusi untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan keuntungan.

2. Menghitung BEP dalam Hari: Selanjutnya, kita akan menghitung berapa hari usaha es teh perlu beroperasi untuk mencapai titik impas (BEP). Kita membagi total biaya tetap dengan kontribusi marjin harian.

**Rumusnya: Biaya Tetap / Kontribusi Marjin Harian**

Dalam kasus ini: Rp 1.550.000 (Biaya Tetap) / Rp 128.900 (Kontribusi Marjin Harian)  $\approx$  12,03 hari. Hasil ini menunjukkan bahwa usaha es teh perlu beroperasi selama sekitar 12 hari untuk mencapai titik impas.

3. Menghitung BEP dalam Rupiah (Penjualan): Terakhir, kita menghitung BEP dalam rupiah, yaitu jumlah total pendapatan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas. Ini didapatkan dengan mengalikan BEP dalam hari dengan pendapatan harian.

**Rumusnya: BEP dalam hari x Pendapatan harian**

Dalam kasus ini: 12 hari x Rp 350.000/hari = Rp 4.200.000. Jadi, total penjualan yang harus dicapai agar usaha es teh mencapai titik impas adalah Rp 4.200.000.

Kesimpulannya, berdasarkan perhitungan BEP yang telah dilakukan, usaha es teh diperkirakan akan mencapai titik impas setelah 12 hari atau dengan total penjualan Rp 4.200.000. Setelah melewati angka tersebut, setiap penjualan akan memberikan keuntungan.

## Laporan Laba Rugi per bulan

Tabel 6.  
 Laporan Laba Rugi per bulan

Keterangan	Harga Jual Rp 3.000
Pendapatan	
Pendapatan harian	Rp 350.000,00
Hari Operasional	30
<b>Total Pendapatan</b>	<b>10.500.000</b>
Biaya	
Biaya Tetap Harian	52.000
Biaya Tetap Bulanan	1.560.000
Biaya variabel harian	221.100
Biaya Variabel Bulanan	6.633.000
<b>Total Biaya</b>	<b>8.193.000</b>
Laba Rugi	
<b>Total Pendapan – Total biaya</b>	<b>2.307.000</b>

Analisis laporan laba rugi memberikan gambaran menyeluruh tentang kinerja keuangan usaha es teh. Laporan ini menunjukkan pendapatan sebesar Rp 10.500.000 dan biaya sebesar Rp 8.193.000, menghasilkan laba bersih Rp 2.307.000. Pendapatan berasal dari penjualan es teh, sementara biaya terdiri dari biaya tetap (misalnya, sewa dan gaji karyawan) dan biaya variabel (misalnya, biaya bahan baku). Biaya tetap konstan terlepas dari volume penjualan, sedangkan biaya variabel berubah seiring dengan jumlah es teh yang terjual. Dalam studi kasus ini, laba bersih Rp 2.307.000 menunjukkan profitabilitas usaha. Analisis lebih lanjut diperlukan untuk mengidentifikasi area peningkatan efisiensi dan strategi untuk mengoptimalkan pendapatan dan mengendalikan biaya, sehingga profitabilitas usaha dapat ditingkatkan.

### **Tantangan yang dihadapi Pelaku Usaha Es Teh Jumbo**

Dalam menjalankan usaha es teh jumbo terdapat berbagai tantangan dalam usaha, diantaranya adalah pencatatan keuangan dan pengelolaan bahan baku yang masih kurang baik. Dalam pencatatan keuangan yang efektif, pelaku usaha es teh jumbo masih mengalami keterbatasan dalam pengetahuan dan belum memiliki sumber daya yang memadai untuk melakukan pelatihan pencatatan keuangan yang efektif. Seperti yang dijelaskan dalam penelitian (Agus Multino Rohmansyah, 2)Tantry Yanuar Rahmat Syah, 3)Muhammad Dhafi Iskandar, 2023) bahwa perencanaan keuangan membantu menentukan sebuah ide perusahaan bisa berkelanjutan dan membuat sebuah perusahaan tetap berada di jalur menuju kesehatan keuangan saat bisnis perusahaan mulai matang dan pedoman dalam mengambil keputusan.

Tantangan juga datang dari manajemen pengelolaan bahan baku, dimana bahan baku yang digunakan dalam usaha es teh jumbo dapat dipisah menjadi dua macam, yaitu bahan baku cenderung mudah basi dan tidak mudah basi.

1. Bahan baku yang mudah basi adalah bahan utama yaitu teh. Teh adalah bahan baku yang mudah basi dikarenakan penyeduhan teh tidak dapat bertahan lama. Jika terdapat kesalahan dalam penyimpanannya maka akan menjadikan teh mudah basi. Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk meminimalisir kerugian akibat teh yang basi adalah dengan menyimpan teh dalam wadah yang tertutup sehingga teh tidak mudah basi atau bisa juga dengan memasukkannya kedalam lemari pendingin.
2. Bahan baku yang tidak mudah basi, seperti varian rasa yang digunakan dalam campuran teh. Untuk bahan baku varian rasa bagi pelaku usaha yang beragabung franchise selalu membeli stock pada pusatnya untuk menjaga kualitas rasa. Dalam hal ini pelaku usaha selalu memantau stok bahan baku dan memesan sesuai kebutuhan dengan menggunakan sistem FIFO (First In, First Out) untuk mengatur stok bahan baku, jadi bahan baku yang lebih dulu masuk akan lebih dulu digunakan. Dengan cara ini bisa memastikan bahwa bahan baku tidak kadaluarsa dan kualitasnya tetap terjaga.

Selain bahan baku yang menjadi tantangannya, salah satu tantang yang harus dihadapi adalah pergantian musim. Di Indonesia terdapat 2 musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Apabila pergantian musim penghujan, pendapatan para pelaku usaha es teh jumbo mengalami penurunan, dikarenakan cuaca yang dingin membuat masyarakat enggan meminum es. Selain itu banyak yang mempercayai kalau meminum es pada waktu hujan akan membuat cepat sakit.

Di Area waduk Cengklik jga terdapat juga banyaknya cafe yang dibangun. Hal itu juga membuat keberadaan para pelaku UMKM Es Teh jumbo tergeserkan. Banyaknya tempat café yang dibangun membuat peminat es teh jumbo menurun.

### **Perbandingan antara Pengusaha yang Mencatat dan yang Tidak Mencatat**

Pelaku usaha es teh jumbo yang melakukan pencatatan semua transaksi secara sistematis, mereka mampu mengetahui keuntungan bersih setiap hari, mengelola arus kas dengan lebih efisien. Sistem pencatatan terstruktur ini, memudahkan pelaku usaha dalam memantau arus kas, menghitung laba rugi, dan membuat perencanaan keuangan yang lebih terarah. Dengan menggunakan buku kas,

mereka dapat melacak perubahan saldo kas secara real time, sehingga memudahkan dalam mengatur pengeluaran dan mengontrol arus kas. UMKM akan merasakan sejumlah keuntungan dari pembukuan, yaitu (1) UMKM dapat memantau performa finansial bisnisnya, (2) UMKM mampu mengerti dan memilah aset pribadi dari aset usaha, (3) UMKM bisa menyusun rencana anggaran secara efisien, (4) UMKM dapat mengamati pergerakan uang tunai selama periode tertentu. (E et al., 2023)

Sedangkan pelaku usaha yang tidak melakukan pencatatan penjualan mereka sulit dalam mengambil keputusan strategis untuk meningkatkan keuntungan dan mengembangkan usaha. Pelaksanaan pembukuan tersebut merupakan hal yang sulit untuk dilakukan para pelaku UMKM karena keterbatasan pengetahuan terhadap ilmu akuntansi, rumitnya proses akuntansi serta anggapan bahwa laporan keuangan bukanlah hal yang penting bagi pelaku UMKM. (Matondang et al., 2025) Kurangnya data penjualan juga membuat mereka sulit untuk mengelola arus kas dan memperkirakan potensi keuntungan di masa depan. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat menghambat pertumbuhan bisnis dan membuat mereka tertinggal dalam persaingan dengan pelaku usaha yang lebih terstruktur.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur. Mereka lebih fokus pada penjualan harian dan pengelolaan bahan baku untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kondisi ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha di Waduk Cengklik masih perlu mendapatkan edukasi dan pelatihan tentang pentingnya pencatatan keuangan. Kurangnya pencatatan keuangan berdampak negatif pada kemampuan pelaku usaha untuk mengatur arus kas, merencanakan keuangan, dan mengambil keputusan bisnis yang tepat. Akibatnya, usaha mereka menjadi kurang efisien dan pertumbuhannya terbatas.

Keengganan pelaku usaha kecil dalam mencatat penjualan disebabkan oleh beberapa faktor utama, yaitu kurangnya pengetahuan dan kesadaran tentang pentingnya pencatatan keuangan, keterbatasan akses terhadap informasi dan sumber daya, serta faktor internal seperti keterbatasan waktu, tenaga kerja, dan keterampilan. Kurangnya pengetahuan dan kesadaran menyebabkan pelaku usaha menganggap pencatatan keuangan tidak penting, sementara keterbatasan akses menghalangi mereka untuk mendapatkan informasi dan bimbingan yang memadai tentang pencatatan keuangan. Faktor internal seperti keterbatasan waktu dan tenaga kerja, serta kurangnya keterampilan dalam mencatat keuangan, juga menjadi penghambat bagi pelaku usaha kecil untuk menerapkan sistem pencatatan yang baik.

## **Daftar Pustaka**

- Agustin, E. N., Sabrina, R. S. N., Maghfiroh, S. A., & Setiyawati, M. E. (2022). Analisis Pengaruh Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Dalam Meningkatkan Keuangan Dan Derajat Kesehatan Di Indonesia. *Jurnal Kesehatan Tambusai*, 3(4), 628–637.
- Bahasoan, A. N., Anwar, A. I., Lekas, M. N. J., & Asryad, R. (2024). Otonomi Daerah dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia: Literature Review. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1), 43. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v8i1.1119>
- E, G. A. U., Yani, N., Yuningsih, E., & Gunawan, R. (2023). *Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana pada UMKM Hans Snack & Cake Desa Citeko Kabupaten Bogor*. 3(2), 173–179. <https://doi.org/10.54259/pakmas.v3i2.2041>
- Emalia Yunika, & Rusnandari Retno Cahyani. (2024). Peran Waralaba Terhadap Bisnis Alternatif UMKM Es Teh Jumbo. *Maeswara : Jurnal Riset Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(4), 87–94. <https://doi.org/10.61132/maeswara.v2i4.1074>
- Firmansyah, R. (2019). *Batik Di Desa Kunir Kidul Kecamatan Kunir Kabupaten*. 2, 168–173. <https://share.google/Jd7mzLEwR4En1gq7e>
- Hidayat, M. (2023). *Analisis Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah ( Umkm ) Terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga Karyawan ( Anufa Cheesetea Boba Di Kab . Bantaeng )*. 1(3), 278–287.

- kemenkeu. (2024). *Pentingnya Laporan Keuangan Bagi UMKM*.  
<https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/solok/id/data-publikasi/artikel/3349-pentingnya-laporan-keuangan-bagi-umkm.html>
- Keri, I. (2025). *Analisis Kelayakan Investasi Franchise Dalam Meningkatkan Usaha Kuliner Bagi Pengusaha Muda : Studi Usaha UMKM Booth Container*. 4(6), 9428–9431.
- Kota, D. I., Kab, A., Kasus, S., Umkm, P., Kayu, F., & Majid, B. H. (2022). *Inovatif, Vol. 4, No.1, Agustus 2022 ISSN: 2685-855X*. 4(1), 27–34.
- Lumbangaol, R. (2022). *Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Hutapaung Kecamatan Pollung. Devotionis*, 16–20.  
<https://doi.org/10.54367/devotionis.v1i1.2094>
- Marantika, A., Hasan, S., & Dimuk, M. (2022). *Pelatihan dan Pemberdayaan Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pengelolaan Keuangan berbasis Teknologi Informasi di Kabupaten Kampar. Jurdian: Jurnal Pengabdian Bakti Nusantara*, 1(1), 18–23.
- Matondang, K. A., Dhea, T., Purba, F., & Septina, K. (2025). *Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) ( Pada UMKM Keripik Sambal Sibolga )*. 5.
- Putu Pande R. Aprilyani Dewi; Ni Putu Budiadnyani; I Gusti Agung Ayu Pramita Indraswari. (n.d.). *View of Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Bagi Pelaku Usaha UMKM Di Desa Batuan Sukawati*.
- Rohmansyah, A. M., Syah, T. Y. R., Iskandar, M. D., & Abadi, F. (2023). *Proyeksi Keuangan Franchise Centre Indonesia dalam Pengembangan UMKM di Indonesia. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(3), 2895-2903.
- Rosita Andarsari , Justita, P. (2018). *Implementasi Pencatatan Keuangan Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Studi pada Sentra Industri Kripik Tempe Sanan di Kota Malang)*. *Jibeka*, 12, 59–64.
- Sarfiah, S., Atmaja, H., & Verawati, D. (2019). *UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>
- TEMPO.CO. (2024). *Kepala Perwakilan BI Solo Sebut Kendala-kendala yang Masih Dihadapi UMKM*.  
<https://www.tempo.co/ekonomi/kepala-perwakilan-bi-solo-sebut-kendala-kendala-yang-masih-dihadapi-umkm-57883>
- Wibawa, H. W., Ali, H. M., & Paryanti, A. B. (2021). *A Analisis faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM. Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 5(3), 650. <https://doi.org/10.52362/jisamar.v5i3.483>
- Widiantoro, N. F., & Susilowati, E. (2024). *Implementasi Laporan Keuangan Waralaba Di Indonesia. Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(8), 15-24.  
<https://doi.org/10.61722/jiem.v2i8.2148>
- Wulansari, N., Wahyu, & Kurniawan, Y. (2017). *Akselerasi pertumbuhan ekonomi melalui sinergi UMKM dan Good Governance di Indonesia. Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Paper Ekonomi Dan Bisnis, 2017*, 262–268.