

## PENGENALAN DAN PERHITUNGAN BEP SEBAGAI ALAT PERENCANA LABA PENJUALAN PADA UMKM BIDANG KULINER DI SAMARINDA

Sri Wahyuti<sup>1)</sup>, M. Astri Yulidar Abbas<sup>2)</sup>, Gandi Adnan<sup>3)</sup>, Elmayani Parembang<sup>5)</sup>  
<sup>1,2,3,4,5</sup> Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda,  
Kalimantan Timur, Indonesia

Email : <sup>1)</sup>[sriwahyuti@uwgm.ac.id](mailto:sriwahyuti@uwgm.ac.id), <sup>2)</sup>[astri@uwgm.ac.id](mailto:astri@uwgm.ac.id)

### ABSTRACT

*Break Even Point (BEP) method as a sales profit planning tool for MSMEs in Samarinda. This method is used by most businesses as a tool to test the feasibility of the business by determining the break-even point, where the business does not make a profit or loss, so that from the break-even point determine the selling price so that the desired profit planning is achieved. The aim of implementing this community service is to introduce and provide an understanding of the BEP calculation method for determining sales profits for culinary business owners. The PKM implementation method used is direct exposure using leaflet media so that partners can better understand and practice directly in calculating the desired profit planning. The results of the PKM implementation showed that partners were able to master 85% of the material provided and quickly understood the explanations given by the team, so there was an improvement from not knowing BEP at first. In addition, the results of the evaluation of assistance show that 75% of partners have the ability to classify costs, calculate BEP and make profit plans for each of their businesses.*

**Keywords:** BEP, Sales Profit, UMKM

### ABSTRAK

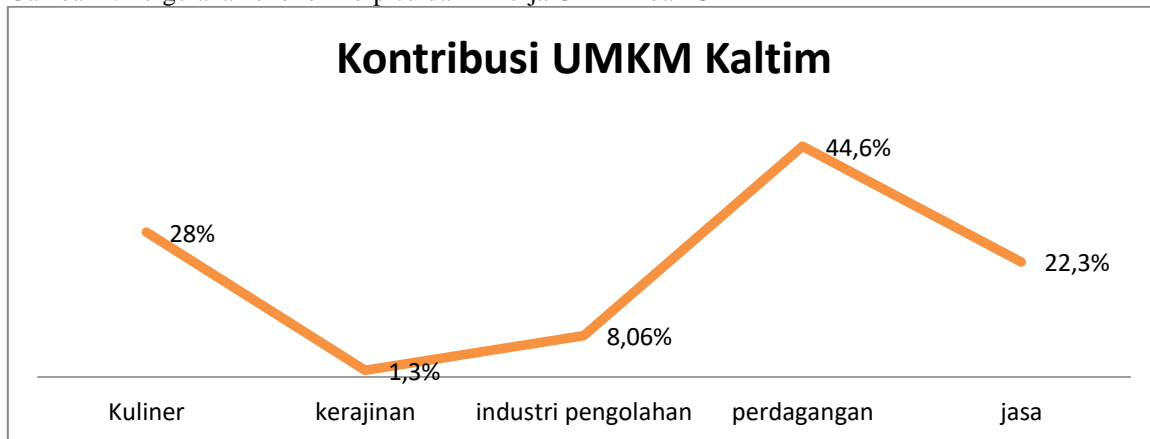
Metode *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba penjualan bagi UMKM di Samarinda. Metode ini digunakan oleh kebanyakan usaha sebagai alat untuk menguji kelayakan usaha melalui penentuan titik impas, dimana dalam usahanya tidak memperoleh laba maupun rugi, sehingga dari titik impas tersebut menentukan harga jual sehingga perencanaan laba yang diinginkan tercapai. Tujuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini untuk memperkenalkan dan memberikan pemahaman tentang BEP cara menghitung untuk untuk menentukan laba penjualan bagi pemilik usaha kuliner. Metode pelaksanaan PKM yang digunakan adalah pemaparan langsung menggunakan media leaflet agar mitra dapat lebih memahami dan langsung praktek dalam perhitungan perencanaan laba yang diinginkan. Hasil dari pelaksanaan PKM menunjukkan bahwa mitra mampu menguasai 85% materi yang diberikan dan cepat mengerti dari penjelasan yang tim lakukan, sehingga ada naikkan dari pertama tidak mengenal BEP. Selain itu, hasil evaluasi terhadap pendampingan menunjukkan bahwa 75% mitra memiliki kemampuan untuk mengklasifikasi biaya, menghitung BEP dan membuat perencanaan laba pada masing-masing usaha mereka.

**Kata Kunci:** BEP, Laba Penjualan, UMKM

### A. PENDAHULUAN

Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM Provinsi Kalimantan Timur menyebutkan berdasarkan jumlah data UMKM di Kaltim sebanyak 344.581 yang tersebar di Kabupaten dan kota. Dari jumlah tersebut 97% pelaku usaha berskala kecil sekitar 2,7% dan pengusaha menengah 0,2%. (<http://kaltim.antaranews.com>) Para pelaku UMKM telah memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi pasca pandemi Covid-19 kinerja UMKM dinilai sangat membantu dalam pemulihan ekonomi nasional. Pergerakan ekonomi dipicu dari kinerja UMKM dan UKM, pertumbuhan ekonomi tahun ini berada di kisaran 5,7%. Salah satunya berkat dari UMKM dan UKM yang termasuk ke dalam kontribusi UMKM di Kaltim dan salah satu UMKM yang pasti mendapat dampak positif terhadap kehadiran IKN adalah di bidang kuliner.

Gambar 1. Pergerakan ekonomi dipicu dari kinerja UMKM dan UKM



(Sumber: [www.kaltimprov.go.id](http://www.kaltimprov.go.id))

Usaha Mikro Kecil Menengah atau disingkat UMKM merupakan usaha yang sangat banyak di minati oleh masyarakat apalagi dibidang kuliner juga merupakan bidang usaha yang dimiliki oleh perorangan ataupun badan usaha yang sudah memenuhi ketentuan dari usaha mikro. Membuat perubahan dengan inovasi baru di bidang kuliner dengan modal yang juga tidak terlalu besar, maka usaha ini bisa dibilang sangat menjanjikan, mengingat setiap hari seluruh orang memerlukan makanan.

Dalam tiap melaksanakan kegiatan bisnis, suatu industri wajib melaksanakan perhitungan supaya tidak hadapi kerugian, sebab pada dasarnya suatu industri didirikan untuk mendapatkan laba serta menjauhi kerugian. Dengan bermunculannya para pelaku industri yang menjual produk yang sama, maka menuntut suatu industri buat mempunyai strategi dalam menjual produknya. Strategi yang digunakan oleh para pelaku usaha industri dalam menjual produk berbagai produk yang berbeda, tentunya keseluruhan mempunyai satu tujuan yang sama ialah mendapatkan keuntungan yang maksimal. Industri yang menginginkan keuntungan wajib sanggup meminimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan buat menciptakan sesuatu produk.

Suatu perhitungan yang cukup bermanfaat dalam dunia bisnis salah satunya dikenal dengan *Break Event Point* atau biasa disingkat dengan BEP yang mempunyai fungsi untuk menentukan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar suatu bisnis mengalami titik impas, dimana jumlah biaya yang dikeluarkan dan jumlah penjualan yang didapatkan seimbang. Dengan demikian, suatu bisnis dapat melakukan analisis terkait dengan profitabilitas untuk memaksimalkan keuntungan yang dapat dicapai Berdasarkan survei yang dilakukan tim pengabdian kepada masyarakat, beberapa UMKM di Samarinda mengatakan bahwa masih sangat asing terhadap perhitungan tersebut.

## B. PELAKSAAN DAN METODE

Metode dan alat analisis yang digunakan pada pengabdian kepada masyarakat ini adalah pemaparan langsung dengan menggunakan media leaflet untuk memudahkan pengelola UMKM sebagai sasaran program kerja dapat lebih memahami apa yang disampaikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat. Tahap persiapan dan komunikasi awal dengan mitra dilakukan melalui pertemuan antara tim pengabdian dengan mitra untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra. Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah para pelaku UMKM kuliner di Samarinda. Kemudian, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan contoh perhitungan *Break Event Point* (BEP) secara langsung untuk beberapa produk yang dihasilkan dan menentukan perencanaan laba dari data-data yang dihasilkan dari salah satu produk UMKM.

Manfaat yang diharapkan dari pengabdian ini bagi pemilik usaha kuliner agar dapat melakukan perhitungan *Break Event Point* (BEP) secara mandiri serta untuk mengetahui berapa minimum penjualan yang harus dicapai untuk setiap produk agar mencapai titik impas yang diinginkan. Dengan program kerja ini, harapan kami UMKM bidang kuliner di Samarinda dapat memaksimalkan penjualan serta keuntungannya, yang pada akhirnya akan mendorong perkembangan kemajuan UMKM bidang kuliner dan pekerjaan yang menghasilkan laba sesuai dengan target yang diinginkan dari penjualannya sehingga akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi setiap pelaku usaha.

Tahap Evaluasi terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam dua bentuk, yaitu 1) test yang mengukur kemampuan peserta terkait dengan perhitungan BEP dan perencanaan laba dan 2) pertanyaan dalam bentuk kuesioner yang mengukur persepsi kebermanfaatannya metode BEP sebagai alat perencanaan laba bagi UMKM dan tingkat kepuasan mitra dalam pelaksanaan pengabdian ini yang langsung ke lapangan.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan selama 2 hari dengan melakukan survei dan kunjungan ke tempat usaha kecil seperti pada penjual nasi goreng, penjual batagor keliling, penjual bapao keliling, penjual bakso dan warung kopi dengan tujuan untuk survei tentang apakah sudah mengenal tentang break even point dan perhitungannya dan apakah mereka sudah menerapkan metode BEP tersebut dalam usahanya. Dengan menggunakan leaflet yang telah dibuat sedemikian rupa oleh tim PKM yang digunakan langsung ke masyarakat untuk mengenalkan tentang BEP mulai dari pengertiannya, manfaat dan tujuan hingga dalam menghitung dan menetapkan harga jual sehingga pelaku UMKM mudah memahami dan dapat bermanfaat untuk kedepannya dalam usaha mereka. Tim pengabdian juga melakukan kunjungan di lapangan untuk melihat secara langsung bagaimana implementasi BEP dalam menyusun perencanaan laba bagi usaha mereka masing-masing.



Gambar 1. Bentuk leaflet yang digunakan untuk pengenalan dan dan contoh perhitungan BEP ke para pelaku UMKM

Dalam pelaksanaannya, tahap pertama kunjungan didapat bahwa dari semua mitra PKM yang kami kunjungi 90% belum mengenal tentang apa itu break even point atau titik impas, manfaat dan kegunaan, tujuannya serta pentingnya melakukan perhitungan dengan menggunakan metode BEP dalam usaha mereka untuk perencanaan laba penjualannya. Dengan adanya tim melaksanakan PKM yang langsung menjelaskan dan memberikan ceramah tentang pengenalan bahkan membuat perhitungan BEP untuk masing-masing UMKM tersebut. Tim PKM meminta mitra menyediakan data yang diperlukan antara lain tentang biaya variable dan biaya tetap yang mereka gunakan dalam setiap penjualannya. Dengan adanya data-data tersebut kemudian tim PKM membuat perhitungan BEP masing-masing pelaku usaha yang tim kunjungi yaitu penjual bakpao, penjual bakso, penjual batagor, penjual nasi goreng dan warung kopi yang ada di Samarinda.







Gambar 2. Melaksanakan kunjungan kepada para pelaku UMKM kuliner mengenalkan tentang BEP dan memberikan contoh dalam perhitungan perencanaan laba penjualan

Selanjutnya setelah tim menjelaskan dan membuat perhitungan BEP dengan harapan agar pelaku usaha UMKM kuliner mengenal lebih paham dan dapat melakukan perhitungan BEP secara mandiri serta untuk mengetahui berapa minimum penjualan yang harus dicapai untuk setiap produk agar mencapai titik impas yang diinginkan sehingga dapat memaksimalkan penjualan serta keuntungannya, yang pada akhirnya akan mendorong perkembangan kemajuan UMKM dan pekerjaan yang layak serta pertumbuhan ekonomi.

Perencanaan laba dapat dijadikan sebagai pedoman untuk mengontrol dan mengendalikan kemana arah suatu kegiatan usaha dilakukan. Baik usaha yang sudah lama berdiri maupun suatu usaha yang baru saja akan direncanakan (belum terealisasi). Dengan adanya perencanaan laba, biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu usaha dan volume laba yang harus dicapai untuk mendapatkan keuntungan maksimal suatu usaha. Hasil survey menunjukkan bahwa mitra mampu menguasai 85% materi yang diberikan dan merasa sangat beruntung dengan adanya penjelasan yang tim lakukan. Selain itu, hasil evaluasi terhadap pendampingan menunjukkan bahwa 75% mitra memiliki kemampuan untuk mengklasifikasi biaya, menghitung BEP, dan membuat perencanaan laba pada masing-masing usaha mereka.

#### D. PENUTUP

Pelaksanaan PKM tentang pemahaman dan perhitungan Metode break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM di Samarinda ini telah memberi dampak positif kepada mitra. Mitra PKM mengalami peningkatan kemampuan dalam pemahaman terhadap arti pentingnya menghitung BEP dan manfaat dalam penyusunan perencanaan laba pada usaha mereka masing-masing. Para peserta mampu mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sebagai dasar menghitung BEP dalam usaha mereka. Mereka juga mampu membuat perencanaan laba bagi usaha masing-masing. Di samping itu, telah terjadi peningkatan pemahaman mitra tentang manfaat jika para pengelola usaha menghitung BEP. Para peserta memahami bahwa dengan menghitung BEP, para pelaku usaha dapat menghindarkan mereka dari kerugian usaha.

Demi keefektifan hasil kegiatan pengabdian masyarakat kelompok ini disarankan sebaiknya ditindaklanjuti dengan kegiatan pelatihan dengan materi yang lain misalnya penyusunan harga pokok produksi, penyusunan anggaran dan perencanaan modal kerja. Selain itu, pelaku usaha dalam pelatihan ini sebaiknya memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dengan usia yang relatif muda, sehingga lebih mudah menyerap materi pelatihan.

#### E. DAFTAR PUSTAKA

- Chosy, T. (2020). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Dagang Bakso Bom Kota Bengkulu. *Repository Universitas Muhammadiyah Bengkulu*, accessed June 25, 2023, <http://repo.umb.ac.id/items/show/900>.
- Horngren, e. a. (2008). *Introduction to Manajemen Accounting*. New Jersey: Pearson Pretice Hall.
- Ibrahim, H. A. (2016). Analisis Penetapan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan PT. Kopi Jaya Corpora di Makasar. 153-157.
- Irham, F. (2018). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan Edisi 1. Cetakan ke-6*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah, Vol 2, No 1.*, pp. 9-28.
- Munawir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Putri, R. L. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). *Jurnal Benefit Vol. 4 No.1*.
- Riyanto, B. (2010). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, ed 4.* Yogyakarta: BPFE.

- Sartono, A. (2011). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. edisi 4*. Yogyakarta: BPFÉ.
- Suci Mulya Wijayanti, D. M. (2020). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan dan Laba (Studi Pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk).
- Sugiri, S. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar 2. Edisi Kedua*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sutrisno. (2017). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi, edisi kedua, cetakan pertama*. Yogyakarta: Ekonosia.
- Suwardjono. (2008). *Teori Akuntansi Perencanaan Laporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFÉ.