
PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT* PADA UKM SUMSEL CRAFTERS PALEMBANG

Mutiara Lusiana Annisa¹⁾, Bagus Setiawan²⁾

¹⁾Politeknik Palcomtech

¹⁾mutiara_annisa@palcomtech.ac.id

ABSTRAK

Adanya perkembangan teknologi membawa banyak perubahan di segala sektor kehidupan. Bagi pelaku bisnis terutama dalam menghadapi bisnis yang pasang surut perlu mempertimbangkan banyak faktor yang berkaitan dengan volume dan biaya. Suatu alat yang digunakan untuk merencanakan volume produksi dan biaya adalah break even point. Analisis break even point sangat berguna bagi pelaku UKM sebagai alat untuk menganalisis perubahan harga jual, harga pokok dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi. Sehingga dengan menggunakan BEP maka perusahaan dapat mengantisipasi besarnya kerugian yang akan terjadi, memprediksi laba penjualan jika ditetapkan target penjualan. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan sasaran objeknya adalah UKM Sumsel Crafters Palembang. Kegiatan pengabdian telah berlangsung dengan baik. Kegiatan pengabdian yang dilakukan tetap mematuhi peraturan protokol kesehatan yang sesuai dengan aturan covid 19. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian yaitu praktik dan tanya jawab antara tim pengusul dengan mitra dalam hal ini UKM Sumsel Crafters Palembang.

Keywords: UKM, *Break Even Point*

PENDAHULUAN

Perkembangan arus globalisasi semakin berkembang pesat. Dampak arus globalisasi berpengaruh dalam segala sektor kehidupan. Menyikapi globalisasi tersebut, pelaku bisnis sebaiknya melakukan perencanaan keuangan dengan sangat baik supaya bisnis yang dijalankan selalu bertahan dan dapat memeluas struktur usaha yang kompleks. Bentuk perencanaan laba dapat dilakukan dengan melakukan analisis menggunakan *break even point*.

Break even point merupakan kondisi dimana persusahaan tidak mengalami keuntungan dan tidak menderita kerugian. Atau break even point adalah suatu kemampuan perusahaan dengan memaksimalkan keuntungan dapat menutup segala biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Dengan adanya analisis *break even point* maka pelaku UKM bisa menetapkan harga jual, menentukan harga pokok penjualan, mengklasifikasikan jenis biaya-biaya yang tidak dalam usaha yang sedang dijalankan, serta dapat menetapkan target laba sehingga diketahui minimal penjualan yang akan ditargetkan.

Kegiatan pengabdian yang dilakukan dalam situasi pandemic Covid-19 tetap mengikuti aturan yakni mematuhi protokol kesehatan Covid-19. Adanya pelatihan dalam menentukan besarnya perhitungan *break even point* pada mitra UKM Sumsel Crafters Palembang dijadikan sebagai sarana untuk membantu pihak mitra dalam menentukan target laba, mencegah adanya kerugian dengan mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan, mengetahui dampak perubahan biaya, dan volume produksi. Sehingga perhitungan break even point merupakan suatu alat perencanaan penjualan dan sekaligus menentukan tingkat produksi agar perusahaan secara minimal tidak menderita kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak mitra dalam hal ini UKM Sumsel Crafters Palembang dapat diketahui permasalahan mitra bahwa pihak UKM dalam menentukan titik pulang modal masih belum bisa mengatur jumlah minimum produk yang harus terjual. Selain itu belum adanya perencanaan laba juga

* Corresponding author



merupakan permasalahan mitra sehingga sering menderita kerugian. Oleh karena itu pihak UKM Sumsel Crafters memerlukan ilmu pengetahuan dalam merencanakan laba dan mengatur biaya-biaya yang akan dikeluarkan agar pihak UKM bisa menentukan target laba dan memperkirakan estimasi biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan pendapatan.

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam hal ini adalah untuk memberikan edukasi mengenai perhitungan *break even point* dalam unit dan *break even point* dalam rupiah pada UKM Sumsel Crafters.

Manfaat yang didapat dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini khususnya bagi peserta adalah memperoleh pemahaman bagi pelaku UKM Sumsel Crafters Palembang tentang perhitungan *break even point* dan dengan mengetahui tingkat *break even point* maka pelaku UKM dapat menghitung berapa minimal penjualan untuk mendapatkan laba yang ditargetkan.

KAJIAN TEORITIS

Menurut (Mulyadi, 2001) *break event point* adalah keadaan suatu usaha yang memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Sedangkan menurut (Munawir, 2005) menyatakan bahwa *break even point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menerima rugi. Suatu perusahaan yang baik akan mempertimbangkan analisis *break event point* sebagai landasan untuk melakukan perencanaan laba. Perencanaan laba sebagai upaya untuk mengendalikan biaya biaya dan disesuaikan dengan target laba supaya penerimaan dan pengeluaran kas berada dititik seimbang. Jika pendapatan yang diterima lebih banyak dari pengeluaran maka usaha dikata mendapatkan laba sedangkan jika perusahaan lebih banyak pengeluaran lebih besar daripada pendapatan berada dalam keadaan merugi. Oleh sebab itu perusahaan memerlukan perencanaan laba dengan jalan melakukan analisis *break even point*.

Suatu perusahaan yang melakukan perencanaan laba dengan melakukan analisis *break even point* tentunya akan memperoleh benefit. Berikut ini adalah manfaat perhitungan dalam melakukan *break even point* adalah sebagai berikut :

1. Untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum ini berarti juga jumlah produksi minimum yang harus dibuat
2. Untuk menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang telah direncanakan atau dapat diartikan bahwa tingkat produksi harus ditetapkan untuk memperoleh laba tersebut
3. Untuk menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu

Menganalisis perubahan harga jual, harga pokok dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi. Sehingga analisis terhadap *break even point* merupakan suatu alat perencanaan penjualan dan sekaligus perencanaan tingkat produksi agar perusahaan secara minimal tidak mengalami kerugian

Suatu usaha yang akan melakukan analisa *break even point* perlu mempertimbangkan banyak komponen. Berikut ini komponen-komponen yang diperlukan dalam perhitungan *break even point* adalah sebagai berikut :

1. Biaya tetap merupakan biaya yang bersifat konstan atau tetap yang tidak dipengaruhi besarnya volume produksi. Sehingga ada atau tidaknya produksi maka biaya ini akan tetap dikeluarkan. Contoh dari biaya tetap adalah biaya sewa, biaya gaji, biaya asuransi, biaya penyusutan dan lain sebagainya.

2. Biaya variabel merupakan biaya yang tidak bersifat konstan atau biaya yang selalu berubah-ubah bergantung volume produksi. Sehingga semakin banyak biaya variabel maka akan semakin banyak kegiatan produksi. Sebaliknya semakin kecil biaya variabel maka akan semakin sedikit volume kegiatan. Contoh dari biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya upah, dan lain sebagainya.
3. Biaya campuran merupakan biaya yang mempunyai unsur biaya tetap dan unsur biaya gabungan. Sifat dari biaya campuran ini mengalami gabungan dari kedua biaya baik tetap maupun biaya variabel. Biaya variabel merupakan kondisi dimana biaya akan tetap dikeluarkan pada fase tertentu, dan ketika pada fase tertentu mengalami kenaikan maka akan mengalami juga perubahan atau kenaikan pada level tersebut. Contoh biaya yang bersifat campuran adalah biaya tagihan listrik, biaya tagihan air, biaya BBM dan lain sebagainya.
4. Harga pokok penjualan merupakan biaya yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan barang dan jasa.
5. Margin laba merupakan ukuran persentase laba yang menyatakan jumlah yang didapat perusahaan setiap rupiahnya dari penjualan. Jika perusahaan menghasilkan lebih banyak uang dari penjualan maka laba marginnya lebih tinggi.

Berikut ini contoh kasus yang digunakan untuk menentukan analisis titik impas pada kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra dalam hal ini UMK Sumsel Crafters adalah sebagai berikut :

Diketahui : Sebuah usaha yang diberi nama “Usaha Pondok Kelapa” memiliki data-data biaya dan rencana produksi pada tahun 2021 seperti berikut ini :

Biaya tetap sebulan adalah sebesar Rp137.000.000 yang terdiri dari :

- Biaya gaji pegawai dan pemilik sebesar Rp80.000.000
- Biaya penyusutan mobil sebesar Rp2.500.000
- Biaya asuransi kesehatan sebesar Rp12.000.000
- Biaya sewa gedung kantor sebesar Rp16.500.000
- Biaya sewa pabrik sebesar Rp50.000.000

Biaya variabel per unit sebesar Rp60.000.000 yang terdiri dari :

- Biaya bahan baku sebesar Rp20.000.000
- Biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp30.000.000
- Biaya lain-lain sebesar Rp10.000.000

Harga jual per unit sebesar Rp100.000

Target laba sebulan sebesar Rp80.000.000

Unit yang diproduksi sebanyak 100 unit

Diminta : Lakukan perhitungan *break even point* melalui data yang ada pada Usaha Pondok Kelapa pada tahun 2021

Penyelesaian :

1. Menghitung *Break Even Point* dalam Unit

Untuk menghitung *break even point* dalam unit dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP dalam unit} = \text{Biaya tetap} / (\text{Harga/unit} - \text{Biaya variabel/unit})$$

$$\text{BEP dalam unit} = \text{Rp137.000.000} / (\text{Rp100.000} - \text{Rp75.000})$$

$$\text{BEP dalam unit} = \text{Rp137.000.000} / \text{Rp25.000}$$

$$\text{BEP dalam unit} = \text{Rp5.480}$$

2. Menghitung *Break Even Point* dalam Rupiah

Untuk menghitung *break even point* dalam rupiah dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP dalam rupiah} = \text{Biaya tetap} / (\text{Margin Kontribusi/Harga jual per unit})$$

BEP dalam rupiah = $\text{Rp}137.000.000 / (\text{Rp}25.000/\text{Rp}100.000)$

BEP dalam rupiah = $\text{Rp}137.000.000 / 0,25$

BEP dalam rupiah = 548.000.000

3. Menghitung minimal penjualan yang harus dicapai jika target laba sebesar Rp65.000.000

Jika target laba sebulan adalah sebesar Rp80.000.000 ,maka minimal penjualan yang harus dicapai adalah sebagai berikut :

BEP – Laba = $(\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}) / (\text{Harga per unit} - \text{Biaya variabel per unit})$

BEP – Laba = $(137.000.000 + \text{Rp}65.000.000) : (\text{Rp}100.000.000 - \text{Rp}80.000.000)$

BEP – Laba = $\text{Rp}202.000.000 : \text{Rp}20.000$

BEP – Laba = 10.100 unit

4. Hasil dari perhitungan diperoleh kesimpulan adalah jika jumlah penjualan tidak sampai Rp5.480 maka tidak akan menutup biaya produksi yang sudah dikeluarkan. Jika target laba yang ditetapkan oleh perusahaan sebesar Rp80.000.000 maka besarnya unit yang diproduksi sebesar 10.100 unit. Sehingga dengan mengetahui kapan perusahaan melewati tingkat *break even point* maka usaha dapat menghitung minimal penjualan untuk mendapatkan laba yang anda targetkan.

METODE PENGABDIAN

Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

1. Pemaparan materi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dihadiri oleh tim pengurus dan mitra (UKM Sumsel Crafters Palembang)



Gambar 1 : Pemaparan materi pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Tim Pengurus kepada (UKM Sumsel Crafters Palembang)

Tahap pemaparan materi ini akan disampaikan mengenai definisi dan fungsi dari adanya analisis *break even point*, mengenalkan klasifikasi biaya-biaya yang mempengaruhi *break even point* dan mengenalkan komponen yang diperlukan dalam melakukan besarnya perhitungan *break even point*.

2. Praktek penggunaan perhitungan *break even point* yang dilakukan oleh tim pengurus kepada mitra (UKM Sumsel Crafters Palembang)

Pada tahap ini tim pengurus melakukan praktek perhitungan *break even point* dengan memberikan langkah-langkah dalam menentukan perhitungan *break even point* melalui contoh kasus.



Gambar 2 : Tim pengusul melakukan praktek perhitungan *break even point*

3. Melakukan diskusi dan tanya jawab secara langsung tentang cara perhitungan *break even point* yang dilakukan oleh tim pengusul kepada mitra (UKM Sumsels Cafters)



Gambar 3 : Tim pengusul melakukan diskusi dan tanya jawab dengan mitra

Pada tahap ini tim pengusul melakukan diskusi dan tanya jawab tentang cara perhitungan *break even point*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari permasalahan mitra yang didapat untuk solusi yang dihasilkan adalah memberikan pelatihan dan pendampingan memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai bagaimana cara penggunaan cara melakukan perhitungan *break even point*. Hasil dan luaran yang diharapkan setelah pelaksanaan kepada masyarakat adalah Dokumentasi Pelaksanaan Video dan foto Kegiatan serta Pembuatan artikel di jurnal pengabdian masyarakat (Sinta 5).

KESIMPULAN

Dari Hasil penyuluhan dan pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:



1. Kegiatan pengabdian ini dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan bagi UKM Sumsel Crafters tentang cara melakukan perhitungan break even point sebagai bentuk analisis kinerja keuangan usaha. Dengan adanya perhitungan break event point maka UKM bisa merencanakan biaya yang akan dikeluarkan, menentukan harga jual, menentukan target laba sehingga UKM bisa menentukan kemampuan perusahaan dengan pencapaiana laba atau keuntungan bisa menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan.
2. Metode yang digunakan dalam penyampaian materi adalah praktik dan tanya jawab dengan tetap menerapkan protocol kesehatan Covid-19.

REFERENSI

- Elisa, d. (2017). *Penyuluhan Perhitungan Break Even Point Pada Usaha Rumah Kue Tradisional Khas Palembang Ibu Aisyah di Palembang*. Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Pada Masyarakat.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir, S. (2005). *Analisis Laporan Keuangan, edisi Keempat*. Yogyakarta: Liberty.