

## Pelatihan Pemilihan Lokasi Usaha UMKM Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin Menggunakan Metode Analisis Biaya Volume

Aulia Fajri<sup>1</sup>, Liya Ayu Sukmawati<sup>2</sup>, Sindy Fitriana<sup>3</sup>, Wiji Safitri<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

Email: [auliafjr16@gmail.com](mailto:auliafjr16@gmail.com)<sup>1</sup>, [liyaayu528@gmail.com](mailto:liyaayu528@gmail.com)<sup>2</sup>, [sindyfitriana80@gmail.com](mailto:sindyfitriana80@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[wijisafitri@pelitabangsa.ac.id](mailto:wijisafitri@pelitabangsa.ac.id)<sup>4</sup>

### INFO ARTIKEL

#### Riwayat Artikel :

Diterima : 02 Januari 2025

Disetujui : 30 Januari 2025

DOI:10.37253/madani.v3i2.10093

#### Kata Kunci :

analisis biaya volume, lokasi strategis, manajemen operasional, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)

### ABSTRAK

Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mendukung pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Nasi Goreng Ceria 01 milik Mas Irin. Pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode analisis biaya volume untuk menentukan lokasi usaha yang strategis. Metode ini dipilih karena dapat menganalisis hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba. Metode analisis biaya volume ini dapat membantu dalam pengambilan keputusan dengan lebih terukur. Untuk memulai kegiatan pengabdian ini, data keuangan perusahaan dikumpulkan; termasuk analisis biaya tetap, biaya variabel, dan penjualan harian. Selanjutnya, survei lokasi lain dilakukan dengan mempertimbangkan kepadatan penduduk, aksesibilitas, dan kemungkinan daya beli pelanggan. Dengan mempertimbangkan proyeksi pendapatan dan biaya operasional masing-masing lokasi, analisis biaya volume digunakan untuk mensimulasikan skenario keuntungan di berbagai lokasi. Setelah dilakukannya analisis menggunakan metode analisis biaya volume dengan hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa menerapkan analisis biaya volume membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) memahami struktur biaya dan potensi keuntungan dengan lebih baik serta dapat menentukan lokasi yang strategis untuk lapak penjualan. Lokasi strategis yang dipilih meningkatkan volume penjualan dan efisiensi operasional. Selain itu, pemilik usaha akan lebih mampu mengelola bisnis mereka dalam jangka panjang berkat pelatihan tentang penggunaan metode ini. Jadi, metode analisis biaya-volume-laba terbukti menjadi alat yang efektif untuk membantu pengambilan keputusan strategis, terutama dalam memilih lokasi usaha yang ideal untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UMKM).

### ARTICLE INFO

#### Article History :

Received: January 2<sup>nd</sup>, 2025

Accepted: January 30<sup>th</sup>, 2025

DOI:10.37253/madani.v3i2.10093

#### Keywords:

### ABSTRACT

*The aim of this community service is to support the growth of Mas Irin's Nasi Goreng Ceria 01 micro, small and medium enterprises (MSMEs). This community service uses a volume cost analysis method to determine strategic business locations. This method was chosen because it can analyze the relationship between fixed costs, variable costs, sales volume and profit. This helps in making decisions in a more measured manner. To start this service*

---

*cost volume analysis, strategic location, operational management, micro small and medium enterprises (MSMEs).*

*activity, company financial data is collected; this includes analysis of fixed costs, variable costs, and daily sales. Next, another location survey is carried out taking into account population density, accessibility, and possible customer purchasing power. By considering each location's projected revenue and operational costs, volume cost analysis is used to simulate profit scenarios across multiple locations. The results of this service show that applying volume cost analysis helps small and medium enterprises (MSMEs) understand their cost structure and profit potential better. The chosen strategic location increases sales volume and operational efficiency. In addition, business owners will be better able to manage their business in the long term thanks to training on the use of this method. So, the cost-volume-profit analysis method has proven to be an effective tool to help make strategic decisions, especially in choosing the ideal business location for sustainability and the growth of small and medium enterprises (MSMEs).*

---

## 1. Pendahuluan

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam mendorong perekonomian suatu negara, terutama di Indonesia, di mana mereka berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja dan PDB. UMKM meningkatkan kualitas hidup masyarakat lokal selain menyediakan lapangan kerja. UMKM sering menghadapi berbagai masalah saat mengembangkan usahanya, salah satunya adalah menemukan lokasi yang tepat untuk menjalankan bisnis (Nurhadi *et al.*, 2023).

Pemilihan lokasi usaha adalah komponen penting yang dapat memengaruhi keberhasilan UMKM. Lokasi yang strategis dapat meningkatkan akses pasar, mendekatkan pelaku UMKM dengan pelanggan potensial, dan meminimalkan biaya operasional. Namun, pemilihan lokasi yang tidak tepat dapat menyebabkan daya tarik pelanggan yang rendah, kesulitan distribusi produk, dan biaya operasional yang tinggi. Oleh karena itu, strategi pemilihan lokasi menjadi sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan keberhasilan usaha kecil dan menengah (UMKM) (Wahyudi & Lau Heriyanto, 1945).

Studi menunjukkan bahwa lokasi bisnis harus mempertimbangkan hal-hal seperti aksesibilitas, biaya, kedekatan dengan pasar, dan kondisi infrastruktur. Dengan kemajuan teknologi, UMKM sekarang dapat menggunakan alat analisis lokasi dan pemasaran digital untuk menentukan lokasi mereka secara lebih strategis, baik secara fisik maupun *online*. Studi ini akan menyelidiki peran lokasi dalam mendukung keberlanjutan UMKM di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Studi ini akan mengkaji pentingnya strategi pemilihan lokasi bagi UMKM, faktor-faktor yang perlu diperhatikan saat menentukan lokasi strategis, dan dampak lokasi strategis terhadap kinerja dan pertumbuhan usaha. Harapannya, studi ini akan memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang peran lokasi dalam mendukung keberlanjutan UMKM.

Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin adalah sebuah UMKM yang bergerak dibidang makanan. Nasi goreng adalah salah satu makanan yang bisa menjadi usaha mikro dan kecil (UMKM). Nasi goreng adalah salah satu makanan favorit bagi pecinta makanan di Indonesia yang kini selalu di incar di tengah banyaknya makanan kekinian yang hadir saat ini. Hal ini dibuktikan dengan populernya nasi goreng sepanjang masa di berbagai kota di Indonesia. Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin Ini berlokasi di Jln. Teuku Umar Km 44 Kp. Cibitung Desa. Telaga Asih Kec. Cikarang Barat. Pemilik Nasi Goreng

Ceria ini bernama Bapak Tasirin yang sudah berjualan sejak 2002. Nama dari Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin adalah sebuah ciri khas yang dibuat dengan nama 'ceria', sementara '01' didapat dari si pemilik ini karena anak pertama. Untuk 'Mas Irin' diambil dari nama belakang pemiliknya yaitu 'Irin' dan ditambah 'Mas' karena si pemilik adalah orang Jawa.

Berdiri sejak tahun 2002 di jalan Akses Tol tepatnya di depan PT Sucofindo dengan berjualan di kaki lima bongkar pasang sampai tahun 2010. Setelah ada pengurusan, maka pemilik pindah berjualan di tempat yang sekarang berjalan yaitu di Jln. Teuku Umar Km 44 Kp. Cibitung Desa. Telaga Asih Kec. Cikarang Barat, tetapi tidak bongkar pasang seperti yang dulu. Saat ini tempatnya menetap seperti kios dan bisa untuk tempat tinggal sekaligus. Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin ini memiliki banyak varian menu. Selain nasi goreng juga memiliki pilihan menu yaitu mie goreng, mie rebus, kwetiau goreng/rebus, dan bihun goreng/rebus. Ada banyak varian menu yang tersedia seperti telur pisah, sosis, ati ampela, pete, teri medan, cumi, udang, spesial biasa, dan spesial komplit. Untuk harga ini sangat terjangkau dikalangan umum mulai dari Rp.15.000 – Rp.33.0000.

Lokasi ini berada pada jalur cepat pantura, sehingga memiliki keramaian karena dapat menjadi tempat pemberhentian sementara. Jika liburan panjang, jalanan menjadi padat dan banyak yang ingin beristirahat sejenak dan mengisi perut karena lapar dan haus. Apabila tempat tidak cukup untuk pelanggan yang banyak karena luas tempat yang kurang, maka untuk dibatasi untuk 10 orang saja. Oleh karena itu, kebanyakan orang membeli untuk dibawa pulang. Namun, banyak juga yang makan di tempat dan diarahkan untuk makan di samping warung. Sejak pandemi covid-19 pada tahun 2019 penjualan mulai menurun tetapi pemilik memanfaatkan perkembangan teknologi untuk menjual melalui *e-commerce* seperti aplikasi GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood. Hasil dari penjualan melalui *e-commerce* menghasilkan peningkatan pemasukan pada saat pandemi.

Lokasi strategis dalam manajemen operasional adalah komponen penting yang memengaruhi keberhasilan, efisiensi, dan biaya suatu bisnis. Pilihan lokasi harus mempertimbangkan banyak hal, seperti seberapa dekat lokasi dengan pasar untuk membuatnya lebih mudah bagi pelanggan dan mengurangi biaya pengiriman; dan seberapa dekat lokasi dengan jalur transportasi utama seperti jalan raya, pelabuhan, atau bandara. Selain itu, yang paling penting adalah ketersediaan tenaga kerja, baik dari segi biaya maupun keterampilan, serta koneksi dengan pemasok untuk mengurangi waktu dan biaya pengadaan bahan baku. Keputusan ini juga dipengaruhi oleh biaya operasional, seperti sewa, pajak, dan utilitas, serta peraturan pemerintah, seperti zona industri, dan insentif pajak. Lokasi terbaik dapat dicapai melalui analisis biaya dan keuntungan, metode skor bobot, metode pusat gravitasi untuk efisiensi logistik, atau analisis *break-even* untuk mempertimbangkan volume operasi. Untuk ilustrasi, UMKM sering didirikan dekat dengan lalu lintas pejalan kaki yang lebih rendah. Oleh karena itu, keberlanjutan dan profitabilitas perusahaan akan didukung oleh lokasi strategis yang tepat. Dengan ini, tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan mengenai *location strategis* dengan menggunakan analisis biaya volume (Mengko, Jan & Sumarauw, 2023).

## 2. Metode

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Jln. Teuku Umar Km 44 Kp. Cibitung Desa. Telaga Asih Kec. Cikarang Barat. Setelah dilakukan wawancara dan observasi, metode yang dipergunakan yaitu dengan pelatihan. Pengabdian ini dilakukan pada 04 Oktober 2024.

Metode dalam pengabdian adalah menggunakan metode penyuluhan/pelatihan. Metode penyuluhan diartikan sebagai cara yang digunakan oleh penyuluh untuk menyampaikan materi kepada UMKM atau sasaran dengan strategi metode tertentu agar UMKM menerima informasi dengan baik. Pada setiap pendekatan, penyuluhan dilakukan dengan metode massal, kelompok, dan individu, serta berbagai teknik pendukung. Penyuluhan massal dilakukan melalui internet.

Penyelidikan kelompok menggunakan dua pendekatan yaitu wawancara dan diskusi (Ramadhana & Subekti, 2021).

Analisis biaya volume adalah alat yang digunakan untuk mengevaluasi dan memilih lokasi yang paling optimal berdasarkan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume produksi, dan pendapatan. Dalam konteks strategi lokasi, metode ini membantu perusahaan membandingkan berbagai alternatif lokasi berdasarkan dampak mereka terhadap biaya operasional dan profitabilitas.

Metode kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk memahami makna, pengalaman, atau perspektif seseorang terhadap suatu fenomena. Dalam konteks UMKM, metode ini dapat digunakan untuk mendapatkan informasi lebih mendalam tentang perilaku pasar, kebutuhan pelanggan, dan strategi bisnis.

Untuk menemukan dan mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis, pengabdian di Warung Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin menggunakan berbagai metode sistematis untuk pengumpulan data, seperti observasi langsung dan wawancara. Selain itu, pengabdian dilakukan dengan menggunakan sumber ilmiah seperti Google Scholar dan web resmi.



Gambar 1. Foto bersama Pemilik Usaha Nasi Goreng

Pada gambar 1 dalam momen yang luar biasa ini, sesi foto bersama pemilik UMKM saat melakukan pengabdian dan mengabdikan pada UMKM nasi goreng langsung dari ahlinya.

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### a. Perhitungan Metode Analisis Biaya Volume

Analisis Biaya Volume

Volume yang diharapkan: 2000 Unit

Pengabdian ini memilih lokasi Bekasi, Cibitung, dan Cikarang karena untuk meningkatkan relevansi pengabdian, data yang dikumpulkan akan lebih relevan dengan kondisi pasar lokal, sehingga hasil penelitian dapat memberikan kontribusi yang lebih besar bagi masyarakat.

*Fixed Cost*: Biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi atau penjualan berubah.

*Variable Cost*: Biaya yang berubah secara proporsional sesuai dengan tingkat produksi atau aktivitas perusahaan.

*Total Cost*: Total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menjalankan operasinya.

Tabel 1. Analisis Biaya Volume

| Kota     | <i>Fixed Cost</i> | <i>Variabel Cost</i> | <i>Total Cost</i> |
|----------|-------------------|----------------------|-------------------|
| Bekasi   | 50.000            | 75 x 2000            | 200.000           |
| Cibitung | 70.000            | 45 x 2000            | 160.000           |
| Cikarang | 120.000           | 25 x 2000            | 170.000           |

B vs C

$$\begin{aligned}
 FC_b + VC_b &= FC_c + VC_c \\
 50.000 + 75x &= 70.000 + 45x \\
 75x - 45x &= 70.000 - 50.000 \\
 30x &= 20.000/30 \\
 x &= 666,67
 \end{aligned}$$

C vs C

$$\begin{aligned}
 FC_c + VC_c &= FC_c + VC_c \\
 70.000 + 45x &= 120.000 + 25x \\
 45x - 25x &= 120.000 - 70.000 \\
 20x &= 50.000/20 \\
 x &= 2.500
 \end{aligned}$$

b. Pendapatan 6 Bulan Terakhir

Data pendapatan 6 bulan terakhir dalam pengabdian ini diperoleh dari aplikasi pengantaran makanan *online* seperti GoFood, dengan cara metode pengumpulan data seperti mengunduh laporan transaksi dan melakukan wawancara kepada pemilik UMKM tersebut.

Tabel 2. Pendapatan 6 Bulan Terakhir

| Bulan                    | <i>Offline</i>   | <i>Online</i>    |
|--------------------------|------------------|------------------|
| April                    | 666.667          | 442.400          |
| Mei                      | 660.000          | 957.200          |
| Juni                     | 600.000          | 1.250.480        |
| Juli                     | 666.667          | 759.280          |
| Agustus                  | 600.000          | 900.883          |
| September                | 660.000          | 2.939.600        |
| <b>Total Laba Bersih</b> | <b>4.000.000</b> | <b>7.249.843</b> |

Berdasarkan wawancara kepada pemilik UMKM, bahwa dalam pendapatan 6 bulan terakhir UMKM Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin mengalami penurunan yang sangat anjlok dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Hasil menunjukkan bahwa lokasi Bekasi memiliki biaya tetap yang lebih rendah, tetapi potensi volume penjualan yang lebih tinggi; lokasi Cibitung memiliki biaya tetap yang lebih rendah, tetapi biaya variabel yang lebih tinggi; dan lokasi Cikarang memiliki biaya tetap yang lebih rendah, tetapi biaya variabel yang lebih tinggi daripada lokasi lainnya. Lokasi Cibitung dinyatakan sebagai pilihan strategis setelah biaya total dan penjualan yang diestimasi. Hal ini didukung oleh tingkat persaingan di sekitar lokasi, daya beli konsumen, dan aksesibilitas lokasi terhadap target pasar. Dengan rasio biaya per

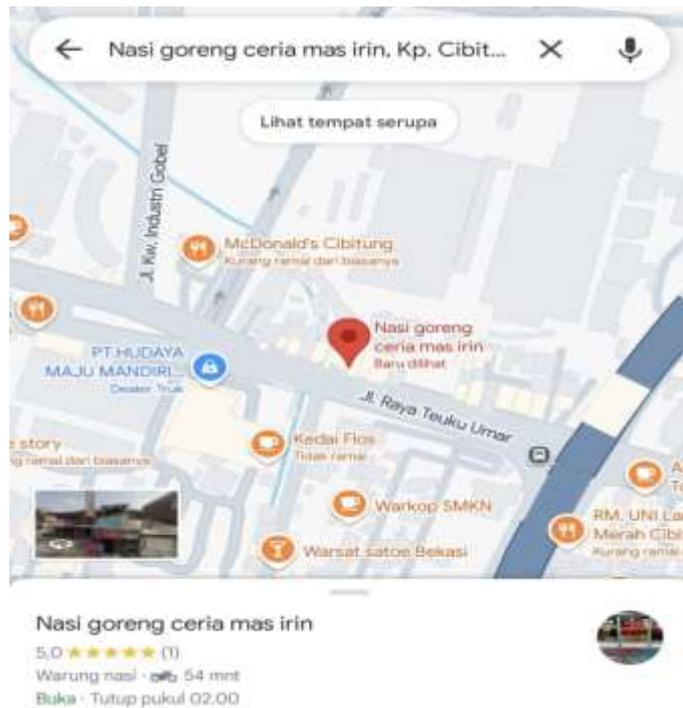
penjualan yang lebih efisien, lokasi Cibitung diharapkan memberikan margin kontribusi yang lebih besar daripada lokasi lainnya. Selain itu, analisis ini menegaskan bahwa pendekatan kuantitatif sangat penting untuk memilih lokasi bisnis UMKM, terutama di industri makanan cepat saji yang sangat kompetitif.

UMKM Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin berada di lokasi yang strategis, membuatnya mudah dijangkau oleh pelanggan baik dengan mobil maupun kendaraan lainnya. Dengan lokasinya di pusat keramaian, ia menarik pelanggan yang mencari makanan lezat dan praktis. Selain itu, ada ruang parkir yang cukup luas untuk pengunjung yang membawa kendaraan pribadi. Keberadaan tempat parkir yang cukup akan sangat membantu pelanggan yang ingin menikmati nasi goreng dengan mudah tanpa khawatir mencari tempat parkir. Karena lokasi yang mudah diakses dan fasilitas parkir yang nyaman bagi pengunjung, kami terus menarik pelanggan. Namun, sedikit kelemahannya yaitu lokasinya di jalan cepat atau biasa disebut jalan pantura sehingga keramaian tidak menentu. Apabila terdapat libur panjang atau mudik, pembeli akan ramai.



Gambar 2. Tampilan UMKM

Pada gambar 2 menunjukkan sebuah gerobak makanan sederhana dengan tulisan "Nasi Goreng Ceria" yang merupakan daya tarik utama foto ini. Dengan bahan-bahan segar yang tertata rapi, gerobak ini menawarkan berbagai macam nasi goreng. Setiap orang yang melewati warung makan ini ingin segera mencicipi nasi goreng buatannya karena suasananya yang sederhana namun menyenangkan.



Gambar 3. Lokasi UMKM Nasi Goreng Ceria 01

Pada gambar 3 menunjukkan lokasi UMKM "Nasi Goreng Ceria" terletak di lokasi Google Maps berikut. Warung makan sederhana ini menyajikan berbagai macam makanan, terutama nasi goreng dengan rasa unik. Warung ini buka setiap hari dari pukul 17.30 hingga 02.00 WIB dan tak hanya menawarkan nasi goreng tetapi terdapat beberapa menu seperti mie goreng, bakmi, dan berbagai minuman.

#### 4. Kesimpulan

Pemilihan lokasi UMKM "Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin" menggunakan metode analisis biaya volume dalam strategi lokasi menunjukkan bahwa pertimbangan biaya tetap dan variabel serta proyeksi volume penjualan sangat penting untuk memilih lokasi yang tepat. Lokasi yang dipilih harus mudah dijangkau oleh konsumen dan menawarkan biaya yang efektif untuk operasi, seperti sewa tempat, bahan baku, dan tenaga kerja. Oleh karena itu, setelah dilakukannya analisis dengan metode analisis biaya volume dapat disimpulkan lokasi yang strategis dan tepat untuk penjualan UMKM "Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin" yaitu berlokasi di Cibitung lebih tepatnya karena lokasi tersebut mudah dijangkau dan ramai. Hal ini memudahkan para pembeli untuk melihat lapak "Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin", sehingga dapat memungkinkan daya beli para pelanggan. Analisis ini juga menunjukkan potensi keuntungan berdasarkan volume penjualan. Oleh karena itu, metode analisis biaya volume memungkinkan bisnis "Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin" untuk memilih lokasi yang paling strategis untuk menghasilkan keuntungan terbaik dan mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

#### 5. Ucapan Terima Kasih

Tim pelaksana kegiatan mengucapkan terima kasih kepada UMKM Nasi Goreng Ceria 01 Mas Irin yang telah memberikan dukungan dan respon balik selama program pengabdian ini berlangsung. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Wiji Safitri, SMB., MM. selaku dosen

pengampu mata kuliah manajemen operasional atas bantuan dan arahan dalam proses penulisan artikel ini.

## 6. Daftar Pustaka

- Mengko, L.N., Jan, A.B.H. and Sumarauw, J.S.B. (2023) 'Analisis Strategi Lokasi Dan Layout Pada Mcdonald'S Kawasan Megamas', *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 11(4), pp. 1445–1453. Available at: <https://doi.org/10.35794/emba.v11i4.51770>.
- Nurhadi, M. *et al.* (2023) 'ABDI MASSA: Jurnal Pengabdian Nasional Vol. 03, No.04, Tahun (2023)', 03(04), pp. 37–48.
- Ramadhana, Y.D. and Subekti, S. (2021) 'Pemanfaatan Metode Penyuluhan Pertanian Oleh Petani Cabai Merah', *Jurnal KIRANA*, 2(2), p. 113. Available at: <https://doi.org/10.19184/jkrm.v2i2.25410>.
- Safitri, W. *et al.* (2022) 'Pelatihan Pembuatan Titik Google Maps Fasilitas Sosial Desa Mekarmukti Cikarang', 5(1), pp. 2655–5956. Available at: <https://doi.org/10.33322/terang.v5i1.1861>.
- Wahyudi, N. and Lau Heriyanto, E.A. (1945) 'ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PEMILIHAN LOKASI USAHA TERHADAP KESUKSESAN USAHA JASA MIKRO DI KECAMATAN SUNGAI KUNJANG CORE View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk provided by EKONOMIA'.