

Pelatihan Perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada Usaha Rajutan Mak Wo Palembang

Elisa¹, Lisnini², Keti Purnamasari³, Alfitriani⁴

^{1,2,3,4} Politeknik Negeri Sriwijaya, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis : Keti Purnamasari

E-mail: keti.purnamasari@polsri.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini dilakukan pada mitra Usaha Rajutan Mak Wo yang beralamat di Perumahan Bukit Sejahtera Blok AC No 7 & RT 68 RW 21 Kelurahan Bukit Lama Kecamatan Ilir Barat I Palembang. Usaha ini berdiri sejak tahun 1975 yang dikelola oleh Ibu Nur Hasyim Ali. Produk hasil rajutan awalnya hanya dipakai untuk keperluan sendiri kemudian dijual ke teman-teman, saudara maupun tetangga si perajin. Usaha ini diteruskan sampai sekarang dengan menjual berbagai jenis hasil rajutan antara lain : tas kecil, tas besar, taplak meja, tudung saji, sarung bantal kursi, konektor masker dan keperluan rumah tangga lainnya. Pemilik belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) sehingga tidak mengetahui berapa jumlah minimal unit produk yang harus terjual agar mencapai titik impas, belum menghitung harga jual yang dapat menutupi biaya, serta belum ada perencanaan laba yang diharapkan. Pemilik usaha dalam menghitung keuntungannya tidak memasukkan biaya sewa gedung dan upah tenaga kerja dengan menganggap selisih antara hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan adalah keuntungan. Setelah dilakukannya pelatihan perhitungan BEP, pemilik usaha ini dapat mengklasifikasi dan menghitung biaya tetap (*Fixed Cost-FC*), biaya variabel (*Variable Cost-VC*), total pendapatan (*Total revenue-TR*), total biaya (*Total Cost-TC*) dan *Break Even Point* (BEP).

Kata kunci - *Break Even Point*, Laba, UMKM

Abstract

This service is carried out for Mak Wo Knitting Business partners who are located at the Bukit Sejahtera Housing Block AC No 7 & RT 68 RW 21 Bukit Lama Village, Ilir Barat I District, Palembang. This business was founded in 1975 which is managed by Ms. Nur Hasyim Ali. Initially, knitted products were only used for their own needs and then sold to friends, relatives and neighbors of the craftsman. This business has been continued until now by selling various types of knitted products, including: small bags, large bags, tablecloths, food covers, chair cushion covers, mask connectors and other household needs. The owner has never done a *Break Even Point* (BEP) calculation so he doesn't know the minimum number of product units that must be sold in order to break even, has not calculated a selling price that can cover costs, and there is no expected profit plan. The business owner does not include building rental costs and labor wages in calculating his profits, assuming that the difference between the sales proceeds and the expenses incurred is profit. After BEP calculation training, this business owner can classify and calculate fixed costs (*Fixed Cost-FC*), variable costs (*Variable Cost-VC*), total revenue (*Total revenue-TR*), total costs (*Total Cost-TC*) and *Break Even Point* (BEP).

Keywords - *Break Even Point*, Profit, MSME

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dan strategis dalam struktur perekonomian Indonesia karena memberikan sumbangan besar terhadap Produk Domestik Bruto (61,1%), penyerapan tenaga kerja (97,1%), dan ekspor (14,4%) (bi.go.id). Di Indonesia, UMKM memiliki peran yang cukup besar yaitu perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan penyediaan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif (Bappenas, dikutip dalam Putri, 2022).

Usaha Rumah Rajutan Mak Wo yang beralamat di Perumahan Bukit Sejahtera Blok AC No 7 & RT 68 RW 21 Kelurahan Bukit Lama Kecamatan Ilir Barat I Palembang adalah usaha milik Mak Wo. Mak Wo merupakan saapan akrab dari pemilik usaha yaitu Ibu Nur Hasyim Ali. Usaha Rajutan ini dikelola sejak Mak Wo masih muda, dari hobi merajut taplak meja, sarung bantal kursi, *lover*, *bed cover* dan lain lain. Usaha ini sekarang dikelola lebih intensif disamping mengajari para ibu-ibu di lingkungan tempat tinggalnya dan menjadi pengajar kursus merajut di Rossa Rajutan Galeri. Usaha ini memiliki visi dan misi dimana visinya yaitu menjadi UMKM usaha rajutan yang menjunjung tinggi *entrepreneurship* yang bersifat dinamis dan inovatif. Sedangkan misinya adalah meningkatkan potensi UMKM tradisional melalui penyerapan tenaga kerja dan pelatihan masyarakat lokal, mempertahankan kualitas dan kekhasan rajutan tradisional namun peka dan responsif terhadap inovasi teknologi dan dapat menjaga kelestarian lingkungan, aktif terhadap berbagai pelatihan dan mengikuti bazar sebagai motivasi untuk meningkatkan dan mempertahankan kualitas UMKM.

Usaha Rajutan ini semakin berkembang terlihat dari beragamnya jenis benang yang digunakan dan beragamnya produk yang dihasilkan seperti taplak meja, *lover*, sarung bantal kursi, tempat tisu, pembungkus galon, dompet, tas, konektor masker dan berbagai keperluan rumah tangga lainnya. Usaha ini tidak memerlukan dana yang besar sehingga pemilik usaha belum pernah menghitung secara rinci mengenai berapa biaya produksi dan keuntungan yang diharapkan. Pemilik usaha belum pernah melakukan perhitungan titik impas (*Break Even Point-BEP*) sehingga tidak mengetahui pada tingkat penjualan berapa unit perusahaan akan balik modal, pemilik usaha juga belum pernah melakukan perencanaan laba, dan belum pernah mengklasifikasikan dan menghitung biaya-biaya seperti biaya tetap (*Fixed Cost-FC*) dan biaya variabel (*Variable Cost-VC*). Perhitungan dibuat secara sederhana dengan menganggap selisih antara hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan adalah keuntungan.

Untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi kondisi perekonomian diperlukan pengelolaan manajemen yang baik. Manajemen dituntut untuk mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang ada secara efektif dan efisien serta dapat mengambil keputusan manajerial untuk menunjang pencapaian perusahaan yaitu memaksimalkan keuntungan melalui jumlah unit yang terjual, biaya satuan, dan harga jual (Oppusunggu, 2020). *Break Even Point (BEP)* sering juga disebut *Cost Profit Volume Analysis (CPV)* merupakan alat manajemen yang penting bagi perusahaan untuk meramalkan, membuat keputusan, dan mengendalikan biaya, serta berperan penting dalam manajemen perusahaan. Analisis CVP memberikan dasar bagi pengambilan keputusan bisnis dan pengendalian target yang efektif. Prinsipnya banyak digunakan dalam peramalan perusahaan, pengambilan keputusan, perencanaan, dan pengendalian (Guo, 2023).

Penerapan analisis CVP membantu UMKM dalam memperkirakan keuntungan maksimal dan mengetahui berapa unit total penjualan dan pendapatan yang harus diperoleh agar dapat mencapai *Break Event Point*. Untuk membentuk pengelolaan keuangan usaha yang baik, perlu dilakukan pemisahan biaya yang ditanggung menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Perencanaan anggaran berguna untuk meningkatkan keuntungan dan menghindari potensi kerugian (Bastomi, Sudarmiatin & Hermawan, 2023). Secara umum, dengan analisis titik impas, pengusaha UMKM dapat mengetahui kontribusi margin pada satuan atau jumlah produk yang akan dijual, jumlah minimal unit yang harus terjual agar mencapai titik impas dimana biaya yang dikeluarkan sama dengan penjualan yang

dihasilkan, dan harga jual suatu produk yang dapat menutupi total biaya, baik biaya tetap maupun variabel (Utami & Mubarok, 2021).

Analisis titik impas cocok diterapkan sebagai strategi bisnis bagi perusahaan baru dengan produk atau jasa yang tidak jauh berbeda dengan pesaingnya. Penerapan harga pada titik impas yang lebih rendah membuat perusahaan tersebut memiliki peluang yang lebih baik dalam mendapatkan pangsa pasarnya walaupun pada saat harga di titik impasnya, perusahaan tidak menghasilkan laba. Selanjutnya, setelah mampu mendapatkan pangsa pasarnya, perusahaan secara bertahap dapat menaikkan harga yang lebih tinggi (Purnamasari, 2020). Menurut Mitchell (2023), ada beberapa manfaat analisis BEP antara lain : analisis BEP dapat membantu mengungkap pengeluaran yang tidak diduga sebelumnya, analisis BEP membatasi keputusan berdasarkan emosi, analisis BEP membantu dalam menetapkan tujuan, analisis BEP mengamankan pendanaan, dan analisis BEP membantu dalam penentuan harga produk dengan benar dari sudut pandang bisnis.

Dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) diharapkan dapat membantu pemilik usaha mengambil keputusan dalam mengembangkan usaha. Pemilik usaha dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian, mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh keuntungan, mengetahui dampak perubahan harga jual produk, biaya, dan volume penjualan serta menentukan ragam produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat keuntungan yang telah ditargetkan dalam perencanaan laba.

METODE

Untuk mengatasi permasalahan mitra, maka dilakukan pelatihan perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada usaha Rajutan Mak Wo Palembang yang dilaksanakan dengan:

1. Metode ceramah mengenai konsep dasar yang diperlukan dalam menghitung komponen yang diperlukan dalam perhitungan BEP seperti biaya tetap (*Fixed Cost-FC*), biaya variabel (*Variable Cost-VC*), total pendapatan (*Total revenue-TR*), dan total biaya (*Total Cost-TC*).
2. Praktik menghitung BEP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan praktik perhitungan BEP, langkah kegiatan dilakukan sebagai berikut :

1. Mendata semua jenis produk yang telah dihasilkan.
2. Mengklasifikasi biaya-biaya seperti biaya tetap (*Fixed Cost-FC*) dan biaya variabel (*Variable Cost-VC*), mengitung total pendapatan (*Total revenue-TR*), dan total biaya (*Total Cost-TC*).
3. Menghitung *Break Even Point* (BEP), dari perhitung tersebut akan dapat terlihat pada kuantitas produksi berapa Usaha Rumah Rajutan Mak Wo Palembang baru mendapat keuntungan.

Hasil dari kegiatan pelatihan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.
Uraian Kegiatan dan Hasil

No.	Kegiatan	Hasil
1.	Penyuluhan dengan materi "Perilaku Biaya dan Analisis <i>Break Even Point</i> ".	Peserta mampu memahami mengenai perilaku biaya dan analisis BEP.
2.	Praktik mengklasifikasi biaya.	Peserta mampu mengklasifikasi (mengelompokkan) biaya menjadi biaya tetap (<i>Fixed Cost-FC</i>) dan biaya variabel (<i>Variable Cost-VC</i>).

2.	Praktik menghitung biaya tetap (<i>Fixed Cost-FC</i>), biaya variabel (<i>Variable Cost-VC</i>), total pendapatan (<i>Total revenue-TR</i>), dan total biaya (<i>Total Cost-TC</i>).	Peserta mampu menghitung tiap komponen pendukung dalam menghitung BEP : 1. Menghitung biaya tetap (<i>Fixed Cost-FC</i>) dan biaya variabel (<i>Variable Cost-VC</i>). 2. Menghitung total pendapatan (<i>Total revenue-TR</i>) dan total biaya (<i>Total Cost-TC</i>).
3.	Praktik menghitung BEP.	Peserta mampu menghitung BEP dalam unit dan rupiah.



Gambar 1.
Penyuluhan dan praktik Perhitungan BEP

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini telah berjalan dengan baik. Pelatihan perhitungan BEP telah dilakukan. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang memadai mengenai perhitungan BEP yang dapat digunakan dalam pengembangan Usaha Rajutan Mak Wo Palembang. Hasil perhitungan BEP dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan tentang jumlah minimal unit produk yang harus terjual agar mencapai titik impas, membantu dalam menentukan harga jual yang dapat menutupi biaya, serta untuk merencanakan laba yang diharapkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian kepada masyarakat ini dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan Kebudayaan, Riset dan Teknologi sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Penugasan Pengabdian Kerja Sama Dosen dan Mahasiswa. Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan dukungan materil dan immateriil dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastomi, Sudarmiatin, & Hermawan, A. (2023). Cost Volume Profit (CVP) Analysis As A Profit Planning Tool At Lay Cang MSMEs. *Asian Journal of Management Entrepreneurship and Social Science*, 3 (2), 146-160.
- Guo, Y. (2023). Enterprise Management Decision and Financial Management Based on Dynamic Cost Volume Profit Model. *Hindawi Journal of Function Space*, 2023, 1-9.

- Mitchell, C. 2023. *Breakeven Point: Definition, Examples, and How to Calculate*. <https://www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp>, diakses pada Juli 2023.
- Oppusunggu, L.S. (2020). Importance of Break-Even Analysis for The Micro, Small and Medium Enterprises. *International Journal of Research-GRANTHAALAYAH*, 8(6), 212-218.
- Purnamasari, K., & Djuniardi, D. (2021). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Putri, A.S.(2022). *Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia*. <https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia>, diakses pada Juli 2023.
- Utami, Y., & Mubarok, A. (2021). Determining Products or Services Pricing on MSME Using Break-Even Point Analysis Method. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 5(2), 7-21.