

Analisis Biaya Langsung Dan Tidak Langsung dalam Pengambilan Keputusan CV Gema Solution

Purwanti¹, Yusuf Hamdani², Mahbub Nur Alif Harun³, Muhamad Revaldy⁴,

^{1,2,3,4} Manajemen, Universitas Pelita Bangsa

Abstrak

Gema Solution Teknik adalah usaha yang bergerak dalam penjualan alat cutting tools berkualitas untuk proyek industri, dengan fokus pada produk seperti tunner carbide, insert bubut carbide, endmill carbide, dan mata bor carbide. Analisis biaya langsung dan tidak langsung dilakukan untuk mengidentifikasi struktur biaya yang mempengaruhi profitabilitas usaha. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus, berdasarkan data transaksi, observasi operasional, dan wawancara. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya langsung seperti pembelian produk berpengaruh besar terhadap margin, sementara biaya tidak langsung seperti sewa, gaji admin, dan iklan online memiliki dampak signifikan terhadap total pengeluaran. Rekomendasi utama adalah untuk meningkatkan efisiensi biaya tidak langsung guna memaksimalkan laba bersih dan mengoptimalkan pengambilan keputusan berbasis data untuk kelangsungan dan perkembangan usaha.

Kata Kunci: Biaya langsung, Biaya tidak langsung, Pengambilan keputusan

✉Corresponding author :

Email Address : yusufhamdani2005@gmail.com

PENDAHULUAN

Gema Solution Teknik merupakan salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang general trading alat-alat industri, khususnya penjualan cutting tools seperti tuner carbide, insert bubut, endmill, dan mata bor berkualitas. Dalam menghadapi era kompetisi industri yang semakin ketat, perusahaan ini mengandalkan kombinasi outlet fisik dan enam akun e-commerce aktif untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dalam hal ini, pengelolaan struktur biaya yang efektif menjadi kunci utama untuk mempertahankan dan meningkatkan keberlanjutan bisnis. (Ompusunggu, 2023).

Sebagai usaha yang terus berkembang, Gema Solution Teknik dihadapkan pada tantangan manajerial dalam mengelola biaya yang berkaitan dengan operasional dan pemasaran. Biaya langsung, seperti pembelian barang dagangan, mempengaruhi harga jual dan margin keuntungan perusahaan. Sementara itu, biaya tidak langsung, seperti gaji admin e-commerce, sewa outlet, dan biaya promosi digital, sering kali tersembunyi tetapi berdampak besar terhadap keuntungan bersih. (Renea Shinta Amindaa, 2020) menekankan bahwa ketidaktepatan dalam mencatat dan menganalisis biaya ini dapat menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan manajerial.

Salah satu strategi yang diterapkan untuk efisiensi biaya adalah pemanfaatan teknologi informasi dalam pemasaran digital. Pemanfaatan platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia yang memiliki trafik lebih tinggi dibanding outlet fisik, memungkinkan perusahaan untuk menekan biaya promosi dan memperluas jangkauan pasar. (Desembrianita, 2023) menunjukkan bahwa

pemanfaatan teknologi informasi dalam pemasaran digital dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM di Indonesia.

Namun, untuk mencapai efisiensi operasional yang optimal, Gema Solution Teknik juga perlu memahami pengelolaan multi-channel, yaitu strategi pemasaran yang menggabungkan platform online dan offline. Setiap kanal memiliki karakteristik dan kebutuhan biaya yang berbeda. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyeimbangkan biaya antara kedua kanal ini agar tidak terjadi pemborosan. (Kusniyah, 2024) mengungkapkan bahwa penggabungan sistem online dan offline yang sinergis dapat meningkatkan efektivitas promosi dan penjualan. Pengelolaan biaya yang tepat juga sangat dipengaruhi oleh pengawasan dan pencatatan yang terstruktur. Pengelolaan biaya yang akurat dan berbasis data membantu perusahaan dalam merumuskan strategi bisnis yang tepat. (Putu Agus Arta Setiawan, 2022) menjelaskan bahwa UMKM yang memiliki literasi keuangan yang baik dapat lebih mudah mengelola biaya dan memperbaiki struktur keuangannya untuk mencapai keberlanjutan usaha.

Selain itu, optimalisasi biaya pemasaran melalui e-commerce tidak hanya berfokus pada penurunan biaya promosi, tetapi juga meningkatkan pengawasan terhadap performa penjualan secara real-time. (Sony Hartono, 2023) menyatakan bahwa platform digital mampu memberikan informasi yang berguna bagi pengambilan keputusan berbasis analisis biaya yang lebih tepat.

Sebuah strategi pemasaran yang mengintegrasikan pemasaran offline dan online dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Namun, perusahaan harus peka terhadap perbedaan biaya yang dibutuhkan pada masing-masing kanal penjualan dan bagaimana perbedaan ini dapat mempengaruhi margin keuntungan. (Pratama, 2024) menekankan bahwa pengelolaan keuangan yang berbasis data sangat dibutuhkan untuk mempertahankan keunggulan dalam industri manufaktur dan perdagangan alat-alat industri.

Tantangan dalam pengelolaan biaya juga mencakup pengelolaan biaya langsung dan tidak langsung. Biaya langsung, seperti pembelian barang dagangan, memiliki pengaruh besar terhadap harga jual dan margin keuntungan, sedangkan biaya tidak langsung sering kali tersembunyi dan dapat berpengaruh besar pada keuntungan bersih perusahaan. (Wirda Nursanti, 2021) menyebutkan pentingnya pencatatan biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang mempengaruhi laba usaha.

Untuk itu, perusahaan perlu menerapkan strategi pengelolaan biaya yang efisien dan berbasis teknologi. Gema Solution Teknik, misalnya, dapat menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang mengoptimalkan efisiensi melalui digitalisasi. (Bernadhita, 2022) menjelaskan bahwa pelatihan pengelolaan keuangan berbasis teknologi dapat membantu UMKM dalam mengelola keuangan dan meningkatkan efisiensi operasional.

Selain efisiensi, pengelolaan biaya yang tepat juga diperlukan untuk memastikan kelancaran operasional dalam menghadapi tantangan pasar yang fluktuatif. (Yanuar Nugroho, 2021) menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang efektif melalui platform digital dapat membantu UMKM bertahan dalam kondisi pasar yang tidak menentu dan meningkatkan daya saing.

Keberhasilan perusahaan tidak hanya bergantung pada kemampuan penjualan, tetapi juga pada pencatatan keuangan yang terstruktur dengan baik. Analisis biaya yang cermat memungkinkan perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih bijaksana dan meminimalkan potensi kerugian. (Windri Oktaviana, 2021) menyebutkan bahwa pengelolaan biaya yang cermat membantu usaha dalam meningkatkan daya saing.

Akhirnya, artikel ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya langsung dan tidak langsung pada usaha Gema Solution Teknik. Melalui pendekatan studi kasus dan data keuangan yang diperoleh langsung dari kegiatan operasional, artikel ini diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai pentingnya pencatatan biaya yang terstruktur dan penerapan strategi manajemen berbasis data untuk menunjang keberlanjutan usaha di sektor perdagangan alat industri. (Abdulah Rakhman, 2022).

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus pada usaha Gema Solution Teknik. Metode ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena yang terjadi secara sistematis dan faktual berdasarkan data yang diperoleh dari objek penelitian. Studi kasus dilakukan untuk menggali secara mendalam struktur biaya yang ada di Gema Solution Teknik, baik biaya langsung maupun tidak langsung.

Pengumpulan data dilakukan melalui laporan transaksi penjualan, observasi langsung terhadap operasional toko offline maupun aktivitas enam akun e-commerce, serta wawancara singkat dengan pemilik dan pegawai. Data yang diperoleh kemudian dianalisis untuk menemukan pola pengeluaran yang dominan dan faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi biaya dalam operasional bisnis.

Menurut Roosida (2021), metode penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan karakteristik suatu populasi atau bidang tertentu. Dengan pendekatan ini, hasil penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas dan akurat terkait pengambilan keputusan manajerial dalam pengelolaan biaya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gema Solution Teknik menjalankan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan produk produk teknik seperti cutting tools (misalnya tunner carbide, insert bubut carbide, endmill carbide, dan lain-lain) baik melalui outlet fisik maupun e-commerce (Shopee, Tokopedia). Outlet fisik berfungsi sebagai tempat penjualan langsung, sementara platform e-commerce berperan sebagai saluran distribusi yang lebih luas. Usaha ini menjual produk yang sebagian besar berasal dari industri manufaktur dan teknik.

Produk utama yang dijual adalah bahan-bahan yang digunakan dalam proses permesinan, dengan harga yang bervariasi tergantung pada tipe dan kegunaan produk tersebut. Sistem pencatatan dan transaksi berjalan secara manual untuk outlet, namun sudah didukung dengan sistem berbasis online untuk transaksi yang terjadi di Shopee dan Tokopedia. Proses transaksi dilakukan secara langsung maupun melalui platform digital, memastikan bahwa pelanggan dari berbagai channel bisa dilayani dengan baik.

Analisis Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang dapat langsung dialokasikan pada produk yang dijual, seperti biaya pembelian barang dagangan. Dalam usaha Gema Solution Teknik, biaya langsung meliputi harga beli produk seperti tunner carbide, insert bubut carbide, endmill carbide, dan aksesoris cutting tools. Biaya ini sangat berpengaruh terhadap total margin yang diperoleh dari setiap produk yang dijual.

Komponen Biaya: Pembelian Produk (Bor, Insert, dll)

Pembelian produk merupakan komponen utama dalam biaya langsung. Misalnya, produk Tunner Carbide dibeli dengan harga Rp550.000 dan dijual seharga Rp800.000, menghasilkan margin per

unit sebesar Rp250.000. Secara keseluruhan, biaya langsung dari produk-produk yang dibeli untuk dijual mencapai Rp46.100.000 per bulan.

Tabel 1. Biaya Langsung

Produk	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin/Unit (Rp)	Jumlah Terjual	Total Margin (Rp)
Tunner Carbide	550.000	800.000	250.000	100 unit	25.000.000
Insert Bubut Carbide	70.000	95.000	25.000	300 unit	7.500.000
Endmill Carbide	250.000	330.000	80.000	80 unit	6.400.000
Mata Bor Carbide	120.000	170.000	50.000	150 unit	7.500.000
Aksesori Cutting Tools	20.000	35.000	15.000	500 unit	7.500.000
TOTAL	-	-	-	1.130 Unit	53.900.000

Pola Pengeluaran & Pengaruhnya terhadap Margin

Dari tabel di atas, produk dengan margin terbesar adalah Tunner Carbide, yang memberikan kontribusi margin yang signifikan. Ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba, perusahaan perlu fokus pada penjualan produk-produk dengan margin lebih tinggi seperti Tunner Carbide dan Endmill Carbide. Meskipun produk dengan margin lebih rendah seperti Aksesori Cutting Tools banyak terjual, namun kontribusinya terhadap total margin tidak sebesar produk lain.

Analisis Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat dihubungkan langsung dengan produk tertentu, namun tetap dibutuhkan untuk operasional. Dalam hal ini, biaya tidak langsung meliputi sewa outlet, listrik & air, gaji admin, biaya iklan, dan lainnya. Biaya-biaya ini mendukung kelancaran kegiatan usaha secara keseluruhan dan perlu dikelola dengan baik.

Proporsi terhadap Total Pengeluaran

Biaya tidak langsung sebesar Rp18.000.000 per bulan berkontribusi pada total pengeluaran usaha. Sebagai persentase dari total pengeluaran (Rp46.100.000 biaya langsung + Rp18.000.000 biaya tidak langsung), biaya tidak langsung menyumbang sekitar 28% dari total biaya.

Tabel 2. Biaya Tidak Langsung

Biaya Tidak Langsung	Jumlah per Bulan (Rp)
Sewa Outlet	5.000.000
Listrik & Air	1.200.000
Gaji Admin (3 orang)	6.000.000
Iklan Online Shopee & Tokped	3.000.000
Packing & Plastik	600.000
Internet & Software Tools	1.200.000
Biaya Maintenance Gudang/Stock	1.000.000
Total Biaya Tidak Langsung	18.000.000

Efektivitas Pengeluaran dan Potensi Efisiensi

Meskipun biaya-biaya ini tidak langsung terkait dengan produksi, mereka memiliki dampak signifikan pada biaya operasional keseluruhan. Oleh karena itu, perusahaan harus mengevaluasi kembali efektivitas pengeluaran ini, terutama dalam hal biaya iklan dan gaji admin. Pengelolaan yang lebih efisien dapat mengurangi beban biaya tanpa mengorbankan kualitas operasional.

Omzet Per Channel

Berdasarkan data yang ada, channel Shopee mendominasi penjualan dengan kontribusi sebesar Rp55.000.000, diikuti oleh Tokopedia sebesar Rp30.000.000, dan outlet fisik yang hanya menyumbang Rp15.000.000.

Tabel 3. Omzet per Channel

Channel	Omzet (Rp)
Shopee	55.000.000
Tokopedia	30.000.000
Outlet	15.000.000
Total Omzet	100.000.000

Perbedaan Struktur Biaya

Perbedaan utama antara outlet fisik dan e-commerce terletak pada struktur biaya. Outlet fisik memerlukan biaya tambahan untuk sewa dan biaya operasional harian, sedangkan biaya yang muncul di e-commerce cenderung lebih terkonsentrasi pada biaya iklan online dan komisi platform.

Efisiensi dan Profitabilitas

Penjualan melalui e-commerce jauh lebih efisien dibandingkan outlet fisik, terlihat dari kontribusi omzet yang lebih besar meskipun outlet fisik memiliki biaya tetap yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa Gema Solution Teknik perlu terus memperkuat penjualannya melalui platform digital untuk menjaga profitabilitas (Hartono et al., 2023).

Implikasi terhadap Pengambilan Keputusan Manajerial

Evaluasi Struktur Biaya Secara Keseluruhan

Berdasarkan analisis biaya, struktur biaya usaha Gema Solution Teknik cukup proporsional, dengan biaya langsung yang terkendali dan biaya tidak langsung yang cukup tinggi. Keputusan manajerial seharusnya fokus pada efisiensi biaya tidak langsung untuk menjaga keseimbangan antara pengeluaran dan laba.

Area Pemborosan & Potensi Penghematan

Beberapa area pemborosan potensial dapat ditemukan pada biaya iklan online dan gaji admin. Meskipun kedua biaya ini penting, pengelolaan yang lebih efisien—seperti memanfaatkan iklan berbiaya rendah atau otomatisasi administrasi—dapat mengurangi pengeluaran. Rekomendasi Strategi Efisiensi ke Depan Untuk meningkatkan efisiensi, direkomendasikan untuk:

1. Memperkuat penjualan melalui platform digital dan mengoptimalkan biaya iklan.

2. Mengurangi biaya operasional outlet fisik, mengingat kontribusi omzet yang lebih rendah.
3. Mengoptimalkan proses administrasi dan pembukuan untuk mengurangi gaji admin.

Dengan penjelasan ini, Gema Solution Teknik dapat lebih memahami struktur biaya dan kinerja usaha, serta mengidentifikasi area yang perlu perbaikan untuk memastikan usaha terus berkembang dengan lebih efisien dan menguntungkan.

SIMPULAN

Dari analisis yang telah dilakukan terhadap operasional Gema Solution Teknik, beberapa hal penting dapat disimpulkan:

1. Pentingnya Pencatatan Biaya Secara Detail
Pencatatan biaya yang rinci, baik biaya langsung maupun tidak langsung, sangat penting dalam mengelola dan memonitor kesehatan finansial usaha. Dengan pemahaman yang jelas tentang pengeluaran, pengusaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam pengalokasian sumber daya.
2. Biaya Tidak Langsung Ternyata Signifikan dalam Menurunkan Margin
Biaya tidak langsung, meskipun tidak langsung terkait dengan produk, memberikan dampak signifikan terhadap profitabilitas. Biaya seperti iklan online dan gaji admin berkontribusi pada total pengeluaran, sehingga pengelolaannya harus lebih efisien agar margin tetap terjaga.
3. Perlu Strategi Efisiensi Biaya Agar Profit Makin Maksimal
Dengan memfokuskan upaya pada pengendalian biaya tidak langsung, seperti sewa outlet dan biaya operasional lainnya, Gema Solution Teknik dapat meningkatkan margin dan laba bersih. Efisiensi dalam pengeluaran iklan dan operasional akan membantu mengurangi beban biaya yang tidak perlu.
4. Pengambilan Keputusan Berbasis Data Membuat Arah Bisnis Lebih Terukur
Penggunaan data untuk mengambil keputusan, seperti dalam hal pengelolaan biaya dan pemilihan produk dengan margin tinggi, memungkinkan pengusaha untuk menjalankan bisnis dengan lebih terukur dan lebih menguntungkan. Keputusan berbasis data memungkinkan pengusaha untuk melakukan analisis yang lebih mendalam dan strategis.

Dengan demikian, pencatatan yang cermat, pengelolaan biaya yang efisien, dan pengambilan keputusan berbasis data akan memperkuat keberlanjutan dan profitabilitas usaha Gema Solution Teknik ke depannya.

Referensi :

- Abdulah Rakhman, L. B. (2022). Implementasi Manajemen Rantai Pasokan pada UMKM Koperasi Garudayaksa Nusantara, Jakarta. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* .
- Bernadhita, M. G. (2022). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Berbasis Teknologi Informasi Bagi UMKM di Desa Margodadi . *NEAR: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*.
- Desembrianita, E. (2023). Dampak Implementasi Teknologi Informasi terhadap Efisiensi Biaya Pemasaran pada UMKM di Jawa Barat: Perspektif Akuntansi Manajemen. *RISSET AKUNTANSI DAN KEUANGAN*.
- Kusniyah, C. L. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Online dan Offline dalam Meningkatkan Penjualan dan Keberhasilan Bisnis Pada Butik Kayla Wati. *JURNAL ILMIAH MANAJEMEN DAN AKUNTANSI* .
- Maharani, N., Nurani, A., & Maharani, D. (2024). Eksistensi GoFood dan ShopeeFood dalam Perkembangan UMKM di Kelurahan Gegerkalong, Kota Bandung. *Jurnal Ekonomika dan Manajemen*
- Ompusunggu, D. P. (2023). Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Perusahaan . *CEMERLANG : Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis*.

- Pratama, A. Y. (2024). Strategi Keuangan Yang Ditetapkan Dalam Sektor Manufaktur Untuk Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen* .
- Putu Agus Arta Setiawan, N. S. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan dan Sikap Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM di Kecamatan Gerokgak pada Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*.
- Renea Shinta Amindaa, I. (2020). Analisis Rasio Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Operasional Perguruan Tinggi X . *Jurnal Manajemen (Edisi Elektronik)* .
- Roosida, F. W. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Gramedia.
- Sony Hartono, R. B. (2023). Optimalisasi Pemanfaatan Platform Digital Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk UMKM (Studi Kasus Desa Cibogo). *Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*.
- Windri Oktaviana, A. Y. (2021). Engaruh Modal, Biaya Produksi, Jumlah Tenaga Kerja Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Umkm Sektor Kuliner Di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang. *JURNAL HORIZON PENDIDIKAN* .
- Wirda Nursanti, R. D. (2021). Pengaruh Biaya Bahan Baku Langsung dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba Usaha Pada PT. Mustika Ratu, Tbk. *JURNAL AKUNTANSI FE-UB*
- .Yanuar Nugroho, M. P. (2021). Manajemen Keuangan Dan Pemasaran Daring Efektif, Strategi Bangkitkan Kembali Perekonomian Paguyuban Umkm Batik Jetis Sidoarjo. *Jurnal Layanan Masyarakat*.