

**EDUKASI PERENCANAAN LABA DENGAN
PENDEKATAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* PADA
USAHA MIKRO**

**Siti Rohmah¹, Agus Riyanto², Pantas P. Pardede³, Nadiya Yunan⁴, Evllyshin
Pakadang⁴, Nur Patul Auliah⁵**

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

e-mail : sitirohmah1407@uwgm.ac.id

Abstract

Abstrak

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan untuk membantu para pelaku usaha UMKM berkaitan dengan perencanaan Laba. Perencanaan laba adalah rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan. Perencanaan ini dilakukan dengan memperkirakan pendapatan dan pengeluaran bisnis untuk periode tertentu, biasanya satu tahun. Tujuan dan target yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah edukasi terkait perencanaan laba dengan menggunakan Analisis Break Even Point (BEP). Luaran yang dihasilkan adalah menghitung Titik Impas, Perencanaan laba dapat dilakukan dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Dalam perencanaan laba, beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan adalah: Biaya, Volume, Harga jual, Keuntungan atau kerugian yang diderita dari volume penjualan tertentu.

Salah satu teknik perencanaan laba yang dapat digunakan adalah analisis titik impas atau Break Even Point (BEP). Analisis BEP dapat membantu manajemen menentukan jumlah produksi atau penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target keuntungan

.Metode pengabdian yang digunakan adalah edukasi dan sosialisasi terhadap Pelaku usaha Mikro di Samarinda . Dengan cara memberikan pengenalan awal terhadap permasalahan yang terjadi pada umumnya dalam UMKM, pengenalan terkait Perencanaan Laba UMKM dengan analisis BEP.

Kata kunci : Edukasi; Analisis; *Break Even Point*, Usaha Mikro.

LATAR BELAKANG

UMKM adalah singkatan dari Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah. Pengertian UMKM sendiri adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Pemerintah mengelompokkan jenis usaha berdasarkan kriteria aset dan omzet. Usaha Mikro Kecil adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, memiliki omzet tahunan maksimal Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Pertumbuhan UMKM di Indonesia berdasarkan Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kementerian KUKM) pada tahun 2021, jumlah UMK di Indonesia mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau Rp8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,4 persen dari total investasi di Indonesia. Berdasarkan data diatas, Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi yang kuat karena jumlah UMKM yang sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat besar. Persentase UMKM yang bertambah setiap tahunnya menyebabkan jumlah pengangguran di Indonesia juga akan berkurang.

Analisis titik impas, atau analisis hubungan biaya, jumlah, dan keuntungan, adalah cara untuk meleburkan, merekonsiliasi, dan menginterpretasikan data produksi guna mendukung pengambilan keputusan manajemen. Titik impas adalah titik di mana industri tidak menguntungkan atau mendapati kerugian. Anda juga bisa memparafrasekannya menggunakan kata berbeda. "Jika pendapatan serupa dengan anggaran total, perusahaan menanggung biayanya." Oleh karena itu, analisis titik impas merupakan sarana untuk menyelidiki hubungan antara biaya tetap, variabel, dan penjualan.

Dengan bantuan analisis titik impas (BEP), setiap perusahaan menentukan atau mereka-reka jumlah produksi yang tidak menguntungkan atau merugikan. Mengetahui titik impas Anda memungkinkan Anda merencanakan volume produksi dan penjualan yang akan menguntungkan perusahaan Anda. Untuk menghindari kerugian, sebuah instansi hendaklah mampu mengupayakan angka penjualan pada titik impas. Jika kuantitas penjualan tidak menyentuh titik impas bermakna perusahaan mendapati kerugian. Lantaran hal itu, analisis titik impas dapat digunakan oleh manajer sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan tentang penjualan atau aktivitas manufaktur.

PERMASALAHAN MITRA

Edukasi ini dilakukan dalam hal membantu Pelaku Usaha karena masih rendahnya tingkat pendidikan masyarakat. Sehingga edukasi dan sosialisasi dirasa perlu dalam hal terkait Perencanaan Laba. Pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusaan. Laba adalah penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan.

SOLUSI PERMASALAHAN

Solusi dari kegiatan pendampingan dapat dijabarkan sebagai berikut

- a. Memberikan Edukasi secara Daring atau Luring dengan memberikan Ceramah dengan memberikan pengetahuan tentang materi dasar-dasar pengelolaan UMKM.
- b. Melakukan praktek bagaimana cara pengelolaan keuangan UMKM
- c. Memberikan buku panduan terkait perencanaan Laba UMKM dengan pendekatan Break Even Point.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan Edukasi UMKM Untuk perencanaan Laba pelaku usaha sesuai dengan pendekatan analisis Break Even Point. Pelaksanaan Program sendiri terdiri dari 3 tahap operasional untuk dapat mencapai hasil luaran program pengabdian masyarakat yaitu sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi waktu pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.
2. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan berbagai materi terkait Perencanaan Laba
3. Sosialisasi dan edukasi pentingnya dalam Perencanaan Laba UMKM
4. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan berbagai media yang digunakan untuk sosialisasi dan edukasi terkait perhitungan Analisis BEP UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan edukasi kepada pelaku usaha mikro di Kota Samarinda mengenai pentingnya perencanaan laba menggunakan pendekatan **Break Even Point (BEP)**. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara langsung melalui pelatihan dan diskusi interaktif, dengan melibatkan UMKM dari berbagai sektor usaha seperti kuliner, kerajinan, dan jasa.

Kegiatan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal : Senin – Selasa, 2 s/d 3 Juni 2025

Pukul : 09.00 – 13.00 wita

Kegiatan : Sosialisasi dan edukasi

Narasumber : Siti Rohmah, SE., M.Ak

Metode pelaksanaan kegiatan meliputi:

- a) Penyampaian materi edukatif terkait perencanaan laba dan BEP.
- b) Simulasi perhitungan BEP berdasarkan data usaha peserta.
- c) Diskusi dan tanya jawab seputar permasalahan perencanaan laba.
- d) Pembagian modul dan worksheet perhitungan BEP untuk dipraktikkan secara mandiri.

Materi yang Disampaikan

Materi utama yang diberikan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi:

Konsep Perencanaan Laba

Perencanaan laba ditekankan sebagai kegiatan penting dalam mengelola usaha, bukan hanya sekadar menghitung keuntungan setelah penjualan terjadi, melainkan sebagai alat bantu untuk mengantisipasi biaya, menentukan harga jual, dan menetapkan target penjualan.

Pengertian dan Manfaat Analisis Break Even Point

Disampaikan bahwa Break Even Point (BEP) adalah **titik impas** di mana total pendapatan sama dengan total biaya (laba = 0). Pelaku usaha dikenalkan dengan: Mengetahui batas minimal penjualan agar tidak rugi.

- 1) Menyusun target produksi dan penjualan yang realistis.
- 2) Menjadi dasar dalam perencanaan strategi harga dan efisiensi biaya.

Komponen dalam Perhitungan BEP

Peserta diperkenalkan dengan tiga komponen utama BEP:

- a. **Biaya Tetap (Fixed Cost):** Biaya yang tidak berubah seiring volume penjualan (misalnya sewa tempat, gaji tetap).
- b. **Biaya Variabel (Variable Cost):** Biaya yang berubah tergantung pada volume produksi (misalnya bahan baku).
- c. **Harga Jual per Unit**

Rumus dan Simulasi BEP

Rumus yang diberikan kepada peserta:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Simulasi sederhana

Biaya tetap: Rp 2.000.000

Harga jual produk: Rp 10.000

Biaya variabel per unit: Rp 6.000

$$\text{BEP} = \frac{2.000.000}{10.000 - 6.000} = 500 \text{ unit}$$

Peserta diajak menghitung BEP usaha masing-masing dengan menggunakan template worksheet yang dibagikan.

Respon dan Partisipasi Peserta

Secara umum, peserta menunjukkan **antusiasme tinggi** selama kegiatan berlangsung. Hal ini tercermin dari:

- 1) Banyaknya pertanyaan yang diajukan terkait usaha mereka masing-masing.
- 2) Ketertarikan dalam simulasi BEP karena langsung relevan dengan kondisi usaha mereka.
- 3) Beberapa peserta menyampaikan bahwa mereka baru mengetahui pentingnya pemisahan biaya tetap dan variabel.
- 4) Peserta juga memberikan masukan agar kegiatan serupa dilakukan secara rutin dan dilengkapi dengan pendampingan lanjutan.

Dampak dan Hasil yang Dicapai

Setelah pelaksanaan kegiatan, diperoleh hasil sebagai berikut:

- 1) **50% peserta mampu menghitung BEP** usahanya secara mandiri menggunakan contoh data yang disiapkan.
- 2) **65% peserta memahami perbedaan biaya tetap dan biaya variabel.**
- 3) Sebagian peserta mulai menyusun rencana penjualan berbasis target BEP dan laba yang diinginkan.

Adapun hasil jangka pendek yang dapat diamati:

- 1) Peningkatan kesadaran pentingnya pencatatan keuangan sederhana.
- 2) Munculnya inisiatif dari peserta untuk menghitung ulang harga jual produknya agar mencapai titik impas dan laba lebih optimal.

Evaluasi Kegiatan

Evaluasi dilakukan melalui kuisisioner sederhana di akhir kegiatan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa :

- 1) Materi dianggap **sangat relevan** oleh mayoritas peserta.
- 2) Waktu pelatihan dinilai cukup, namun peserta mengusulkan sesi praktik tambahan di masa mendatang.
- 3) Pelatihan ini memberi **wawasan baru** terutama bagi pelaku usaha pemula.

Dokumentasi Kegiatan

Berikut adalah foto-foto selama kegiatan berlangsung



Gambar 1 : Pemaparan Materi



Gambar 2 : Praktek Peserta



Gambar 3 : Sesi Diskusi terkait Materi

Simpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema edukasi perencanaan laba menggunakan pendekatan **Break Even Point (BEP)** telah berhasil dilaksanakan dengan melibatkan pelaku usaha mikro di Kota Samarinda. Berdasarkan hasil pelaksanaan dan evaluasi, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) **Tingkat pemahaman peserta terhadap konsep perencanaan laba dan BEP meningkat secara signifikan**, khususnya dalam membedakan biaya tetap dan biaya variabel, serta cara menghitung titik impas usaha.
- 2) **Analisis BEP terbukti sebagai alat sederhana namun efektif** dalam membantu pelaku usaha mikro merencanakan target penjualan dan mengukur efisiensi biaya, terutama dalam konteks usaha skala kecil yang minim perencanaan keuangan.
- 3) **Sebagian besar peserta mampu menerapkan rumus BEP** menggunakan data usaha mereka sendiri, dan menyatakan akan menggunakannya untuk menyesuaikan harga jual dan strategi produksi mereka ke depan.

- 4) Kegiatan ini memberikan **wawasan praktis dan langsung dapat diterapkan**, serta membangun kesadaran akan pentingnya pencatatan biaya dan perencanaan laba sebagai bagian dari manajemen usaha mikro.

Saran

- 1) **Perlu dilakukan pendampingan lanjutan** secara berkala bagi pelaku usaha mikro dalam menyusun perencanaan laba dan pencatatan keuangan sederhana, agar ilmu yang telah diberikan dapat diterapkan secara berkelanjutan.
- 2) Dinas terkait atau lembaga pembina UMKM di Samarinda diharapkan dapat **mengadopsi dan mengembangkan pelatihan BEP** ini sebagai salah satu materi wajib dalam pembinaan usaha mikro.
- 3) Diperlukan pengembangan media pembelajaran tambahan, seperti **modul praktis, video tutorial, dan template digital BEP**, untuk memudahkan pelaku usaha yang memiliki keterbatasan dalam mengikuti pelatihan tatap muka.
- 4) Untuk kegiatan PKM selanjutnya, disarankan agar materi diperluas mencakup topik lanjutan seperti **pengelolaan arus kas (cash flow), strategi penetapan harga, dan analisis laba-rugi sederhana** agar pelaku UMKM memiliki pemahaman keuangan yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting* (16th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- Hery. (2021). *Akuntansi Manajemen: Pendekatan Konseptual dan Aplikasi untuk Bisnis*. Jakarta: Grasindo.
- Harahap, S. S. (2013). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2019). *Manajemen Keuangan* (Edisi Revisi). Jakarta: Rajawali Pers.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5). Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Wahyuni, S. (2018). *Manajemen UMKM: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Deepublish.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Data Statistik UMKM*. Diakses dari: <https://kemenkopukm.go.id> pada 5 Juni 2025.