



PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA PADA UMKM DI KELURAHAN KEMBANGAN SELATAN JAKARTA BARAT

Anna Christin Silaban¹, Dewi Murtiningsih²

^{1,2}Universitas Mercu Buana, Jakarta

*ansilch@yahoo.com

Abstrak

Usaha Mikro dan Menengah atau UMKM di Indonesia telah mengalami pertumbuhan secara terus menerus. Untuk mendorong para pelaku bisnis untuk menjalankan usahanya agar tidak mengalami kerugian maka diperlukan pengetahuan mengenai perhitungan break even point sebagai alat perencanaan penjualan dan laba. Untuk itu dilaksanakan pelatihan kepada pelaku usaha UMKM di wilayah Kembangan Selatan dengan memperkenalkan perhitungan akuntansi Break Even Point. Melalui edukasi ini diharapkan dapat menunjang keberhasilan UMKM yang akan meningkatkan taraf hidup dan perekonomian UMKM.

Kata kunci : Perencanaan ; Penjualan; Laba; Breakeven point

Abstract

Micro and Medium Enterprises or MSMEs in Indonesia have experienced continuous growth. To encourage business people to run their businesses so as not to experience losses, knowledge of break even point calculations is needed as a sales and profit planning tool. For this reason, training was carried out for MSME business actors in the South Kembangan area by introducing Break Even Point accounting calculations. Through this education, it is hoped that it can support the success of MSMEs which will improve the standard of living and economy of MSMEs.

Keywords : Planning; Sale; Profit; Breakeven point

1. Pendahuluan

UMKM saat ini sudah menjadi pilar perekonomian di Indonesia karena memiliki banyak unit usaha sehingga mampu menyerap banyak tenaga kerja. Menurut data pada UMKM Indonesia 2023 peran UMKM sangat penting bagi perekonomian Indonesia, yaitu memberi kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia sebesar lebih dari 60% atau sekitar Rp8.573 Triliun setiap tahunnya. Selain itu, UMKM memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 97% dari total tenaga kerja Indonesia atau 116 juta orang. Basis usaha ini juga terbukti kuat dalam menghadapi krisis ekonomi. Usaha mikro juga mempunyai perputaran transaksi yang cepat, menggunakan produksi domestik dan bersentuhan dengan kebutuhan primer masyarakat. Sinergi membangun UMKM adalah dengan meningkatkan



kemampuan keuangan UMKM yang merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM selama ini.

Terdapat beberapa permasalahan struktural UMKM yang perlu diselesaikan sehingga UMKM dapat berperan lebih dalam perekonomian nasional. Permasalahan tersebut antara lain menyangkut pengelolaan usaha pelaku UMKM dimana mereka sering melakukan usaha tanpa perencanaan keuangan yang baik sehingga berdampak pada keberlangsungan usaha. Secara umum dapat dilihat UMKM yang ada tidak menunjukkan peningkatan usaha yang cukup signifikan bahkan dikhawatirkan banyak yang akan gulung tikar.

Didalam suatu perusahaan, perencanaan keuangan yang baik dan matang merupakan tanggung jawab manajemen. Jika fungsi manajemen bisa dilakukan dengan baik, maka perusahaan yang didirikan dalam menjalankan usahanya akan lancar dan berhasil mencapai tujuan yang diinginkan. Tentunya tujuan perusahaan yaitu berupa laba atau keuntungan yang diperoleh sehingga perusahaan harus mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Salah satu teori keuangan yang bisa dipakai untuk perencanaan usaha adalah menggunakan teori Break Even Point (BEP) atau Titik Impas. BEP adalah suatu teori dalam ilmu keuangan yang dapat menghitung berapa banyak produk yang harus dijual agar dapat impas menutup biaya operasional.

Kondisi di lapangan menunjukan masih banyak pelaku UMKM tidak mengetahui berapa banyak produk yang harus dijual agar dapat impas menutup biaya operasional. Biasanya mereka merencanakan penjualan dengan melakukan estimasi angka penjualan tanpa dasar perhitungan yang jelas.

Dalam menjalankan aktivitas bisnis UMKM harus melakukan perencanaan penjualan dan laba agar tidak merugi dan selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan usahanya sehingga dapat naik kelas menjadi usaha yang lebih maju lagi.

Permasalahan Mitra Usaha di UMKM Kembangan Selatan dalam menjalankan kegiatan usahanya, sangat disayangkan usaha ini masih terkendala:

1. Latar belakang pendidikan pelaku UKM yang kurang mengerti ilmu keuangan
2. Belum mempunyai pengetahuan tentang perhitungan Break Even Point

Rencana PKM ini sudah sejalan dengan peta jalan RIPkM UMB tahun 2021-2025 yaitu keberlanjutan bisnis yang bertema Pengembangan dan Penguatan Manajemen Keuangan dimana pelaku UMKM diberi pelatihan teori keuangan tentang perhitungan Break Even Point sebagai solusi untuk mengembangkan usaha.

Kegiatan PKM ini melibatkan juga mahasiswa dari fakultas Ekonomi dan Bisnis UMB yang bertujuan agar para mahasiswa memperoleh pengalaman bersosialisasi dengan masyarakat sekaligus belajar membagikan ilmu yang didapat di bangku kuliah ke masyarakat. Hal ini dilakukan agar mahasiswa bisa turut aktif berperan memajukan perekonomian masyarakat.

Dengan kegiatan PKM tersebut diatas maka Universita Mercubuana dapat menjadi lebih maju lagi karena dosen melakukan kegiatan di luar kampus yaitu membagikan ilmu dengan memberikan pelatihan keuangan yang bermanfaat untuk meningkatkan



perekonomian masyarakat dan mahasiswa nya juga mendapat pengalaman di luar kampus dengan bersosialisasi ke masyarakat.

Pelaku UMKM yang melakukan wiraswasta membutuhkan berbagai pengetahuan. Banyak bidang pengetahuan yang diperlukan untuk menopang keberhasilan usaha. Bidang-bidang tersebut antara lain bidang manajemen pemasaran, keuangan, produksi, personalia, pembukuan atau akuntansi dan bidang-bidang lainnya. Tidak semua pelaku UMKM mempunyai latar belakang pendidikan ekonomi khususnya keuangan.

Pelaku UMKM umumnya tidak mengetahui:

- kapan usaha bisa mencapai titik impas?
- Berapa banyak yang harus dijual untuk mencapai keuntungan tertentu?

Sebagian besar usaha kecil dan menengah dapat mengalami kerugian bahkan usahanya sampai tutup jika usaha tidak mencapai tingkat penjualan sesuai dengan perhitungan BEP

Permasalahan Mitra Usaha di UMKM Kembangan Selatan dalam menjalankan kegiatan usahanya, sangat disayangkan usaha ini masih terkendala:

1. Latar belakang pendidikan pelaku UKM yang kurang mengerti ilmu akuntansi
2. Belum mempunyai pengetahuan tentang perhitungan Break Even Point.

2. Bahan dan Metode

Rencana Kegiatan dalam bentuk memberikan pengetahuan dan pemahaman dalam bentuk pelatihan perhitungan BEP kepada para pelaku UMKM agar dapat melakukan perencanaan keuangan yang baik.

Khalayak Sasaran UMKM Kelurahan Kembangan Selatan.

Metode Kegiatan Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan metode:

a. Tahap Persiapan sebelum melakukan Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini, dilakukan dengan melakukan koordinasi kepada pihak Kelurahan Kembangan Selatan mengenai pelaksanaan kegiatan. Kemudian melakukan persiapan tempat, alat dan bahan sekaligus materi tentang BEP. Bapak Lurah dan jajarannya akan diajak diskusi beberapa hari sebelum acara PPM untuk mensosialisasikan tema acara PPM sehingga diharapkan beliau dapat memilih warga yang cocok untuk mengikuti acara ini misal warga PKK, warga pelaku UMKM sekaligus mendorong warganya untuk aktif mengikuti acara PPM.

b. Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan dilakukan di Kantor Kelurahan Kembangan Selatan dilaksanakan melalui beberapa tahap:

1. Sosialisasi Program yang dilaksanakan setelah tahap persiapan selesai yaitu dengan melakukan pertemuan dengan calon peserta, dalam hal ini dilakukan dengan koordinasi dengan perwakilan dari pihak Kelurahan Kembangan Selatan, yang akan mengikuti pelatihan dan mensosialisasikan tentang program yang akan dilaksanakan.

2. Penyampaian Materi

Pada tahap ini peserta akan diberikan materi bentuk seminar tentang Perhitungan Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Penjualan dan Laba kepada UMKM wilayah Kembangan Selatan. Dalam pemaparan materi akan ditekankan pentingnya teori BEP dalam



pengelolaan usaha UMKM diikuti penjelasan teori dan cara menghitung BEP disertai contoh yang mendukung. Seminar akan diberikan dalam bentuk penjelasan dengan menggunakan bahasa sederhana agar mudah dipahami masyarakat dan tidak menggunakan istilah-istilah yang terlalu rumit dalam bidang keuangan karena peserta umumnya pelaku UMKM yang latar belakang pendidikannya tidak terlalu tinggi. Contoh yang dipakai juga akan mengambil transaksi sehari-hari yang umum dilakukan oleh peserta UMKM. Teori yang dipakai akan dijelaskan agar aplikatif kepada bidang usaha peserta UMKM. Untuk menguji pemahaman mereka, akan diberikan contoh soal sederhana perhitungan titik impas dimana untuk peserta yang berhasil menjawab dengan tepat akan diberikan kenang-kenangan.

3. Evaluasi Evaluasi dilakukan setelah semua tahap diatas telah terlaksana yaitu dengan meminta kritik dan saran pada peserta pelatihan mengenai pelaksanaan program. Untuk evaluasi pelaksanaan rencana akan dibuat dalam bentuk kuesioner yang akan diedarkan kepada para peserta setelah acara PPM selesai.
4. Jenis Luaran Kegiatan Dengan terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan setelah peserta mengikuti seminar ini maka teori yang didapatkan bisa diaplikasikan dalam menjalankan usaha UMKM yang lebih terencana dan selanjutnya bisa menaikkan pendapatan mereka.

Tim dosen UMB yang ikut serta dalam acara PPM juga memaparkan beberapa materi yang terkait dengan keberlanjutan bisnis UMKM. Mahasiswa UMB juga diikutkan dalam acara ini agar mereka dapat mengerti bahwa lingkungan pendidikan perlu ikut serta mensejahterakan masyarakat dan bukan hanya sekedar menimba ilmu untuk kepentingan pribadi

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang berupa pelatihan dengan tema Perhitungan Break Even Point sebagai alat perencanaan penjualan dan laba pada UMKM di kelurahan Kembangan Selatan Jakarta Barat

Hari : Selasa

Tanggal : 23 Januari 2024

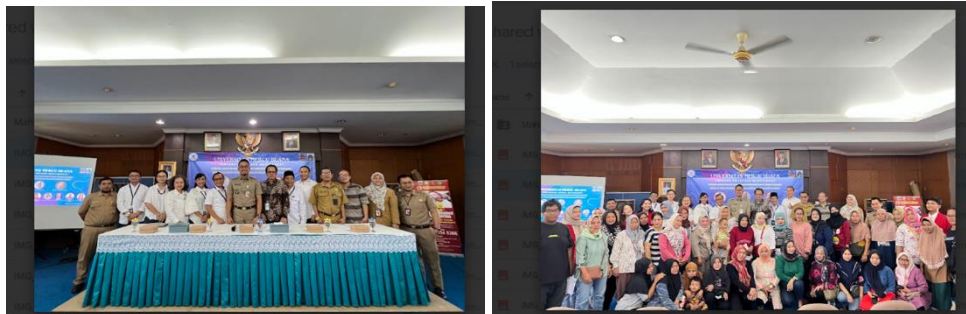
Waktu : 13.00 s/d 15.30

Lokasi : Kelurahan Kembangan Selatan, Jakarta Barat

Jumlah Peserta : 34 Peserta

Kegiatan ini terdiri dari tiga sesi, yaitu:

- 1) Sesi pertama yaitu pemberian materi kepada peserta tentang pentingnya menghitung break even point agar peserta dapat merencanakan penjualan yang tidak akan merugikan usaha. Selain itu peserta dapat menghitung berapa penjualan yang harus dicapai bila menginginkan tingkat laba tertentu.



- 2) Sesi kedua yaitu pemberian pelatihan praktik cara menghitung breakeven point dengan menggunakan rumus yang sederhana, dimana perhitungannya cukup menggunakan kalkulator yang ada di handphone peserta UMKM.
 - 3) Sesi ketiga yaitu tanya jawab antara peserta dan narasumber mengenai materi yang telah diberikan
 - 4) Diakhir sesi diberikan kuisisioner untuk mengetahui sejauh mana pelatihan yang telah dilakukan dapat dipahami dan dampak yang dirasakan oleh para peserta pelatihan.
- Evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui pengisian kuesioner oleh para peserta. Evaluasi kegiatan terkait dengan manfaat dan kepuasan para peserta terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan. Hasil kuesioner menunjukkan para peserta sangat setuju dengan acara PKM ini

4. Kesimpulan dan Saran

Kegiatan pengabdian ini memberikan dampak yang positif kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sehingga para pelaku usaha mampu menerapkan hasil kegiatan bagaimana caranya dalam mengelola keuangan serta merencanakan keuangan yang baik dan yang sehat dalam pemasukan dan pengeluarannya.

5. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan ini kepada Lurah Kembangan Selatan, Muhammad Pradana Putra, S.STP., M.Si.

6. Daftar Rujukan

- Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia, 2017, Prosiding seminar nasional dan siding pleno ISEI XIX "Terobosan Mengatasi Kesenjangan Sosial Ekonomi".
- Kotler, Philip. (2000). Manajemen pemasaran. Jilid 2. Jakarta. Bumi aksara
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, UMKM.
- <https://money.kompas.com/read/2020/10/23/130700226/ini-3-masalah-utama-yang-harus-diselesaikan-agar-umkm-bisa-naik-kelas>. Penulis Elsa Catriana, Editor : Erlangga Djumena
- Edward UP Nainggolan (Kakanwil DJKN Kalimantan Barat) Artikel direktorat jenderal kekayaan negara (DKJN) 24 Agustus 2020 UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit