

ANALISIS PRAKTIK ESTIMASI BIAYA PADA USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (STUDI KASUS TOKO KOSMETIK TONDO)

I Gede Budi Suartika¹, Agus Dony Purnawibawa², Ni Komang Sindy Lestari³,
Sugianto⁴, Ernawati Usman⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Tadulako

Email : budigd041@gmail.com¹, agusdony21@gmail.com², sindylestary921@gmail.com³,
sugianto@untad.ac.id⁴, ernawatyusman02@yahoo.co.id⁵

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prosedur estimasi biaya pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dengan mengambil studi kasus di Toko Kosmetik Basri yang berlokasi di Tondo, Kota Palu. Penelitian menggunakan paradigma interpretivisme, pendekatan kualitatif, dan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses estimasi biaya dilakukan secara sederhana, tanpa penerapan teknik akuntansi formal, dan sangat bergantung pada intuisi serta pengalaman pemilik usaha terkait kondisi pasar. Penentuan harga jual dilakukan dengan menambahkan margin keuntungan rata-rata berdasarkan harga dari pemasok dan harga pasar. Sistem pencatatan keuangan masih bersifat manual dan dibantu oleh aplikasi kasir sederhana. Estimasi keuntungan dilakukan secara harian dan bulanan. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun prosedur estimasi biaya yang diterapkan cukup membantu operasional usaha, sistem tersebut belum terdokumentasi secara sistematis. Oleh karena itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar untuk merancang program pendampingan dan pelatihan yang mendukung UMKM dalam mengembangkan pemahaman serta penerapan pengendalian biaya yang lebih terstruktur dan berbasis data.

Kata Kunci: Estimasi Biaya, UMKM, Manajemen Biaya, Studi Kasus, Toko Kosmetik.

Abstract

This research aims to analyze the cost estimation procedures in micro, small, and medium enterprises (MSMEs), taking a case study of Basri Cosmetics Store located in Tondo, Palu City. The study uses an interpretivism paradigm, qualitative approach, and case study method. Data were collected through direct observation and in-depth interviews. The results show that the cost estimation process is carried out simply, without the application of formal accounting techniques, and heavily relies on the intuition and experience of the business owner regarding market conditions. Pricing is determined by adding an average profit margin based on supplier prices and market prices. The financial recording system is still manual and aided by a simple cashier application. Profit estimation is done on a daily and monthly basis. These findings indicate that although the cost estimation procedures applied are quite helpful for business operations, the system has not been documented systematically. Therefore, the results of this study are expected to serve as a basis for designing mentoring and training programs that

support MSMEs in developing a better understanding and application of cost control that is more structured and data-driven.

Keywords: *Cost Estimation, MSMEs, Cost Management, Case Study, Cosmetic Store.*

PENDAHULUAN

UMKM atau usaha mikro, kecil, dan menengah memegang peranan strategis yang krusial dalam menopang perekonomian an Indonesia. UMKM berperan dalam penciptaan lapangan kerja dan pemerataan pendapatan di berbagai daerah, selain menjadi penggerak utama pertumbuhan ekonomi nasional. Menurut data dari Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia, diperkirakan 66 juta UMKM akan beroperasi di Indonesia pada tahun 2023 dan akan menyumbang hampir 61% dari PDB negara ini. Tabel 1 di bawah ini, yang memetakan pertumbuhan UMKM di Indonesia antara tahun 2018 dan 2023, mencerminkan peran penting ini:

Tabel 1. Data UMKM 2018-2023.

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64.19	65.47	64	65.46	65	66
Pertumbuhan (%)	-	1.98%	-2.24%	2.28%	-0.70%	1,52%

Sumber: Diolah dari Kadin Indonesia (2023)

UMKM memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional dengan meningkatkan PDB, selain itu juga membantu memastikan pemerataan pendapatan dan penyerapan lapangan kerja

yang luas di berbagai wilayah Indonesia. Namun, di balik kontribusi besar yang diberikan, UMKM tetap menghadapi sejumlah kendala mendasar dalam menjalankan bisnis, khususnya di bidang manajemen dan keuangan. Salah satu masalah yang paling utama adalah lemahnya perencanaan dan pengelolaan biaya perusahaan. Banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memahami pentingnya manajemen biaya secara sistematis, menurut Asmana (2025). Perencanaan biaya sering kali tidak memiliki analisis berbasis data dan malah dilakukan secara naluriah atau berdasarkan pengalaman pribadi. Kurangnya metode yang sistematis dan terorganisir untuk melacak transaksi keuangan merupakan salah satu masalah yang paling kentara. Banyak UMKM masih mengandalkan ingatan atau catatan tertulis tangan, yang membuatnya sulit untuk menetapkan anggaran, mengawasi arus kas, atau melakukan analisis biaya secara berkala. Tanpa terlebih dahulu mengetahui total biaya produksi, pilihan tentang harga jual sering kali bergantung pada asumsi pasar atau harga pesaing. Pengeluaran yang

boros, alokasi anggaran yang tidak akurat, efisiensi operasional yang rendah, dan bahkan kemungkinan kerugian bisnis jangka panjang hanyalah beberapa masalah tambahan yang dapat timbul dari keadaan ini. Lebih jauh, UMKM merasa sulit untuk melakukan perencanaan jangka menengah dan panjang serta memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan yang memerlukan laporan keuangan sebagai dokumentasi pendukung ketika mereka memiliki sistem pengendalian biaya yang lemah.

Estimasi biaya merupakan langkah penting dalam teori manajemen biaya yang membantu menentukan biaya operasional, memperkirakan kebutuhan modal, dan menetapkan harga jual yang wajar dan kompetitif. Teori manajemen biaya menyatakan bahwa estimasi dilakukan melalui sejumlah prosedur metodis, termasuk mengidentifikasi komponen biaya, mengumpulkan data harga, menghitung biaya keseluruhan, dan menilai temuan perhitungan Blocher et al. (2010). Prosedur ini memberi pelaku bisnis landasan yang logis dan terorganisasi untuk pengambilan keputusan, sehingga memungkinkan mereka merencanakan dan mengelola pengeluaran dengan lebih baik. Sayangnya, praktik estimasi biaya UMKM sering kali menyimpang jauh dari teori.

Harga jual banyak pelaku usaha hanya ditentukan oleh "kebiasaan pasar" atau "patokan pesaing" tanpa analisis menyeluruh terhadap biaya produksi. Pemilik toko jarang menggunakan teknik estimasi biaya seperti metode parametrik, terperinci, atau analogi, yang sebenarnya dapat menghasilkan perhitungan yang lebih akurat. Karena dapat menyebabkan kesalahan dalam pengelolaan modal kerja dan penganggaran, estimasi biaya yang tidak akurat tidak hanya menurunkan daya saing harga tetapi juga membahayakan kelangsungan bisnis.

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan UMKM Indonesia masih jauh dari ideal. Kendala utama pertumbuhan industri ini adalah kurangnya kemampuan manajerial dan kurangnya pengetahuan keuangan. Banyak UMKM tidak memiliki data akurat yang diperlukan untuk menilai kesehatan keuangan usaha mereka karena mereka tidak menyadari pentingnya dokumentasi keuangan yang sistematis. Menurut Nurbaeti et al. (2023) bahwa UMKM merasa sulit untuk melacak arus kas, mengalokasikan biaya dengan tepat, dan membuat keputusan bisnis berdasarkan data karena metode pencatatan yang tidak memadai dan kurangnya pengendalian

internal. Hal ini tidak hanya mengurangi efektivitas operasional tetapi juga mempersulit UMKM untuk mengembangkan atau menumbuhkan perusahaan mereka. Lebih jauh lagi, lembaga keuangan biasanya memerlukan catatan keuangan sebagai bagian dari proses analisis kredit, sehingga kurangnya laporan keuangan yang terorganisasi juga dapat mempersulit perolehan pembiayaan resmi. Meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan mereka, pelatihan dan bimbingan yang terarah merupakan langkah penting yang harus dilaksanakan. Pencatatan teknis hanyalah salah satu aspek dari bimbingan; topik lainnya meliputi pengendalian biaya, perencanaan anggaran, dan penggunaan data keuangan untuk membantu pengambilan keputusan usaha mereka yang lebih baik. Diharapkan bahwa inisiatif untuk meningkatkan literasi keuangan akan meningkatkan daya saing, mendorong efisiensi operasional, dan menjamin kelangsungan UMKM dalam menghadapi masalah pasar yang meningkat.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini berjudul "Praktik Estimasi Biaya pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Studi Kasus Toko Kosmetik Tondo, Palu)" menggunakan metodologi

studi kasus untuk mengkaji prosedur estimasi biaya pada UMKM. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengkaji bagaimana UMKM Toko Kosmetik Tondo menghitung biaya, prosedur yang mereka ikuti, dan teknik yang mereka gunakan. Diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan pandangan kontekstual yang lebih baik tentang penerapan manajemen biaya di sektor UMKM dengan memahami praktik aktual yang terjadi di lapangan. Peningkatan efektivitas operasional dan keberlanjutan bisnis di kalangan pelaku UMKM, temuan penelitian ini juga diharapkan dapat digunakan untuk membangun program pendampingan yang lebih terfokus dan relevan dengan situasi setempat. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis secara menyeluruh prosedur estimasi biaya di satu unit usaha pada Toko Kosmetik Basri, sebagai studi kasus kontekstual. Penelitian ini tidak bertujuan untuk merepresentasikan semua prosedur estimasi biaya di UMKM di wilayah Tondo secara umum.

KAJIAN TEORI

1. Teori Manajemen Biaya

Perencanaan dan pengendalian biaya yang dikeluarkan dalam operasi perusahaan dengan tujuan meningkatkan produktivitas dan profitabilitas dikenal

sebagai manajemen biaya. Perencanaan, pengaturan, dan pengambilan keputusan biaya untuk mendukung strategi perusahaan hanyalah beberapa tugas yang membentuk manajemen biaya, menurut Blocher et al. (2010). Agar pelaku bisnis dapat membuat keputusan yang lebih baik, metode manajemen biaya menyoroti pentingnya memiliki sistem informasi biaya yang akurat dan terorganisir. Pengendalian biaya sangat penting bagi UMKM untuk mengurangi pemborosan, menetapkan harga jual yang wajar, mengendalikan arus kas, dan meningkatkan daya saing perusahaan. Namun, kurangnya keahlian, sumber daya manusia, dan proses pencatatan keuangan yang mendasar atau tidak terstandarisasi membuat banyak UMKM kesulitan untuk menjalankan manajemen biaya..

2. Konsep Estimasi Biaya

Proses proyeksi biaya yang akan dikeluarkan untuk memproduksi barang atau memberikan layanan dikenal sebagai estimasi biaya. Estimasi biaya dijelaskan oleh Blocher et al. (2010) sebagai serangkaian prosedur metodis yang mencakup penentuan komponen biaya, pengumpulan informasi harga, perhitungan biaya keseluruhan, dan analisis hasil estimasi untuk digunakan dalam

pengambilan keputusan perusahaan. Estimasi biaya yang tepat membantu pengusaha dalam:

- a) Menetapkan harga jual yang wajar dan kompetitif
- b) Merencanakan modal kerja
- c) Mengelola resiko keuangan

Enam langkah estimasi biaya yang di gunakan sebagai berikut:

- a. Identifikasi Komponen Biaya, hitung semua komponen biaya terkait, termasuk tenaga kerja langsung, bahan baku, biaya overhead, dan biaya distribusi.
- b. Pengumpulan Data Harga, kumpulkan informasi biaya dan harga terkini dari sumber yang dapat dipercaya, seperti kontrak pemasok dan harga pasar.
- c. Analisis Aktivitas Produksi, untuk memetakan hubungan antara aktivitas dan biaya, tentukan aktivitas produksi atau layanan mana yang berdampak pada biaya.
- d. Perhitungan Volume Produksi atau Penjualan, perkirakan berapa banyak unit yang akan dibuat atau dijual sehingga biaya keseluruhan dapat ditentukan.

- e. Perhitungan Total Biaya, untuk mendapatkan perkiraan biaya akhir, jumlahkan semua komponen biaya yang diidentifikasi dan dihitung.
- f. Peninjauan dan Penyesuaian Hasil Estimasi, menganalisis temuan perhitungan untuk memastikan bahwa temuan tersebut masuk akal, konsisten, dan sesuai dengan situasi bisnis di dunia nyata.

Estimasi biaya yang tidak akurat, di sisi lain, dapat mengakibatkan ketidakseimbangan arus kas, kerugian perusahaan, harga jual yang tidak realistis, dan kegagalan perusahaan dalam jangka panjang. Lebih jauh, estimasi biaya merupakan prosedur perencanaan biaya yang digunakan untuk memproyeksikan jumlah biaya yang akan timbul di masa mendatang, menurut Mulyadi (2016). Proses ini membantu tugas perencanaan dan pengendalian biaya perusahaan, dalam melakukan pendefinisian aspek biaya, pengumpulan harga pasar atau data historis, pembuatan estimasi biaya produksi, dan pembuatan laporan estimasi biaya. Manajemen dapat menghilangkan pemborosan, menetapkan harga jual yang wajar, dan membuat rencana pengelolaan

keuangan yang lebih efisien dengan estimasi biaya yang akurat.

3. Estimasi biaya pada usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Estimasi biaya, menurut Hansen et al. (2009), adalah tindakan memproyeksikan biaya masa depan untuk membantu pengambilan keputusan, perencanaan, dan pengendalian manajerial. Jenis kegiatan, kompleksitas produk, aksesibilitas data sebelumnya, dan tingkat akurasi yang diantisipasi semuanya harus diperhitungkan saat memilih teknik estimasi. Berikut ini adalah beberapa teknik yang digunakan dalam estimasi biaya:

- a. Metode Analogi (Analog Method), memprediksi biaya aktivitas masa depan dengan menggunakan data biaya dari proyek atau aktivitas terkait di masa lalu.
- b. Metode Parametrik (Parametric Method), melibatkan penggunaan model statistik atau persamaan matematika untuk menghubungkan biaya dengan variabel seperti kapasitas peralatan, volume produksi, dan ukuran unit. Metode Perkiraan bottom-up/ Work Breakdown Structure (WBS)/ Perincian aktivitas, menghasilkan estimasi yang lebih akurat dan tepat dengan menguraikan

setiap komponen biaya secara menyeluruh.

4. Estimasi biaya pada usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Teknik estimasi biaya dipengaruhi oleh ciri khas UMKM. Tanpa mengikuti prosedur perhitungan biaya yang sistematis, banyak UMKM masih mendasarkan harga jual mereka hanya pada tren pasar atau harga pesaing. Sistem pencatatan yang tidak memadai, kurangnya keahlian akuntansi, dan terbatasnya akses ke pelatihan manajemen biaya biasanya menjadi penyebabnya. UMKM merasa kesulitan untuk merencanakan anggaran, mengawasi arus kas, dan membuat pilihan bisnis berdasarkan data karena keterbatasan sistem pencatatan.

Menurut Maulida et al. (2025), UMKM dapat lebih memahami komponen biaya produksi dengan menggunakan teknik perhitungan biaya sistematis seperti full costing. Hal ini memudahkan untuk memutuskan harga jual terbaik dan meningkatkan efisiensi biaya. Oleh karena itu, pendampingan dan pelatihan merupakan langkah penting untuk membantu UMKM dalam meningkatkan pemahaman mereka tentang estimasi biaya. UMKM harus mampu menetapkan harga jual yang wajar dan kompetitif, membuat

proyeksi biaya yang lebih akurat, dan mengelola risiko keuangan dengan lebih baik menggunakan pendekatan yang lebih metodis. Pada akhirnya, hal ini mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan dalam jangka Panjang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus, yang bertujuan memahami secara mendalam praktik estimasi biaya pada UMKM, khususnya Toko Kosmetik Basri di Tondo, Kota Palu. Pendekatan ini berpijak pada paradigma interpretatif, yang beranggapan bahwa realitas sosial dibentuk melalui pengalaman subjektif individu dan interaksi mereka dengan lingkungan (Ugwu et al., 2021). Dalam paradigma ini, peneliti terlibat langsung dalam proses interpretasi makna yang muncul dari partisipan. Menurut Denzin & Lincoln (2011), pendekatan kualitatif bersifat naturalistik dan kontekstual, karena menekankan pentingnya mempelajari fenomena dalam kondisi alaminya untuk memperoleh pemahaman yang utuh dan mendalam.

Data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara semi-terstruktur, dan dokumentasi. Informan utama dipilih secara purposif, yaitu pemilik usaha yang

memiliki pengalaman langsung dalam mengelola dan memperkirakan biaya. Menurut Tongco (2007), purposive sampling efektif dalam penelitian kualitatif karena memungkinkan peneliti memilih individu yang dapat memberikan informasi yang kaya dan relevan. Prinsip saturasi data juga digunakan sebagai batasan jumlah informan, di mana proses wawancara dihentikan ketika informasi yang diperoleh mulai berulang dan tidak menghasilkan data baru (Bouncken, 2021). Metode ini memberikan fleksibilitas kepada peneliti untuk menggali secara mendalam proses, strategi, dan tantangan dalam estimasi biaya di tingkat UMKM.

Analisis data dilakukan dengan model Miles et al. (1994), yang terdiri dari tiga tahapan: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan serta verifikasi. Data dianalisis secara bertahap untuk mengidentifikasi tema dan pola yang relevan. Selain itu, teori estimasi biaya dari Blocher et al. (2010) digunakan sebagai landasan konseptual untuk menyusun instrument wawancara dan mengklasifikasikan temuan penelitian. Dengan demikian, metode ini tidak hanya menggambarkan realitas empiris secara rinci, tetapi juga mengaitkannya dengan teori yang relevan, sehingga dapat

menghasilkan temuan yang kontekstual, teruji, dan berguna bagi pengembangan praktik manajemen biaya di UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Toko

Penelitian ini dilakukan pada Toko Kosmetik Basri Make Up yang berlokasi di Jl. Roiga, Kecamatan Tondo. Kami mewawancarai pemilik toko atas nama Basri. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 12 Juli 2025, hari sabtu jam 20:00. Setelah gempa Palu di akhir tahun 2020, toko ini didirikan oleh basri, seorang lulusan kesehatan. Tanpa investor, ia membangun usahanya sendiri. Dengan modal 360.000 Rupiah untuk enam produk Scarlet di tengah tren viral di tahun 2019, ia pertama kali menawarkannya kepada klien makeup-nya untuk iseng. Setelah itu, ia menggunakan uang ini untuk mengisi kembali stok produknya sesuai permintaan konsumen. Sebelum berkembang menjadi toko yang sepenuhnya dimiliki, ia awalnya menggunakan pendekatan reseller. Toko tersebut telah beroperasi selama hampir lima tahun.

B. Sistem Penjualan

Toko Kosmetik Basri meningkatkan basis pelanggannya menggunakan metode penjualan online dan offline. Media sosial

seperti TikTok digunakan untuk penjualan online, baik sebagai saluran penjualan langsung kepada pelanggan di luar wilayah setempat maupun sebagai alat promosi. Pelanggan dapat membeli produk dengan lebih mudah dan lebih mudah dilihat berkat teknik penjualan online ini. Toko ini menyediakan layanan pelanggan langsung di lokasi fisiknya untuk penjualan offline. Toko ini buka dari pukul 10.00 hingga 23.00 WITA (waktu indonesia bagian tengah), Senin hingga Sabtu. Pelanggan, terutama pekerja dan pelajar di wilayah Tondo, dapat berbelanja setelah jam kerja atau kuliah berkat jam operasional yang diperpanjang ini. Toko ini menempati ruko permanen seluas 8x32 meter yang bernilai sekitar 250 juta rupiah. Pengunjung dapat melihat tampilan produk yang lebih menarik dan nyaman berkat ruko yang luas. Pelanggan dapat dengan mudah mengakses beragam kategori produk perawatan kulit dan kosmetik berkat struktur produk toko. Selain itu, untuk memungkinkan transaksi offline, pemilik toko secara aktif menggunakan sistem pencatatan penjualan digital (aplikasi kasir). Hal ini memastikan pencatatan semua transaksi yang lebih akurat, memudahkan kontrol stok, dan memudahkan rekap pendapatan harian dan bulanan.

C. Sumber Modal dan Pengadaan Stok

Perusahaan ini tidak memiliki investor eksternal dan sepenuhnya merupakan usaha milik pribadi. Mengurangi kemungkinan kerugian besar, pemilik memutuskan untuk memulai dengan modal awal yang sangat kecil, sekitar Rp360.000, untuk enam produk Scarlett. Upaya mendorong keberlanjutan organik dan independensi bisnis, dana awal ini kemudian digunakan dari hasil penjualan untuk mengisi kembali stok produk sesuai permintaan konsumen. Ketersediaan dan keragaman produk memenuhi harapan pelanggan, toko mendapatkan stok dari berbagai sumber. Strategi pengadaan stok meliputi:

- a. Pembelian yang dilakukan langsung dari platform online seperti Shopee untuk barang-barang tertentu yang sulit didapatkan melalui jaringan distribusi lokal.
- b. Distributor resmi yang menjamin keaslian produk dan menawarkan harga lebih terjangkau.
- c. Pembayaran dapat dilakukan bulan berikutnya dengan skema pembayaran yang ditawarkan

oleh pemasok atau tenaga penjualan lokal. Sistem ini membantu mengelola arus kas toko, terutama selama periode permintaan musiman yang tinggi.

Toko ini juga diberikan kebijakan pengembalian barang oleh pemasok apabila ada barang yang tidak berjalan/tidak laku. Dengan mengembalikan barang yang tidak terjual dan hampir kedaluwarsa, pemilik toko dapat mengurangi kemungkinan kerugian akibat penumpukan stok mati. Dalam memilih barang yang akan disimpan, pemilik toko cukup selektif. Frekuensi permintaan konsumen menentukan barang mana yang dipilih. Barang-barang tersebut baru akan tersedia jika permintaannya stabil dan signifikan. Biasanya, barang yang hanya diminta oleh satu hingga tiga orang tidak akan tersedia. Pemilik toko juga secara rutin berinteraksi dengan konsumen, terutama mahasiswa, yang merupakan mayoritas pasar di area tersebut, untuk mempelajari tren terbaru dan memastikan produk tersebut sesuai dengan pasar.

D. Omzet Penjualan dan Sistem Keuntungan

Dengan keuntungan modal (laba kotor), Toko Kosmetik Basri mencatat pendapatan harian rata-rata sekitar 9 hingga 10 juta rupiah. Tergantung pada momen dan hari tertentu, omzet harian dapat meningkat menjadi 15–20 juta rupiah saat jumlah pelanggan sedang tinggi. Jenis produk yang dijual menentukan sistem pengambilan keuntungan yang digunakan toko. Bisnis ini menggunakan margin keuntungan rata-rata 10–15% untuk produk perawatan kulit dan tata rias. Dengan demikian, harga jual tetap kompetitif dan sesuai dengan harga pasar, sehingga menarik pelanggan tanpa mengurangi margin keuntungan secara signifikan.

Karena produk aksesoris biasanya memiliki biaya modal yang lebih rendah tetapi menawarkan nilai tambah yang tinggi dalam hal gaya atau keunikan, margin keuntungan yang diterapkan pada produk ini bisa lebih tinggi, hingga 50%. Pemilik toko mempertimbangkan sejumlah aspek penting saat menentukan harga jual, termasuk harga pemasok, harga yang berlaku di wilayah Tondo, dan harga yang dianggap wajar oleh pelanggan. Taktik ini digunakan untuk memastikan harga jual tidak terlalu tinggi, yang akan mengurangi daya tarik pelanggan, atau terlalu murah, yang dapat merugikan perusahaan. Strategi

ini diharapkan dapat mendukung kelangsungan hidup usaha dalam jangka panjang dan menjaga daya saing toko di pasar lokal.

E. Sistem Pencatatan Keuangan

Dua teknik pencatatan keuangan digunakan oleh Toko Kosmetik Basri untuk membantu pengendalian biaya dan manajemen transaksi sebagai berikut:

Sistem Kasir/Aplikasi Digital
Pemilik membeli aplikasi kasir dari pihak ketiga dengan metode pembayaran sekali bayar dengan harga Rp 15 juta. Inventaris, harga pokok, harga jual, dan perhitungan laba untuk setiap produk merupakan beberapa fungsi yang memfasilitasi pencatatan penjualan otomatis. Teknologi ini memudahkan pelacakan penjualan dan laba harian dan bulanan dengan menyediakan data yang rinci. **Pencatatan Manual** di Buku Album Sebagai cadangan atau tambahan untuk kontrol harian, pemilik juga menyimpan catatan manual selain sistem digital. Catatan-catatan ini antara lain:

- a) Tanggal harian
- b) Modal awal
- c) Total pendapatan harian

Pemilik dapat dengan cepat mengetahui proyeksi laba kotor karena laba harian sering dihitung pada hari yang sama. Perolehan laba bulanan yang diharapkan, pemilik menggunakan teknik estimasi sederhana, yaitu mengalikan total pendapatan harian bulan tersebut dengan margin keuntungan 15% dan membagi hasilnya dengan 100. Kombinasi pembukuan manual dan sistem mesin kasir digital ini menjamin fleksibilitas dan keandalan data keuangan. Buku manual memungkinkan inspeksi harian yang cepat dan menjamin tidak ada transaksi yang terlewat, sementara sistem mesin kasir membantu menyediakan laporan komprehensif untuk setiap komoditas. Pendekatan pembukuan entri ganda ini diharapkan dapat meningkatkan administrasi perusahaan dan mencegah kesalahan dalam perhitungan biaya dan laba.

F. Biaya Oprasional Lainnya

Pemilik toko memastikan kelancaran operasional bisnisnya, dengan mengeluarkan sejumlah biaya operasional bulanan selain pembelian barang. Biaya-biaya signifikan yang tidak terkait dengan barang modal meliputi:

- a. Gaji Karyawan

Karyawan dipekerjakan oleh pemilik

toko untuk membantu operasional sehari-hari. Gaji mereka disesuaikan dengan perjanjian kerja dan kemampuan bisnis, tetapi belum mencapai Upah Minimum Regional (UMR).

b. Biaya Listrik

Harga listrik merupakan salah satu pengeluaran rutin yang mesti dipertimbangkan karena sebuah toko beroperasi terus menerus dari pagi hingga senja dan menggunakan perangkat elektronik seperti sistem kasir dan lampu toko. Biaya operasional bulanan yang diantisipasi, termasuk biaya tenaga kerja dan listrik, mencapai sekitar Rp5 juta. Beban ini sangat penting dalam menentukan laba bersih dan mengendalikan arus kas perusahaan secara keseluruhan.

Biaya operasional bulanan yang diantisipasi, termasuk biaya tenaga kerja dan listrik, mencapai sekitar Rp5 juta. Beban ini sangat penting dalam menentukan laba bersih dan mengendalikan arus kas perusahaan secara keseluruhann.

G. Analisis Estimasi Biaya

Berdasarkan wawancara, pemilik toko membuat estimasi biaya yang wajar tetapi tidak sepenuhnya mengikuti

pedoman manajemen biaya resmi. Tidak ada penggunaan teknik akuntansi yang kompleks seperti laporan laba rugi terstruktur atau perhitungan HPP yang metodis. Pengalaman pribadi, observasi harga pasar, dan perhitungan manual dasar merupakan sumber informasi utama yang digunakan untuk menentukan harga jual dan margin keuntungan. Prosedur estimasi biaya di Toko Kosmetik Basri tidak mematuhi enam langkah sistematis yang disarankan Identifikasi komponen biaya, pengumpulan data historis, dan evaluasi estimasi jika dibandingkan dengan teori estimasi biaya Blocher dkk. (2019). Selain itu, belum ada penggunaan formal teknik estimasi seperti pendekatan bottom-up atau estimasi rinci. Hal ini menggambarkan perbedaan antara teori manajemen biaya dan praktik lapangan. Berdasarkan pengalaman dan intuisi, pemilik toko tetap dapat mengelola perusahaan mereka secara efektif dengan dukungan strategi praktis yang diterapkan. Peningkatkan presisi estimasi biaya dan memfasilitasi pengambilan keputusan yang lebih berbasis data di masa mendatang, pendekatan yang lebih terstruktur akan lebih bermanfaat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana UMKM, khususnya Toko

Kosmetik Basri di Tondo, Kota Palu, memperkirakan biaya. Temuan menunjukkan bahwa pemilik toko secara praktis membuat estimasi menggunakan observasi pasar, pengetahuan langsung, pencatatan manual dasar, atau aplikasi kasir, alih-alih menggunakan metode akuntansi formal untuk memastikan pengeluaran dan pendapatan. Penerapan strategi margin per produk dan sistem akuntansi entri ganda menunjukkan efisiensi operasional yang sangat baik, meskipun tidak disebutkan dalam laporan keuangan resmi. Hal ini menyulitkan UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan atau melanjutkan pengembangan profesional.

Peningkatkan estimasi keuntungan dan menjamin bisnis yang lebih berkelanjutan, peneliti menyarankan Toko Kosmetik Basri untuk mulai menerapkan pencatatan yang lebih sistematis dan memahami dasar-dasar manajemen biaya. Selama proses pengumpulan data, peneliti juga menghadapi sejumlah tantangan, termasuk waktu wawancara yang singkat dan informasi yang tidak terdokumentasi secara resmi yang memerlukan penjelasan lebih lanjut. Pengumpulan data yang lebih mendalam dan detail, peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya mengamati secara langsung proses transaksi harian atau melibatkan beberapa

informan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmana, Y. (2025). Strategi Pengendalian Biaya dan Hambatan Adaptasi Akuntansi Manajemen pada UMKM Makanan Olahan di Tanggerang Selatan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 4(2), 106–116. <https://doi.org/10.54259/akua.v4i2.4197>
- Blocher, E. J., Stout, D. E., & Cokins, G. (2010). *Cost management: A Strategic Emphasis* (5th ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2011). *The SAGE Handbook of Qualitative Research* (4th ed.). SAGE Publications, Inc.
- Hansen, D. R., Mowen, M. M., & Guan, L. (2009). *Cost Management: Accounting & Control* (6th ed.). South-Western, a part of Cengage Learning.
- Maulida, H. S., Sari, I. F., Tedjawati, K. R., Rahman, M. R., Boko, F. X. S., Maulidhia, I., & Situngkir, T. L. (2025). Analisis Biaya Produksi dengan Metode Full Costing UMKM Bakso Sido Mandiri. *JRAK (Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis)*, 11(1), 29–40.

<https://doi.org/10.38204/jrak.v1i1i1> Miles,
M. B., Huberman, A. M., & Saldana,
J. (1994). *Qualitative Data Analysis: A
Methods Sourcebook* (3rd ed.). Sage
Publications.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (4th
ed.). Salemba Empat.

Nurbaeti, N., Ratnaningtyas, H., &
Swantari, A. (2023). Pengaruh
Penggunaan Anggaran dan
Pencatatan Keuangan Terhadap
Laporan Keuangan dan Pengendalian
Keuangan Sebagai Variabel
Intervening pada Pelaku Restoran di
Kota Tangerang Provinsi Banten.
*Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE
Muhammadiyah Palopo*, 9(2), 544–
562.

<http://dx.doi.org/10.35906/jep.v9i2.1>

811

Tongco, Ma. D. (2007). Purposive
Sampling as a Tool for Informant
Selection. *Ethnobotany Research and
Applications*, 5, 147–158.
[https://ethnobotanyjournal.org/index.
php/era/article/view/126](https://ethnobotanyjournal.org/index.php/era/article/view/126)

Ugwu, C. I., Ekere, J. N., & Onoh, C.
(2021). Research Paradigms and
Methodological Choices in the
Research Process. *Jurnal of Applied*

Information Science and Technology,
14(2), 116–124.