

PELATIHAN *BREAK EVEN POINT ANALYSIS* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM “KUE MOCHI-Q”

Kartika Yuliari¹, Krissantina Eferyn², Sielva Gebriella Denakrisnada³, Ferdy Yunanto⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Akuntansi Sektor Publik, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kediri

e-mail: kartikay@unik-kediri.ac.id

Abstrak

UMKM Kue Mochi-Q berada di Jalan Sono Pesantren Kota Kediri. UMKM Kue Mochi-Q merupakan UMKM yang menjual kue mochi makanan tradisional kas Jepang. Kendala utama dari UMKM tersebut adalah pada perhitungan laba, mereka belum sepenuhnya membiayakan secara terpisah biaya yang harus dibebankan pada harga pokok penjualan. Akibatnya laba yang selama ini diperoleh tidak optimal. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam penggunaan *Break Even Point Analysis* sebagai alat perencanaan laba usaha yang baik serta meningkatkan pencapaian laba. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu dengan mengadakan survei dalam bentuk wawancara tentang *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada pelaku UMKM sebelum dan sesudah pelatihan, *community development*, *focus discussion group*, pendampingan serta monitoring dan evaluasi. Hasil dari kegiatan ini yaitu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengidentifikasi biaya usaha, menentukan harga produksi, menentukan *Break Even Point* serta menentukan harga jual yang tepat. UMKM “Kue Mochi-Q” dapat menerapkan *Break Even Point Analysis* sebagai alat perencanaan laba agar dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik impas dan *margin of safety* sehingga tidak mengalami kerugian dan dapat menentukan target laba sesuai dengan yang diinginkan.

Kata kunci: *Break Event Point*, Perencanaan Laba, UMKM

Abstract

UMKM Kue Mochi-Q is located on Jalan Sono Pesantren Kota Kediri. UMKM Mochi-Q Cake is an MSME that sells mochi cakes, traditional Japanese cash food. The main obstacle of these MSMEs is in the calculation of profits, they have not fully financed separately the costs that must be charged to the cost of goods sold. As a result, the profit that has been obtained so far is not optimal. This activity aims to improve partners' knowledge and skills in using *Break Even Point Analysis* as a good profit planning tool and increase profit achievement. The method used in this activity is by conducting surveys in the form of interviews about *Break Even Point* as a profit planning tool for MSME actors before and after training, *community development*, *focus discussion groups*, mentoring and monitoring and evaluation. The result of this activity is to increase the knowledge and skills of MSME actors in identifying business costs, determining production prices, determining *Break Even Points* and determining the right selling price. MSMEs "Mochi-Q Cake" can apply *Break Even Point Analysis* as a profit planning tool in order to find out the minimum sales volume, break-even point and margin of safety so that they do not experience losses and can determine profit targets as desired.

Keywords: *Break Even Point*, Profit Planning, MSMEs

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang kuat dalam menghadapi krisis dan memiliki peranan penting dalam kegiatan perekonomian Indonesia. UMKM memiliki kontribusi dalam pembentukan *Produk Domestic Bruto* (PDB) sebesar 57%-59%, nilai investasi nasional dan merupakan sektor yang banyak menyerap tenaga kerja. *Sustainable Development Goals* (SDGs) adalah tujuan pembangunan berkelanjutan dengan menjaga peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkesinambungan dengan pengentasan kemiskinan. Perkembangan UMKM di Indonesia masih terus digalakkan oleh pemerintah. Pada UMKM sektor menengah ke bawah cenderung masih mengalami keterbatasan modal usaha untuk mengatasi biaya operasional usaha dan biaya kesehatan SDM serta keterbatasan kemampuan SDM dalam mengelolanya

Kondisi perekonomian di Indonesia pasang surut berdampak pada peningkatan harga baku penjualan serta daya beli masyarakat yang menurun. Hal ini berpengaruh pada perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi (Susilawati, 2020). Biaya yang dikeluarkan merupakan faktor utama dalam penentuan harga jual dan pendapatan yang diinginkan perusahaan. Perencanaan laba

dibutuhkan untuk UMKM guna memperoleh laba yang optimal (Widayani, 2023). Selama ini permasalahan yang dialami UMKM selain menentukan besarnya modal juga kurangnya pengetahuan mengidentifikasi biaya-biaya yang perlu diakui baik biaya variabel maupun biaya tetap beserta depresiasinya. Selain itu UMKM belum mempunyai acuan yang tepat menentukan *Break Event Point* (BEP) dalam menentukan harga jual dan perencanaan laba. Selama ini hanya menduga dalam menentukan harga pokok penjualan, sehingga belum mampu menentukan laba optimal yang sebaiknya dicapai oleh UMKM. Penentuan besarnya biaya dalam proses produksi akan menentukan harga jual dari produk itu sendiri, harga jual akan mempengaruhi besarnya pendapatan untuk menentukan besarnya laba usaha (Afif, 2019). Laba dicapai apabila pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Perencanaan laba sangat diperlukan oleh UMKM sebagai pedoman dalam melakukan penjualan. Untuk menetapkan laba penjualan, UMKM perlu tahu dengan tepat berapa besarnya BEP (*Break Event Point*) dimana UMKM tidak pada posisi laba atau rugi sehingga bisa menetapkan berapa sebaiknya harga jual dan laba yang diinginkan (Erari, 2022). Jika jumlah pengeluaran sama dengan jumlah pendapatan maka titik impas akan diperoleh. Hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan dapat diketahui dengan menggunakan analisis BEP (Ratningsih, 2018).

UMKM “Kue Mochi-Q” berada di Jalan Sono Pesantren Kota Kediri. UMKM “Kue Mochi-Q” merupakan UMKM yang menjual kue mochi makanan tradisional kas Jepang. Kue Mochi merupakan salah satu makanan tradisional yang berbentuk bulat, bertabur tepung dan terasa kenyal saat dimakan. Kue mochi memiliki rasa manis yang berasal dari adonan gula. Bahan dasar dari kue mochi ini yaitu tepung ketan, gula, kacang tanah, tepung gula dan tepung tapioka. UMKM Kue Mochi-Q tersebut menjual dengan harga pokok penjualan dari harga mereka membeli bahan baku sampai pengemasan. Terkadang dalam menentukan harga pokok penjualan tidak mencatat biaya tetap dan biaya variabel, jadi menetapkan harga pokok penjualan hanya model praduga dihitung dari harga mereka menjual kue mochi ditambah keuntungan yang diharapkan. Adapun biaya listrik, biaya peralatan, biaya depresiasi belum dibiayakan. Ada juga biaya listrik, biaya tenaga kerja, biaya peralatan bercampur dengan biaya rumah tangga. Kendala utama dari UMKM tersebut adalah pada perhitungan laba, mereka belum sepenuhnya membiayai secara terpisah biaya yang harus dibebankan pada harga pokok penjualan. Akibatnya laba yang selama ini diperoleh tidak optimal karena tidak dihitung secara rinci pada harga pokok penjualan. Perhitungan BEP dimana posisi perusahaan tidak untung dan tidak rugi wajib diidentifikasi secara rinci untuk mengetahui persis laba yang optimal yang diperoleh UMKM (Hervito, 2021).

Sebagai wujud nyata membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra, kami ingin memberikan beberapa solusi dalam perencanaan laba agar mitra mendapatkan keuntungan yang optimal. Solusi pertama yang diusulkan adalah mengidentifikasi *fixed cost* dan *variable cost*. Hal ini didasarkan dari informasi yang didapat dari mitra UMKM Kue Mochi-Q bahwasanya dalam mengamplifikasi biaya terutama biaya listrik, biaya peralatan dan biaya tenaga kerja tidak dihitung dalam alokasi biaya karena menjadi satu dengan biaya internal rumah tangga. Hal ini dikarenakan terbatasnya pengetahuan ilmu manajemen akuntansi yang dimiliki oleh mitra dan tidak menyadari pentingnya mendapatkan laba yang optimal karena usahanya masih kecil. Solusi kedua yang diusulkan adalah dengan pelatihan pelaporan keuangan menghitung BEP untuk menemukan nilai BEP dengan pendampingan mitra.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu dengan mengadakan survei dalam bentuk wawancara tentang Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada pelaku UMKM sebelum dan sesudah pelatihan, community development, focus discussion group, pendampingan serta monitoring dan evaluasi. Kegiatan ini dilaksanakan selama satu bulan pada bulan Oktober 2023 di UMKM “Kue Mochi-Q” yang terletak di Jalan Sono Pesantren Kota Kediri. Kegiatan ini diawali dengan kegiatan wawancara terhadap objek, dalam hal ini adalah pengetahuan mitra mengenai Break Even Point Analysis sebagai alat perencanaan laba usaha sedangkan subjek survey adalah UMKM “Kue Mochi-Q”. Kegiatan selanjutnya yaitu Community Development, yaitu pelatihan ibu rumah tangga menjadikannya sebagai subjek dan sekaligus objek pembangunan dan melibatkan secara langsung sebagai upaya meningkatkan peran serta mereka demi kepentingan mereka sendiri. Selain itu metode Focus Group Discussion (FGD) juga digunakan pada kegiatan ini dimana FGD memiliki karakteristik

utama yaitu menggunakan data interaksi yang dihasilkan dari diskusi diantara para partisipannya. FGD dibagi dalam tiga tahap yaitu: 1) tahap koordinasi 2) tahap validasi data dan informasi 3) evaluasi dan tindak lanjut. Selanjutnya kami melakukan pendampingan latihan bersama, selama pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, mitra akan menyediakan sumber daya manusia (SDM). Kegiatan terakhir yaitu pelaksanaan monitoring dan evaluasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan oleh dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Kediri pada bulan Oktober 2023 selama satu bulan. Pelaksanaan kegiatan ini bertempat di Jl Sono Pesantren Kota Kediri. Kegiatan ini diikuti pemilik UMKM "Kue Mochi-Q". Penyampaian materi disampaikan oleh tim pengabdian dengan cara pemaparan dan diskusi. Sebelum penyampaian materi, tim pengabdian memberikan daftar pertanyaan tentang Break Even Point Analysis sebagai alat perencanaan laba. Hal tersebut bertujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman dan pelaksanaan aktivitas usaha yang dilakukan oleh UMKM "Kue Mochi-Q". Dari daftar pertanyaan yang diberikan diperoleh hasil bahwa pengetahuan mitra tentang Break Even Point Analysis sebagai alat perencanaan laba masih sangat kurang. Selanjutnya tim pengabdian masyarakat memberikan pelatihan dengan penyampaian materi tentang Break Even Point Analysis sebagai alat perencanaan laba. Pada saat pelatihan, penyampaian materi peserta diajak berdiskusi untuk bertanya mengenai materi yang telah disampaikan maupun permasalahan yang berkaitan dengan materi. Selain penyampaian materi dan diskusi, mitra juga diajarkan bagaimana cara mengidentifikasi fixed cost dan variable cost serta bagaimana membuat Break Even Point Analysis. Dari kegiatan tersebut mitra dapat menggunakan Break Even Point sebagai alat perencanaan laba baik jangka pendek dan jangka panjang melalui pengendalian variable cost dan fixed cost serta penentuan kapasitas produksi. Perencanaan laba yang baik dan optimal dapat meningkatkan pencapaian laba mitra (Pelu, 2021). Setelah dilakukan kegiatan pelatihan, tim melakukan monitoring terhadap mitra selama satu bulan untuk melihat perkembangan mitra. Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat dapat dilihat bahwa pengetahuan mitra tentang Break Event Point Analysis mengalami peningkatan sekitar 62,7%. Nilai tersebut diperoleh dari persentase nilai rata-rata jawaban dari daftar pertanyaan sebelum pelatihan dengan nilai rata-rata jawaban dari daftar pertanyaan sesudah pelatihan.



Gambar 1. Foto Pelatihan

SIMPULAN

Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dalam bentuk peningkatan pengetahuan tentang Break Even Point Analysis sebagai alat perencanaan laba pada UMKM "Kue Mochi-Q". Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat dapat dilihat bahwa pengetahuan dan keterampilan mitra dalam penggunaan Break Even Point Analysis mengalami peningkatan sebesar 62,7%. Pelaku UMKM "Kue Mochi-Q" sudah mampu mengidentifikasi biaya usaha, menentukan harga produksi, menentukan Break Even Point serta menentukan harga jual yang tepat. UMKM "Kue Mochi-Q" sudah dapat menerapkan Break Even Point Analysis sebagai alat perencanaan laba agar dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik impas dan margin of safety sehingga tidak mengalami kerugian dan dapat menentukan target laba sesuai dengan yang diinginkan.

SARAN

Melalui kegiatan ini, pelaku UMKM “Kue Mochi-Q” dianjurkan untuk dapat terus mempraktekkan dan menerapkan teori dan keterampilan yang telah diberikan selama pelatihan, sehingga UMKM dapat terus mengembangkan usaha serta meningkatkan laba yang diperoleh. Bagi pengabdian selanjutnya diharapkan dapat memberikan pelatihan yang lebih lanjut agar mitra lebih baik lagi dalam meningkatkan laba.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada civitas akademika, LP3M Universitas Kadiri dan seluruh pihak-pihak terkait atas dukungan dan kesempatan yang diberikan untuk menulis dan mempublikasikan hasil pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afif, M., & Rismawati. (2019). Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Garment. *Jurnal Akunida*, 5(1), 10–23
- Erari, A. (2022). Pelatihan *Break Even Point Analysis* Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Pemula: Strategi Keuangan Menghadapi Masa Pandemi Covid-19. *Cenderabakti*, 1(2).
- Hervito, F. A., Kurniati, N., & Mutmainnah, E. (2021). Analisis Finansial Dengan Pendekatan *Cost Volume Profit* Pada Usaha Kopi Bubuk Bukit Barisan Di Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 20(2), 355–366. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.20.2.355-366>
- Pelu, F. (2021). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Telesindo Shop Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 554-564
- Ratningsih, & Purnia, D. S. (2018). *Break Even Point* Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 3(Juni), 69–78.
- Susilawati, E., & Puryandani, S. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Keputusan Struktur Modal UMKM Dengan Inklusi Keuangan Sebagai Pemoderasi (Studi Pada UMKM Klaster Mebel dan Furnitur Kota Semarang). *Majalah Ilmiah Solusi*, 18(2), 41–70. <http://journals.usm.ac.id/index.php/solusi>
- Wdayani, W. (2023). Analisis *Break Even Point* dalam pengembangan produk UMKM Argowosata Dusun Bolu Kecamatan Seyagen Sleman. *JAMU: Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, 4(1), 23-29