

MENGHITUNG DAN MENGELOLA *FOOD COST*: KUNCI MENINGKATKAN PROFITABILITAS MEREK USAHA “*SQUIRICE*”

Andjelia¹ & Hendro Lukman²

¹Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: andjelia.125220238@stu.untar.ac.id

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hendrol@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

Culinary business has a very promising profit prospect. In running the business, it is necessary to calculate and manage food costs which are the key to increasing the company's profitability. This article discusses the importance of calculating and managing food costs in the culinary business brand, namely Squirice, which focuses on the squid chili sauce menu. In the midst of tight competition in the culinary business industry, business owners need to have an understanding of how to calculate production costs in the production process to set selling prices that can attract customers and compete in the market. Through cost analysis and sales data from the information that has been obtained, this article explains the components of raw material costs, labor costs, and factory overhead costs related to the Squirice business brand menu, namely squid chili sauce. With effective and efficient calculations, business profitability will increase significantly. The results of the research from the business carried out in this article show that the calculations and management carried out by the Squirice business brand are quite high because they are closer to the value of 40%. The value of 40% is the highest limit in the percentage of food costs. In addition, this article provides recommendations regarding the management and calculations that can be carried out by culinary business owners to achieve better results. Thus, this article not only provides insight for Squirice customers, but can also contribute to the culinary business sector in general.

Keywords: *Food cost, profitability, culinary business, calculation and management*

ABSTRAK

Usaha kuliner memiliki prospek keuntungan yang sangat menjanjikan. Dalam menjalankan usaha tersebut, diperlukan perhitungan dan pengelolaan *food cost* yang menjadi kunci meningkatnya profitabilitas perusahaan. Artikel ini membahas mengenai pentingnya melakukan perhitungan dan pengelolaan *food cost* pada merek usaha kuliner yaitu Squirice yang berfokus pada menu sambal cumi. Di tengah persaingan yang ketat dalam industri usaha kuliner, pemilik usaha perlu memiliki pemahaman mengenai bagaimana perhitungan biaya produksi pada proses produksi untuk menetapkan harga jual yang dapat menarik pelanggan dan dapat bersaing di pasar. Melalui analisis biaya dan data penjualan dari informasi yang telah diperoleh, artikel ini menjelaskan komponen biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik yang berhubungan dengan menu merek usaha Squirice yaitu sambal cumi. Dengan perhitungan yang efektif dan efisien, profitabilitas usaha akan meningkat secara signifikan. Hasil penelitian dari usaha yang dilakukan pada artikel ini menunjukkan bahwa perhitungan dan pengelolaan yang dilakukan merek usaha Squirice cukup tinggi karena lebih mendekati nilai 40%. Nilai 40% menjadi batas tertinggi dalam persentase *food cost*. Selain itu, artikel ini memberikan rekomendasi mengenai pengelolaan dan perhitungan yang dapat dilakukan oleh pemilik usaha kuliner untuk mencapai hasil yang lebih baik. Dengan demikian, artikel ini tidak hanya memberikan wawasan bagi para pelanggan Squirice saja, namun juga dapat berkontribusi pada sektor usaha kuliner secara umum.

Kata kunci: *Food cost, profitabilitas, usaha kuliner, perhitungan dan pengelolaan*

1. PENDAHULUAN

Industri kuliner merupakan salah satu sektor bisnis dengan prospek keuntungan yang sangat menjanjikan. Peluang bisnis ini dapat dimanfaatkan jika menghadirkan inovasi makanan yang menarik dengan harga yang terjangkau di mata pelanggan. Dalam konteks ini, perhitungan dan pengelolaan biaya menjadi aspek yang penting demi keberlangsungan usaha kuliner. Salah satu komponen biaya yang perlu diperhatikan adalah biaya produksi. “Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk” (Mulyadi, 2012). Dalam usaha kuliner, biaya produksi dikenal dengan istilah *food cost*.

Food cost merupakan biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli bahan makanan yang nantinya akan diolah menjadi hidangan yang siap disajikan, tidak termasuk biaya produksi lain seperti biaya gaji, biaya listrik, biaya sewa, dan biaya lainnya. Besarnya biaya yang dikeluarkan bergantung dari menu, jumlah pelanggan, atau jumlah porsi makanan yang dihasilkan. Maka dari itu, *food cost* termasuk ke dalam biaya variabel yang berarti kenaikan dan penurunan penjualan akan berdampak pada besarnya biaya variabel. Perhitungan dan pengelolaan *food cost* menjadi aspek yang penting karena secara langsung menentukan harga jual produk. Pemilik usaha harus memahami dengan baik cara menghitung dan mengelola biaya pada proses produksi agar dapat menetapkan harga jual yang tepat untuk produk yang ditawarkan. Dengan penetapan harga yang sesuai, tidak hanya menarik minat pelanggan, tetapi juga akan meningkatkan daya saing pasar. Oleh karena itu, perhitungan *food cost* menjadi kunci utama dalam mencapai profitabilitas suatu usaha.

Profitabilitas merupakan ukuran kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan laba untuk menutup biaya operasional yang dikeluarkan, di mana perusahaan yang dapat menghasilkan laba yang baik menunjukkan kinerja perusahaan juga baik. Maka dari itu, *food cost* dan profitabilitas sangat berkaitan erat. Penetapan *food cost* yang tinggi dapat mengurangi margin keuntungan, sehingga perusahaan terpaksa menaikkan harga jual yang membuat produk kurang menarik bagi pelanggan. Di sisi lain, *food cost* yang rendah memberikan keuntungan signifikan bagi perusahaan sehingga dapat meningkatkan margin keuntungan tanpa menaikkan harga jual dan menarik lebih banyak pelanggan. Namun, penting untuk memastikan bahwa pengurangan *food cost* tidak mengorbankan kualitas produk yang ditawarkan. Dengan membuat perhitungan *food cost* secara sistematis, keuntungan perusahaan akan lebih teratur dan akurat pencatatannya.

Merek usaha *Squirice* merupakan sebuah inovasi baru pada industri kuliner yang mengkhususkan diri dalam produk cumi dan berbagai menu berbasis *rice bowl*. *Squirice* memanfaatkan peluang bisnis dengan menyajikan makanan dengan kualitas bahan baku yang terjaga dan cita rasa yang otentik. Produk disajikan secara praktis untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang kini hidup dalam era serba cepat. Usaha ini memiliki tujuan untuk memperkenalkan kepada masyarakat mengenai penyajian nasi dalam kemasan praktis sehingga memberikan pengalaman kuliner yang unik bagi pelanggannya. Usaha ini juga menekankan pentingnya perhitungan dan pengelolaan *food cost* untuk memastikan penetapan harga yang sesuai dengan pasar sehingga meningkatkan profitabilitas yang diinginkan.

Perhitungan dan pengelolaan *food cost* yang efektif dan efisien menjadi tantangan bagi pemilik usaha dalam menjalankan bisnisnya. Namun, dengan melakukan perhitungan dan pengelolaan yang baik pada *food cost*, suatu usaha dapat meningkatkan profitabilitas yang diharapkan dengan memperhatikan komponen biaya yang memengaruhi keuntungan. Selama menjalankan usaha kuliner, *Squirice* telah melakukan pencatatan terhadap pendapatan dan pengeluarannya secara terperinci. Namun, pemilik usaha belum memperhitungkan komponen biaya yang memengaruhi keuntungan. Maka dari itu, artikel ini memberikan solusi agar *Squirice* membuat perhitungan *food cost* agar pemilik usaha dapat mengontrol pendapatan dan pengeluarannya secara lebih teratur dan sistematis serta lebih memperhatikan komponen biaya yang memengaruhi keuntungan atau profitabilitas.

Selain perhitungan *food cost*, pemilik usaha *Squirice* juga perlu melakukan pengelolaan terhadap pendapatan dan pengeluarannya. Dalam mengelolanya, terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh pemilik usaha untuk membantu menjaga kestabilan profitabilitas. Artikel ini akan memberikan solusi atau strategi yang tepat kepada pemilik usaha dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran khususnya pada produk sambal cumi milik *Squirice*. Hal yang paling penting

perlu diperhatikan adalah pemilik usaha harus menentukan pemasok bahan baku yang tepat dengan kualitas yang juga tepat sehingga *food cost* pada pembuatan produk sambal cumi tidak terlalu tinggi.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan merupakan suatu langkah sistematis yang diambil untuk mencapai tujuan penelitian, termasuk pengumpulan dan analisis data, serta penerapan dari hasil yang telah didapatkan. Dalam artikel ini, metode pelaksanaan menggunakan pendekatan kuantitatif yang menggunakan data sekunder. Data penelitian pada artikel ini dihasilkan dari pencatatan biaya produksi pemilik usaha Squirice dan data penjualan yang telah dirangkum pada saat membuka *pre-order* secara online. Pengumpulan data sekunder akan membantu analisis yang lebih mendalam mengenai pencatatan uang keluar dan uang masuk pada industri kuliner merek usaha Squirice. Dengan adanya data tersebut, dapat dilakukan identifikasi terhadap *food cost* sehingga dapat merumuskan strategi yang lebih efektif dan efisien dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

Rumus umum perhitungan *food cost*

Perusahaan perlu menghitung *food cost* yang mencakup biaya bahan baku yang digunakan dalam menghasilkan produk. *Food cost* adalah harga pokok makanan, yaitu semua biaya bahan makanan yang dibutuhkan dalam membuat sebuah menu di restoran (Safkaur, 2021) atau satuan makanan. *Food cost* salah satu variabel penting dalam menentukan profitabilitas dari usaha makanan (Minarizki & Frimayasa, 2023). Perhitungan *food cost* adalah menghitung semua biaya bahan makanan langsung yang digunakan dalam membuat/memproduksi suatu makanan. Perhitungan biaya ini dilakukan secara terpisah dari biaya lainnya. Selain berfungsi untuk menentukan harga jual, perhitungan tersebut juga penting dalam mengawasi dan menganalisis profitabilitas usaha. Perhitungan *food cost* berperan penting dalam pengontrol keuangan usaha. Profit umumnya dihitung dengan Margin laba kotor. Margin Laba adalah perbandingan atau rasio yang digunakan untuk menghitung besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih. Selain itu, *food cost* dapat juga digunakan untuk menghitung titik impas (*break even point* - BEP), yaitu suatu kondisi usaha tidak mendapatkan laba atau rugi (Ferisanti dkk., 2023) atau jumlah pendapatan atau penjualan sama besarnya dengan jumlah biaya sehingga usaha dalam posisi impas. Jika dikaitkan dengan Margin Laba Kotor, maka besarnya Margin Laba ini hanya dapat menutup semua biaya operasi. Dengan demikian, Margin Laba harga memiliki nilai positif dan tinggi untuk menutupi semua biaya. Semakin tinggi Margin Laba semakin baik, dan sebaliknya.

Dalam menentukan harga jual, besarnya Margin Laba ditetapkan dahulu sebagai target laba yang diinginkan oleh pengusaha. Pada umumnya, *food cost* dalam usaha kuliner, khususnya makanan berkisar 40%-60%. Setelah ditetapkan target laba yang ingin diraih dan dihitungnya *food cost* dari makanan yang diproduksi, maka harga harga jual makanan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Food Cost}}{(100\% - \text{Margin Laba})}$$

Solusi atau Strategi dalam pengelolaan *food cost*

Pengelolaan *food cost* dapat dilakukan secara efektif dan efisien dengan memperhatikan beberapa hal penting sebagai berikut:

1) Mencari pemasok bahan baku yang tepat

Dalam strategi pengelolaan *food cost*, mencari pemasok bahan baku yang tepat menjadi hal yang paling penting. Pemilik usaha perlu mencari pemasok yang memiliki harga jual kompetitif, namun tetap mempertahankan kualitas yang baik. Hal ini bertujuan agar nilai *food cost* tidak terlalu tinggi dan sesuai dengan kualitas bahan baku yang digunakan.

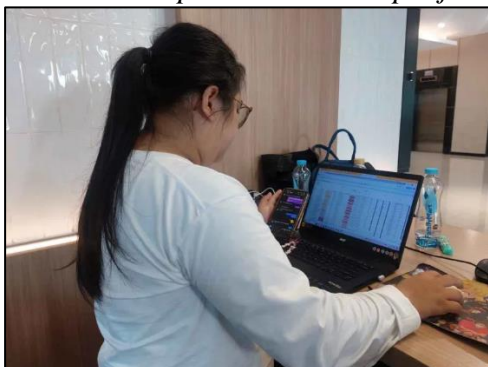
- 2) Membeli dan menggunakan bahan baku secara efisien
Pembelian dan penggunaan bahan baku harus dilakukan secara efisien. Dalam hal ini, diperbolehkan membeli bahan baku secara sekaligus dalam jumlah besar demi mendapatkan harga yang lebih murah, namun harus memastikan tanggal kedaluwarsa agar kualitas produk tetap terjaga.
- 3) Memperhitungkan bahan baku yang digunakan dalam satu porsi menu
Perusahaan perlu memperhitungkan jumlah bahan baku dalam satu porsi menu, hindari menggunakan bahan baku yang tidak sesuai takaran atau resep yang sudah dibuat. Hal ini membantu menghindari pemborosan. Pastikan penggunaan bahan baku dalam memproduksi produk harus selalu konsisten.
- 4) Memantau persediaan bahan baku secara berkala
Pemantauan persediaan bahan baku secara berkala penting untuk dilakukan. Hal ini bertujuan untuk memastikan tidak ada bahan baku yang rusak atau kedaluwarsa. Disarankan menggunakan metode *First In First Out* dalam menggunakan bahan baku untuk mempertahankan kualitas yang baik.
- 5) Membuat laporan analisis *food cost* secara rutin
Pemilik usaha perlu melakukan perhitungan *food cost* dan membuat analisisnya secara rutin untuk mengidentifikasi pemasukan dan pengeluaran agar menjaga kestabilan keuangan perusahaan. Perhitungan *food cost* mencakup penentuan harga jual yang memengaruhi arus masuk dan keluar kas usaha. Dalam hal ini, perusahaan juga perlu memperhatikan kondisi pasar agar tetap menjaga profitabilitas yang didapatkan dari pelanggan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Industri kuliner dengan merek usaha Squirice telah membuat pencatatan biaya produksi dan data penjualan yang dilakukan pada saat membuka *pre-order* secara online. Produk yang ditawarkan pada *pre-order* secara online adalah sambal cumi. Sambal yang merupakan olahan dari bahan dasar cabai. Bagi orang Indonesia, sambal umumnya digunakan sebagai pelengkap saat makan, baik makan pagi, siang ataupun malam (Suwandono dkk., 2021). Ada berbagai macam sambal di Indonesia didasarkan pada penambahan bahan lain dari cabai itu sendiri, baik dengan bumbu dapur maupun dengan berbagai fauna laut sehingga dikenal dengan tongkol, sambal udang ebi, sambal roa, sambal baby cumi, sambal ikan teri dan lain-lain (Sulistijowati dkk., 2020). Pada kasus ini, merek usaha Squirice fokus pada sambal cumi *baby* atau cumi asin di mana menggunakan cumi yang berbeda dengan cumi pada umumnya. Sambal cumi juga diinovasikan dalam tiga varian, yaitu sambal cumi biasa atau *original*, sambal cumi dengan kecombrang, dan sambal cumi dengan limau. Sambal cumi tersebut juga memiliki dua tingkat level kepedasan, yaitu pedas aja dan pedas gila. Sambal cumi disajikan di dalam kemasan stoples 150 ml dan dijual dengan harga Rp 30.000,- per stoples.

Gambar 1

Dokumentasi pencatatan data penjualan pre-order secara online



Berikut ini adalah penyajian hasil perhitungan *food cost* yang telah dilakukan.

Tabel 1

Pencatatan Food Cost pre-order sambal cumi (72 botol)

BIAYA BAHAN BAKU	KUANTITAS	HARGA
Bayi Cumi	5.500 gram	539.980
Cabai Rawit	4 batch	45.000
Cabai Merah	4 batch	44.000
Bawang Putih	4 batch	41.000
Bawang Merah	4 batch	46.000
Daun Jeruk	4 batch	5.000
Tomat	4 batch	10.000
Totole	4 batch	29.000
Kemiri	4 batch	15.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU	72 botol	774.980

Squirice telah melakukan produksi sebanyak 4 kali atau 4 *batch* dalam rangka memenuhi total penjualan yang dihasilkan adalah 72 botol dengan *food cost* Rp774.980. Total penjualan dari 72 botol yaitu sebesar Rp 2.160.000,-. Berdasarkan rumusan dari Runchise (2024, July 10), dalam menghitung persentase *food cost* dari harga jual dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Food cost} = \frac{774.980}{2.160.000} \times 100\% = 35,88\%$$

35,88% artinya, persentase *food cost* yang dikeluarkan oleh Squirice lebih mendekati nilai 40%. Namun, Squirice masih memiliki antisipasi sekitar 4,12% dari perhitungan 40% dikurangi 35,88% bila terjadi kenaikan biaya bahan baku. Squirice dapat menaikkan harga jual jika ingin mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi atau mencari pemasok bahan baku yang memiliki nilai jual lebih rendah namun tetap dengan kualitas yang baik.

Penerapan strategi dalam pengelolaan *food cost*

Industri kuliner merek usaha Squirice telah menerapkan strategi pengelolaan *food cost*. Pemilik usaha telah menerapkan beberapa strategi dalam rangka meningkatkan profitabilitas usaha. Beberapa hal yang diterapkan adalah sebagai berikut:

1) Mencatat secara rinci pengeluaran bank

Squirice mencatat secara rinci pengeluaran bank meskipun terdapat pengeluaran yang kecil. Pencatatan dilakukan pada *google spreadsheet* dan memantau setiap transaksi yang keluar dari rekening koran bank. Pengeluaran bank mencakup pembelian bahan baku dan kemasan, pembayaran jasa masak, biaya sewa bazar, pembelian aset dapur, dan biaya lainnya yang berhubungan dengan proses produksi dan operasional. Pencatatan ini penting untuk mengetahui berapa biaya dasar operasional dalam penentuan target laba.

2) Mencatat secara rinci pemasukan bank

Squirice mencatat secara rinci pemasukan bank. Pemasukan bank mencakup penyetoran modal pemilik usaha yang dilakukan setiap satu bulan sekali dan uang hasil penjualan. Pencatatan dilakukan secara transparansi, dibuktikan dengan adanya pencatatan pada *google spreadsheet* dan rekening koran bersama.

3) Mencatat penjualan dengan nota, agar memudahkan pengecekan stok

Pencatatan yang baik adalah yang dilakukan secara sistematis. Setiap terjadi penjualan, pemilik usaha akan melakukan pencatatan pada nota dan pelanggan diberikan nota tembusan. Tujuan dari pencatatan ini untuk terhindar dari kerugian yang mengakibatkan kehilangan persediaan. Jika dicek secara berkala, produk akan terjaga dengan aman.

- 4) Mengontrol penggunaan bahan baku yang mengakibatkan pemborosan
Squirice mengontrol penggunaan bahan baku dengan cara selalu mencatat secara rinci kebutuhan bahan baku dalam membuat sambal cumi per *batch*. Pemilik usaha telah menetapkan anggaran bahan baku yang digunakan berdasarkan ukuran cumi per kilo. Misalnya, cumi per kilo dapat menghasilkan 13 *pieces* stoples sambal cumi. Maka dari itu, penggunaan bahan tidak boleh lebih dan kurang dari yang sudah ditetapkan. Selain itu, pemilik usaha juga memastikan bahan baku yang mudah rusak dan kedaluwarsa tidak akan dibeli dalam jumlah besar.
- 5) Memiliki pemasok bahan baku yang memiliki harga jual kompetitif, namun tetap mempertahankan kualitas yang baik
Squirice mencari *supplier* yang memiliki bahan dagang yang segar dan berkualitas. Dalam memastikan kualitas produk tetap terjaga, pemilik usaha selalu memesan bahan baku melalui platform *e-commerce* dan menggunakan layanan *same-day delivery* agar barang cepat sampai dan dapat langsung digunakan. Dalam hal tersebut, pemilik usaha lebih memilih berbelanja melalui platform *online* karena dapat menghemat waktu.

4. KESIMPULAN

Melakukan perhitungan dan pengelolaan *food cost* adalah kunci untuk meningkatkan profitabilitas bisnis kuliner. Dengan mengidentifikasi dan menerapkan strategi pengelolaan *food cost* dengan melakukan pencatatan biaya produksi dan data penjualan, pemilik usaha Squirice dapat menentukan harga jual yang tepat dan sesuai dengan pasar sehingga profitabilitas dapat terjaga. Melalui perhitungan *food cost* yang telah disarankan pada merek usaha Squirice, usaha ini menunjukkan angka yang cukup tinggi sehingga diberikan rekomendasi untuk menaikkan harga jual atau mencari pemasok bahan baku yang memiliki nilai jual lebih rendah namun tetap dengan kualitas yang baik. Dalam hal pengelolaan *food cost*, merek usaha Squirice telah melakukan empat dari lima solusi atau strategi yang disarankan. Maka dari itu, diharapkan agar pemilik usaha dapat membuat laporan analisis *food cost* secara rutin agar pengelolaan *food cost* berjalan secara efektif dan efisien.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pemilik usaha Squirice yang telah memberikan dukungan dengan menyediakan data biaya proses produksi dan data penjualan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada ketua program studi akuntansi FEB Universitas Tarumanagara atas kesempatan dan dukungannya dalam menyusun artikel ini sehingga dapat tersusun dengan baik dan sesuai dengan rencana.

REFERENSI

- Ferisanti, D. F., Supardi, & Mislawardah. (2023). Analisa break event point (BEP) terhadap laba perusahaan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 29(4), 593-597.
- Minarizki, H., & Frimayasa, A. (2023). Pengaruh food cost, purchasing and inventory terhadap profitabilitas PÒ SupperKlab Jakarta. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(7), 210-217.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi biaya*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. <https://online.flipbuilder.com/unindrapustaka/vpsg/>
- Puri Pangan. (2018, November 8). Tips menghemat food and beverage cost untuk restoran. Diakses dari <https://puripangan.co.id/tips-menghemat-food-and-beverage-cost-untuk-restoran/>

- Runchise. (2024, July 10). Mengapa food cost dalam bisnis restoran sangat penting. Diakses dari <https://www.runchise.com/blog/mengapa-food-cost-dalam-bisnis-restoran-sangat-penting-cari-infonya-di-sini#:~:text=Mengontrol%20Pengeluaran:%20Food%20cost%20membantu%20Anda%20mengontrol,memantau%20food%20cost%2C%20Anda%20dapat%20mengidentifikasi%20bahan>
- Safkaur, O. (2021). Pengaruh pengendalian biaya, fungsi penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan bisnis era COVID-19. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 9(1), 535-552.
- Sulistijowati, S. R., H, S., Djunaedi, O. S., Nurhajati, J., Afrianto, E., & Udin, Z. (2020). *Kuliner sambal ikan*. Unpad Press.
- Suwandono, P., Hermawan, D., & Wicaksono, H. (2021). Peningkatan produktivitas usaha sambal kemasan bagi usaha kecil menengah. *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks: Jurnal Soliditas*, 4(2), 93-100.