**p-ISSN: 2963-7856| e-ISSN: 2961-9890**
Available online at jerkin.org/index.php/jerkin
**Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan**
**Volume 5 No. 1, Juli - September 2026, pp 4711-4718**

# Pengelolaan Usaha Kuliner Mikro Ayam Penyet Bunda Riskya di Medan Estate

**Khairani Alawiyah Matondang[1] *, Putri Kemala Dewi Lubis[2], Flowrensari Haggata Br Ginting[3], Yendita Pakpahan[4], Renaldi Enriko Sigalingging[5]**
[1,2,3,4,5]Ilmu Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Jalan Willem Iskandar / Pasar V, Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara, dengan Kode Pos 20221, Indonesia
E-mail: alawiyah@unimed.ac.id
*Corresponding Author
https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.8049

**ARTICLE INFO**

**Article history:**
*Received: 27 Sep 2026*
*Revised: 03 Oct 2026*
*Accepted: 21 Oct 2026*

**Kata Kunci:**
kewirausahaan; usaha mikro; ayam penyet; titik impas; manajemen karyawan

***Keywords:***
*entrepreneurship; micro business; ayam penyet; break-even point; employee management*

**ABSTRACT**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana usaha ayam penyet Bunda Riskya di Medan Estate dikelola, baik saat pemilik bekerja sendiri maupun setelah memiliki dua karyawan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh dari wawancara dengan pemilik usaha, lalu dianalisis secara deskriptif dan dilengkapi perhitungan keuangan sederhana serta analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini dimulai dengan modal Rp3 juta dari tabungan sendiri, dan modal tersebut kembali dalam sekitar tiga bulan. Saat ini omzet usaha sekitar Rp7 juta per bulan dengan laba bersih sekitar Rp1,3 juta. Usaha ini tidak akan merugi walaupun omzet turun sampai sekitar sepertiga. Hambatan terbesar adalah pemasaran yang masih terbatas pada status WhatsApp, sehingga pemilik perlu memanfaatkan aplikasi pesan antar dan media sosial. Pencatatan keuangan, aturan kerja karyawan, dan izin usaha juga masih perlu dibenahi. Target omzet Rp100 juta per tahun dinilai dapat dicapai karena hanya membutuhkan sekitar 24 pembeli per hari.

*This study aimed to find out how the Ayam Penyet Bunda Riskya business in Medan Estate was managed, both when the owner worked alone and after the business had two employees. The study used a qualitative approach with a case study method. Data were obtained from interviews with the business owner and then analyzed descriptively, supported by simple financial calculations and SWOT analysis. The results showed that the business started with IDR 3 million of the owner's own savings, and this capital was recovered in about three months. At present, the business earned about IDR 7 million per month in turnover with a net profit of about IDR 1.3 million. The business would not lose money even if turnover fell by about one third. The biggest obstacle was marketing, which was still limited to WhatsApp status, so the owner needed to use food delivery apps and social media. Financial records, employee work rules, and business permits also needed improvement. The annual turnover target of IDR 100 million was considered achievable because it required only about 24 customers per day.*

This is an open access article under the CC–BY-SA license.

How to Cite: Khairani Alawiyah Matondang et al. (2026), Pengelolaan Usaha Kuliner Mikro Ayam Penyet Bunda Riskya di Medan Estate . 5(1).https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.8049

## PENDAHULUAN

Kewirausahaan memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, pemanfaatan peluang usaha, dan peningkatan pendapatan masyarakat. Salah satu bidang usaha yang banyak dijalankan adalah usaha kuliner karena makanan merupakan kebutuhan sehari-hari yang memiliki pasar luas. Namun, peluang pasar yang besar tidak selalu menjamin keberhasilan suatu usaha. Menurut Suryana (2013), kewirausahaan berkaitan dengan kemampuan berpikir kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan peluang serta mengembangkan usaha. Oleh karena itu, keberhasilan usaha kuliner tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk yang ditawarkan, tetapi juga

oleh kemampuan pemilik dalam mengelola sumber daya, mengatur kegiatan operasional, memasarkan produk, dan mengendalikan keuangan agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan. Pengelolaan usaha yang baik memerlukan penerapan fungsi manajemen secara terarah. Terry dan Franklin (2006) menjelaskan bahwa manajemen berkaitan dengan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam usaha kuliner mikro, penerapan fungsi manajemen dapat dilakukan melalui perencanaan kebutuhan bahan baku, pengaturan proses produksi, pembagian tugas karyawan, pengendalian biaya, serta pengawasan kualitas pelayanan. Selain itu, Kotler dan Keller (2016) menjelaskan bahwa pemasaran berorientasi pada penciptaan nilai bagi konsumen dan pembangunan hubungan dengan pelanggan. Dengan demikian, pengelolaan operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia perlu diperhatikan secara terpadu agar usaha mampu mempertahankan pelanggan dan meningkatkan kinerjanya.

Salah satu usaha kuliner mikro yang menarik untuk dikaji adalah Ayam Penyet Bunda Riskya yang berlokasi di Medan Estate. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, usaha ini dirintis menggunakan modal awal yang berasal dari tabungan pribadi. Pada awal menjalankan usaha, pemilik menangani sendiri berbagai kegiatan, mulai dari pengadaan bahan baku, proses memasak, pelayanan kepada pelanggan, hingga promosi. Seiring dengan perkembangan usaha, pemilik kemudian mempekerjakan dua orang karyawan untuk membantu kegiatan operasional. Perubahan tersebut menunjukkan adanya penyesuaian dalam pengelolaan usaha, terutama dalam pembagian pekerjaan dan pengeluaran biaya tenaga kerja. Meskipun demikian, usaha ini masih menghadapi beberapa kendala, antara lain pemasaran yang terbatas pada status WhatsApp, pencatatan dan pemisahan keuangan usaha yang belum optimal, serta pengelolaan karyawan yang masih sederhana.

Penelitian terdahulu memberikan landasan untuk memahami permasalahan pengelolaan usaha mikro. Ardila dan Christiana (2020) meneliti pengelolaan keuangan pada pelaku usaha mikro sektor kuliner di Kecamatan Medan Denai. Penelitian tersebut membahas pentingnya pengelolaan keuangan dalam kegiatan usaha mikro, termasuk pencatatan dan pelaporan keuangan. Selanjutnya, Sima, Anggraini, dan Wibowo (2021) mengkaji pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia, dan strategi pemasaran dalam kaitannya dengan kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah. Sementara itu, Magd dan Jonathan (2022) membahas digitalisasi sebagai salah satu perkembangan bisnis yang berkaitan dengan transformasi dan keberlanjutan sektor usaha kecil dan menengah. Penelitian-penelitian tersebut menjadi landasan untuk memahami pentingnya pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan pemanfaatan teknologi dalam mendukung perkembangan usaha. Namun, masing-masing penelitian memiliki fokus tersendiri sehingga diperlukan kajian yang memperhatikan kondisi dan kebutuhan pengelolaan pada usaha tertentu.

Berdasarkan penelitian terdahulu tersebut, penelitian ini berfokus pada pengelolaan usaha kuliner mikro Ayam Penyet Bunda Riskya di Medan Estate. Kebaruan penelitian ini terletak pada analisis terpadu terhadap aspek operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia, termasuk perubahan pengelolaan usaha dari kondisi ketika pemilik bekerja sendiri hingga setelah mempekerjakan dua orang karyawan. Hasibuan (2019) menjelaskan bahwa manajemen sumber daya manusia berkaitan dengan pengelolaan tenaga kerja untuk mendukung pencapaian tujuan organisasi. Selain itu, penelitian ini dilengkapi dengan perhitungan keuangan sederhana, seperti laba bersih, titik impas (*break even point*), dan margin pengaman, serta analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menggambarkan kondisi pengelolaan usaha, tetapi juga mengidentifikasi aspek yang perlu diperbaiki dan merumuskan strategi pengembangan sesuai dengan kondisi usaha.

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan usaha kuliner mikro Ayam Penyet Bunda Riskya di Medan Estate, yang meliputi aspek operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam pengelolaan usaha, khususnya setelah penambahan tenaga kerja, serta mengevaluasi kondisi keuangan melalui perhitungan sederhana. Selain itu, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal usaha sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan yang dapat mendukung keberlangsungan dan peningkatan kinerja usaha.

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

## METODE

### Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami secara mendalam proses pengelolaan usaha, pengalaman pemilik, serta kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha kuliner mikro Ayam Penyet Bunda Riskya di Medan Estate (Sugiyono, 2019; Moleong, 2017). Metode studi kasus dipilih karena penelitian berfokus pada satu unit usaha, sehingga pengelolaan usaha dapat dikaji berdasarkan kondisi dan pengalaman yang terjadi secara langsung. Selain data kualitatif, penelitian ini dilengkapi dengan perhitungan keuangan sederhana untuk mendukung analisis kondisi usaha.

### Lokasi dan Subjek Penelitian

Penelitian dilakukan pada usaha kuliner Ayam Penyet Bunda Riskya yang berlokasi di kawasan Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Subjek penelitian adalah pemilik usaha yang menjadi sumber informasi utama karena terlibat secara langsung dalam pengambilan keputusan dan pelaksanaan kegiatan usaha. Penelitian ini membahas pengelolaan usaha pada masa ketika kegiatan operasional dilakukan sendiri oleh pemilik hingga masa setelah pemilik mempekerjakan dua orang karyawan. Pengumpulan data dan penyusunan penelitian dilakukan pada Oktober 2026.

### Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi terstruktur dengan pemilik usaha menggunakan pedoman pertanyaan yang telah disusun berdasarkan beberapa aspek pengelolaan usaha. Wawancara mencakup profil usaha, pengelolaan operasional, produk dan menu, pemasaran, pelanggan, pengadaan bahan baku, keuangan, legalitas, serta pengelolaan sumber daya manusia. Wawancara juga membahas perubahan pengelolaan usaha setelah adanya karyawan, termasuk pembagian tugas, biaya tenaga kerja, dan kendala yang dihadapi. Pedoman wawancara terdiri atas 84 pertanyaan yang dibagi menjadi dua bagian. Jawaban narasumber dicatat dan digunakan sebagai sumber data utama dalam proses analisis.

### Teknik Analisis Data

Data dianalisis secara deskriptif menggunakan tahapan reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Menurut Miles, Huberman, dan Saldaña (2014), analisis data kualitatif melibatkan proses kondensasi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Pada tahap reduksi data, informasi hasil wawancara dipilih dan dikelompokkan berdasarkan fokus penelitian. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk uraian naratif dan tabel agar kondisi pengelolaan usaha lebih mudah dipahami. Tahap terakhir dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan hasil wawancara dan menghubungkannya dengan teori kewirausahaan serta manajemen yang relevan. Untuk melengkapi analisis kualitatif, penelitian ini juga menggunakan perhitungan keuangan sederhana yang mencakup analisis biaya, laba bersih, titik impas (*break even point*), margin pengaman, serta kesenjangan antara kondisi usaha dan target yang ingin dicapai. Hasil perhitungan tersebut digunakan untuk membantu mengevaluasi kondisi usaha dan mengidentifikasi aspek yang perlu diperbaiki. Temuan selanjutnya dianalisis menggunakan pendekatan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan usaha.

### Keabsahan Data dan Keterbatasan Penelitian

Data penelitian terutama bersumber dari keterangan pemilik usaha melalui wawancara. Oleh karena itu, hasil analisis perlu dipahami berdasarkan informasi yang disampaikan oleh narasumber. Perhitungan keuangan dalam penelitian ini bersifat sederhana dan menggunakan perkiraan berdasarkan keterangan yang tersedia, bukan hasil audit laporan keuangan. Penelitian juga hanya berfokus pada satu usaha dengan pemilik sebagai narasumber utama, sehingga hasilnya tidak dimaksudkan untuk digeneralisasi kepada seluruh usaha kuliner mikro. Keterbatasan tersebut menjadi pertimbangan dalam menafsirkan hasil penelitian dan menyusun rekomendasi pengembangan usaha.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Usaha dan Pengelolaan pada Masa Tanpa Karyawan

Ayam Penyet Bunda Riskya merupakan usaha kuliner mikro dengan konsumen utama mahasiswa di kawasan kos. Pemilik sebelumnya berjualan mie pecel, kemudian beralih ke ayam penyet karena menilai peminatnya lebih banyak. Usaha dimulai dengan modal Rp3 juta dari tabungan sendiri tanpa pinjaman, dan modal tersebut kembali dalam kira-kira tiga bulan pertama. Dengan omzet sekitar Rp84

juta per tahun, usaha ini termasuk kategori usaha mikro sebagaimana kriteria dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021. Pada masa awal, seluruh pekerjaan, mulai dari belanja bahan, memasak, melayani pembeli, mengurus kasir, hingga promosi, dikerjakan sendiri selama sekitar 15 jam per hari atau kira-kira 450 jam per bulan. Sistem ini tidak menimbulkan biaya tenaga kerja, tetapi membatasi kapasitas dan membuat usaha rentan ketika pemilik sakit atau kewalahan.

Pemilik baru merekrut karyawan setelah peningkatan jumlah pembeli terlihat stabil dan tidak hanya naik sesaat, sehingga tambahan biaya gaji tidak ditanggung tanpa kepastian permintaan. Pola ini menunjukkan keberanian mengambil risiko yang terukur, salah satu ciri wirausaha menurut Suryana (2013), karena besarnya risiko disesuaikan dengan kemampuan menanggungnya.

**Kondisi Produk, Pasar, Operasional, dan Legalitas**

Ringkasan kondisi usaha saat ini disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Ringkasan Kondisi Usaha Saat Ini

| **Aspek** | **Temuan** |
|---|---|
| Produk dan harga | Ayam penyet, yaitu ayam goreng berbumbu yang ditekan di atas sambal ulek segar; seluruh menu berharga Rp8.000 sampai Rp15.000 |
| Pasar dan pelanggan | Mahasiswa di sekitar lokasi; pelanggan tetap sekitar 70 persen; rata-rata 20 pembeli per hari (15 saat sepi dan 25 saat ramai) |
| Promosi | Story WhatsApp; belum terdaftar di GoFood, GrabFood, atau ShopeeFood |
| Bahan baku | Ayam sekitar 2 kilogram per hari dibeli harian di Pajak MMTC Medan; bahan terbuang paling banyak sekitar 3 persen |
| Lokasi | Area kosong di depan kos, sewa Rp500.000 per bulan; sempit dan sulit parkir |
| Legalitas | Belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) |

*Data diolah dari wawancara, 2026*

Harga menu mengikuti harga pasar karena konsumen mahasiswa sangat peka terhadap harga. Dalam kerangka bauran pemasaran Kotler dan Keller (2016), perpaduan produk yang mengenyangkan dengan harga bersaing ini sesuai dengan karakter pasar sasaran. Dengan rata-rata 20 pembeli per hari, sekitar 14 pembeli adalah pelanggan tetap sehingga pendapatan relatif dapat diperkirakan, tetapi pertumbuhan omzet bergantung pada perluasan jangkauan pemasaran. Pemilik sendiri menyebut pemasaran sebagai hambatan terbesar usaha, sebab story WhatsApp hanya menjangkau orang yang menyimpan nomor pemilik dan ketiadaan layanan pesan antar membatasi pasar pada pembeli yang datang langsung, padahal saluran daring dapat membantu saat hujan dan libur kuliah. Dari sisi legalitas, ketiadaan NIB lazim pada usaha mikro, tetapi NIB merupakan identitas pelaku usaha sekaligus pintu masuk bagi kemudahan dan pemberdayaan UMKM sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 dan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, sehingga perlu segera diurus.

Struktur Keuangan Usaha

Omzet rata-rata sekitar Rp230.000 per hari atau sekitar Rp7 juta per bulan. Struktur laba rugi bulanan setelah usaha memiliki karyawan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Struktur Laba Rugi Bulanan Usaha

| **Komponen** | **Jumlah per bulan** | **Persentase omzet** |
|---|---|---|
| Omzet | Rp7.000.000 | 100 persen |
| Belanja bahan baku | Rp3.150.000 | 45 persen |
| Biaya tetap (sewa, listrik, gas) | Rp800.000 | sekitar 11 persen |
| Gaji dua karyawan | Rp1.750.000 | 25 persen |
| Laba bersih | Rp1.300.000 | sekitar 19 persen |

*Data diolah dari wawancara, 2026*

Belanja bahan baku menyerap hampir separuh omzet sehingga efisiensi pembelian sangat menentukan keuntungan, sedangkan biaya tetap yang hanya sekitar 11 persen tergolong ringan dan usaha tidak memiliki utang. Namun, laba bersih sekitar Rp1,3 juta belum dikurangi upah pemilik karena sisa uang setelah biaya usaha dianggap sekaligus sebagai laba dan upah. Jika dibagi 30 hari, penghasilan pemilik sekitar Rp43.000 per hari, sedikit di bawah upah harian karyawan sebesar Rp50.000. Uang usaha dan uang pribadi juga belum dipisahkan, meskipun pemilik telah mencatat keuangan setiap hari. Kasmir (2019) menekankan pentingnya pengelolaan keuangan bagi perencanaan dan pengambilan keputusan

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

usaha, sehingga pemisahan keuangan dan penetapan upah pemilik sebagai biaya tersendiri perlu dilakukan agar laba sesungguhnya dapat diketahui.

**Pengelolaan Usaha setelah Memiliki Karyawan**

Usaha kini memiliki dua karyawan dengan peran ganda, yaitu memasak dan melayani pembeli, yang bekerja pukul 10.00 sampai 20.00 dengan rata-rata 17 sampai 18 hari per bulan. Karyawan dicari dari orang dekat dengan kriteria utama kepercayaan, dilatih sekitar satu minggu langsung di dapur, dan dibayar Rp50.000 per hari sehingga total gaji sekitar Rp1,75 juta per bulan atau 25 persen omzet. Pelayanan menjadi lebih cepat karena pesanan dapat diproses bersamaan, tidak ada keluhan terhadap pelayanan karyawan, dan belum ada karyawan yang keluar. Praktik pengelolaan karyawan dirangkum pada Tabel 3.

Tabel 3. Praktik Pengelolaan Karyawan dan Penilaiannya

| **Aspek** | **Kondisi saat ini** | **Penilaian** |
|---|---|---|
| Rekrutmen | Dari orang dekat dengan kriteria kepercayaan | Cepat dan murah, tetapi terbatas pada lingkaran kenalan |
| Standar kerja | Arahan lisan, belum ada SOP tertulis | Mutu bergantung pada ingatan dan kehadiran pemilik |
| Pengawasan dan kas | Pemilik selalu hadir dan memegang seluruh kas | Efektif saat ini, belum teruji jika pemilik berhalangan |
| Pengupahan | Rp50.000 per hari berdasarkan kesepakatan, tanpa tunjangan | Perlu dinaikkan bertahap seiring omzet |
| Perlindungan kerja | Belum ada perjanjian kerja, absensi tertulis, dan BPJS | Perlu dipenuhi bertahap, dimulai dari langkah berbiaya kecil |

*Data diolah dari wawancara, 2026*

Dari sudut konsep manajemen sumber daya manusia (Hasibuan, 2019), pengelolaan ini masih bersifat informal sebagaimana lazim pada usaha kecil. Kekuatannya terletak pada kepercayaan, biaya rendah, dan kecepatan keputusan. Dari sudut fungsi manajemen (Terry & Franklin, 2006), pengawasan masih bertumpu pada kehadiran pemilik dan belum didukung prosedur tertulis, sehingga standar kerja sulit dipertahankan ketika usaha bertambah besar. Perjanjian kerja dan jaminan sosial merupakan hak yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 dan Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2011. Adapun upah, usaha mikro dikecualikan dari ketentuan upah minimum menurut Pasal 90B Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 sebagaimana diubah melalui Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023, sehingga upah ditetapkan berdasarkan kesepakatan dengan pekerja dan sekurang-kurangnya sebesar persentase tertentu dari rata-rata konsumsi masyarakat. Oleh karena itu, usaha perlu menyiapkan jalur pemenuhan yang bertahap, dimulai dari SOP sederhana, perjanjian kerja tertulis yang memuat kesepakatan upah, dan pencatatan kehadiran sebelum beralih ke BPJS serta peninjauan upah secara berkala.

Dampak perekrutan terhadap laba dianalisis melalui perhitungan pembanding karena data omzet sebelum merekrut tidak tersedia. Hasil usaha sebelum gaji karyawan adalah Rp3.050.000, yaitu Rp7.000.000 dikurangi belanja bahan Rp3.150.000 dan biaya tetap Rp800.000, sehingga gaji karyawan menyerap sekitar 57 persen dari hasil tersebut. Setiap rupiah omzet menyisakan Rp0,55 setelah dikurangi bahan baku, sehingga agar gaji Rp1.750.000 tertutup diperlukan omzet tambahan sekitar Rp3,18 juta per bulan atau sekitar Rp106.000 per hari, setara sekitar 9 pembeli tambahan per hari. Kapasitas tambahan sebesar itu masuk akal mengingat pada masa awal pemilik kewalahan dan antrean memanjang, sehingga keputusan merekrut dapat dinilai layak secara finansial.

**Titik Impas dan Margin Pengaman**

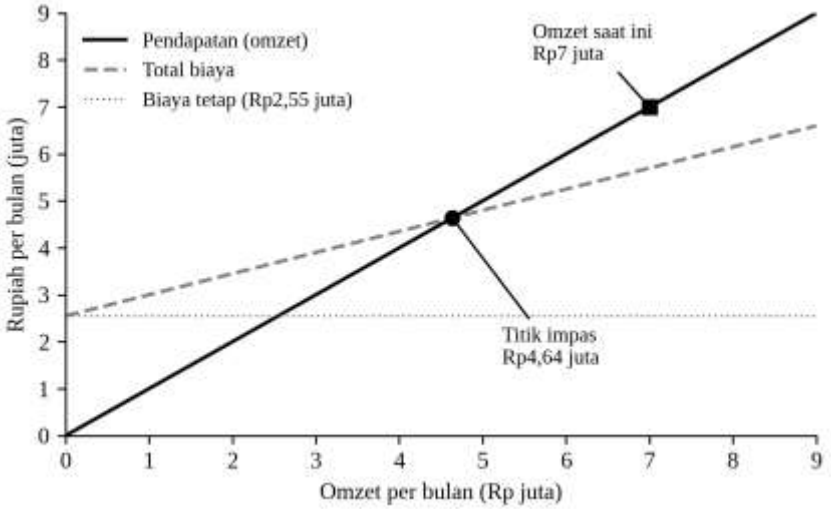
Gaji karyawan diperlakukan sebagai biaya tetap karena dibayar berdasarkan hari kerja yang stabil, sedangkan belanja bahan diperlakukan sebagai biaya variabel sebesar 45 persen omzet. Hasil perhitungan disajikan pada Tabel 4 dan Gambar 1.

Tabel 4. Perhitungan Titik Impas dan Margin Pengaman

| **Komponen** | **Perhitungan** | **Hasil** |
|---|---|---|
| Biaya tetap | Rp800.000 ditambah Rp1.750.000 | Rp2.550.000 per bulan |
| Rasio kontribusi | 1 dikurangi 0,45 | 0,55 |
| Titik impas bulanan | Rp2.550.000 dibagi 0,55 | sekitar Rp4,64 juta |
| Titik impas harian | Rp4,64 juta dibagi 30 hari | sekitar Rp155.000 |

| Komponen | Perhitungan | Hasil |
|---|---|---|
| Margin pengaman | (Rp7 juta dikurangi Rp4,64 juta) dibagi Rp7 juta | sekitar 34 persen |

*Data diolah dari wawancara, 2026*




Gambar 1. Grafik Titik Impas Usaha Ayam Penyet Bunda Riskya
*Data diolah dari wawancara, 2026*

Titik impas usaha sekitar Rp4,64 juta per bulan, yang oleh pemilik dibulatkan menjadi Rp5 juta sebagai batas kehati-hatian. Margin pengaman sekitar 34 persen berarti omzet dapat turun sekitar sepertiga sebelum usaha mulai merugi. Titik impas harian sekitar Rp155.000 (sekitar 13 sampai 14 pembeli) berada di bawah omzet harian saat sepi sebesar sekitar Rp172.500 (15 pembeli dengan rata-rata belanja sekitar Rp11.500), sehingga usaha tidak merugi bahkan pada hari sepi, sejalan dengan besarnya porsi pelanggan tetap. Meski demikian, margin ini dapat menyusut apabila harga bahan atau gaji naik atau terjadi libur panjang mahasiswa, sehingga omzet harian dan pembelian bahan perlu terus dipantau. Perlu dicatat pula bahwa titik impas ini belum memasukkan upah pemilik; apabila upah pemilik dihitung sebagai biaya, titik impas akan lebih tinggi dan margin pengaman lebih kecil.

**Kesenjangan terhadap Target dan Analisis SWOT**

Pemilik menargetkan omzet Rp100 juta per tahun, sedangkan capaian saat ini sekitar Rp84 juta per tahun. Selisih Rp16 juta atau sekitar 19 persen setara kenaikan sekitar Rp1,33 juta per bulan atau sekitar 24 pembeli per hari, yaitu hanya sekitar 4 pembeli di atas rata-rata saat ini dan masih di bawah jumlah pembeli saat ramai. Karena biaya tetap dan gaji tidak berubah, kenaikan tersebut menambah laba sekitar Rp0,73 juta sehingga laba bersih naik dari sekitar Rp1,3 juta menjadi sekitar Rp2 juta per bulan; kenaikan omzet 19 persen dapat meningkatkan laba sekitar 56 persen. Target ini juga mendekati jumlah pembeli saat ramai, yaitu sekitar 25 orang per hari. Apabila jumlah pembeli di atas 25 orang per hari terjadi terus-menerus, penambahan karyawan perlu dipertimbangkan, sehingga SOP dan sistem kerja perlu disiapkan sebelum penjualan mencapai level tersebut. Posisi usaha dipetakan melalui analisis SWOT pada Tabel 5.

Tabel 5. Analisis SWOT Usaha Ayam Penyet Bunda Riskya

| Unsur | Uraian |
|---|---|
| Kekuatan | Lokasi dekat konsumen utama; harga bersaing; pelanggan tetap sekitar 70 persen; rasa konsisten; tanpa utang; biaya tetap ringan; bahan terbuang rendah; tim stabil; pencatatan keuangan harian |
| Kelemahan | Pemasaran terbatas pada story WhatsApp; uang usaha dan pribadi tercampur; upah pemilik belum dihitung; belum ada SOP, perjanjian kerja, absensi, dan BPJS; tempat sempit dan sulit parkir; belum memiliki NIB |
| Peluang | Platform pesan antar; media sosial; paket hemat bagi mahasiswa; menu baru yang sedang tren; pasar mahasiswa yang besar dan berulang; kemudahan bagi UMKM yang memiliki NIB |

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

| Unsur | Uraian |
|---|---|
| Ancaman | Pesaing dengan parkir, bangunan, dan promosi daring yang lebih baik; kenaikan harga ayam, cabai, dan minyak; gas langka dan listrik padam; penurunan pembeli saat libur, hujan, dan tanggal tua; status sewa tempat; tuntutan pemenuhan hak ketenagakerjaan |

*Data diolah dari wawancara, 2026*

Kekuatan usaha terletak pada fondasi operasional dan hubungan dengan pelanggan, sedangkan kelemahan terpusat pada pemasaran, pengelolaan keuangan, dan sistem kerja yang dapat diperbaiki tanpa modal besar. Strategi disusun bertahap. Dalam satu sampai tiga bulan, usaha mendaftar di platform pesan antar, meluncurkan paket hemat berisi nasi, ayam, dan minuman, mengaktifkan media sosial dan WhatsApp Business, memisahkan keuangan, serta menyusun SOP, perjanjian kerja, dan catatan absensi. Dalam tiga sampai dua belas bulan, usaha mengurus NIB, membuat perjanjian sewa tertulis, memperbaiki tempat usaha, dan mendaftarkan karyawan ke BPJS secara bertahap. Dalam tiga sampai lima tahun, karyawan terbaik disiapkan menjadi kepala dapur.

Temuan ini menunjukkan bahwa pemilik memenuhi sebagian besar ciri wirausaha menurut Suryana (2013), seperti percaya diri, berani mengambil risiko terukur, berorientasi ke masa depan, serta jujur dan tekun. Kewirausahaan tidak berhenti pada keberanian memulai, tetapi berlanjut pada kemampuan mengelola pertumbuhan yang menuntut keuangan tertib, sistem kerja tertulis, dan pemenuhan tanggung jawab kepada karyawan.

## SIMPULAN

Pengelolaan usaha Ayam Penyet Bunda Riskya berkembang dari usaha yang dikerjakan sendiri dengan modal Rp3 juta menjadi usaha dengan dua karyawan, dengan omzet rata-rata sekitar Rp7 juta per bulan dan laba bersih sekitar Rp1,3 juta. Perekrutan karyawan layak secara finansial apabila menambah kapasitas sekitar 9 pembeli per hari. Titik impas berada pada omzet sekitar Rp4,64 juta per bulan dengan margin pengaman sekitar 34 persen, sehingga usaha tidak merugi pada hari sepi. Kelemahan utama terletak pada pemasaran, pemisahan keuangan dan upah pemilik, SOP serta perlindungan kerja karyawan, dan legalitas usaha. Target omzet Rp100 juta per tahun realistis karena hanya memerlukan sekitar 24 pembeli per hari.

Pemilik disarankan mendaftarkan usaha di platform pesan antar, mengaktifkan media sosial, memisahkan keuangan dan menetapkan upah pemilik, menyusun SOP serta perjanjian kerja, dan mengurus NIB. Penelitian selanjutnya disarankan menambah narasumber seperti karyawan dan pelanggan, memeriksa dokumen pembukuan, dan membandingkan beberapa usaha sejenis. Karena penelitian ini berfokus pada satu usaha dan satu narasumber, hasilnya bersifat deskriptif dan tidak dimaksudkan untuk digeneralisasi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini, khususnya kepada pemilik usaha Ayam Penyet Bunda Riskya yang telah bersedia meluangkan waktu dan berbagi informasi. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada dosen pembimbing atas arahan dan masukan yang diberikan, serta semua pihak yang telah memberikan dukungan sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat dan menjadi sumber pembelajaran bagi pengembangan usaha mikro.

## REFERENSI

Ardila, I., & Christiana, I. (2020). Pengelolaan keuangan usaha mikro sektor kuliner di Kecamatan Medan Denai. *Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi), 3*(3), 158–167. https://doi.org/10.30596/liabilities.v3i3.5674

Hasibuan, M. S. P. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia: Edisi Revisi*. Jakarta: Bumi Aksara.

Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi Revisi). Jakarta: Rajawali Pers.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th Global Edition). Pearson Education.

Magd, H., & Jonathan, H. (2022). Digitalization: An emerging business trend for sustainable transformation of SMEs sectors: A proposed model for survival and sustainability in uncertainties. *Global Business and Management Research: An International Journal*, *14*(2s), 51–65.

Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Edisi Revisi). Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Sima, M., Anggraini, D., & Wibowo, E. A. (2021). Pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia dan strategi pemasaran dalam mengukur kinerja usaha mikro kecil menengah. *Jurnal Manajemen, Organisasi dan Bisnis, 1*(3). https://doi.org/10.33373/jmob.v1i3.3744

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Edisi Keempat). Jakarta: Salemba Empat.

Terry, G. R., & Franklin, S. G. (2006). *Principles of Management* (8th ed.). New Delhi: A. I. T. B. S. Publishers & Distributors.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2011 tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja menjadi Undang-Undang.

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)