

SOSIALISASI PENYUSUNAN BREAK EVEN POINT (BEP) DALAM MEMBANGUN BISNIS DI ERA YANG KOMPETITIF BAGI UMKM DI DESA SASAHAN KABUPATEN SERANG

Suryono^{1*}, Septian Aris Munandar² Tasqia Rahma Choirun Nissa³ Hoirul Rizal⁴

^{1,2} Program Studi Manajemen, Universitas Pamulang

*E-mail: sursatria@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pengarahan dan sosialisasi kepada para pelaku UMKM desa Sasahan Kecamatan Waringin Kurung, Kabupaten Serang dalam membangun bisnis di era yang kompetitif. Melalui pemaparan materi yang dilanjutkan dengan sesi tanya jawab, kegiatan ini memberikan pengetahuan tentang pentingnya mengetahui dan menganalisa Break Event Point (BEP). Break Even Point adalah titik di mana pendapatan total sama dengan biaya total. Komponen utama dari Break Event Point termasuk pendapatan, biaya tetap, dan biaya variabel. Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Biaya tetap adalah biaya yang tetap tidak peduli dengan volume produksi atau penjualan, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah seiring dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Target luaran dari kegiatan ini adalah pemahaman para pelaku UMKM terkait pentingnya BEP dalam membantu perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan dalam bisnis.

Kata Kunci: *Break Even Point, BEP*

ABSTRACT

This Community Service Activity aims to provide direction and outreach to Micro, Small and Medium Enterprises in Sasahan Village, Waringin Kurung District, Serang Regency in building businesses in a competitive era. Through presentation of material followed by a question and answer session, this activity provides knowledge about the importance of knowing and analyzing Break Event Points (BEP). Break Even Point is the point at which total revenue equals total costs. The main components of a Break Event Point include revenue, fixed costs, and variable costs. Revenue is the amount of money earned from selling products or services. Fixed costs are costs that remain unchanged regardless of the volume of production or sales, while variable costs are costs that change with changes in the volume of production or sales. The target output of this activity is the understanding of Micro, Small and Medium Enterprises regarding the importance of BEP in assisting financial planning and decision making in business.

Keywords: *Break Even Point, BEP*

PENDAHULUAN

Break Even Point (BEP) merupakan titik di mana pendapatan total sama dengan biaya total. Komponen utama dari Break Even Point yaitu pendapatan, biaya tetap, dan biaya variabel. Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Biaya tetap adalah biaya yang tetap tidak peduli dengan volume produksi atau penjualan, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah seiring dengan perubahan volume produksi atau penjualan.

Rumus sederhana untuk menghitung Break Even Point adalah dengan membagi biaya tetap dengan selisih antara harga satuan dan biaya variabel satuan. Dengan demikian, perusahaan dapat menentukan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas. Penerapan Break Even Point sangat penting dalam pengambilan keputusan strategis.

Menurut Kharismawati & Dewi (2021) menyatakan bahwa “Break even point adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi ($\text{Penghasilan} = \text{Total Biaya}$)”. Menurut Maruta, (2018) BEP adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Menurut (Maruta, 2018) menyatakan bahwa “Titik impas (break even point) adalah keadaan suatu usaha yang memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.”

Titik impas sangat berkaitan dengan batas keamanan (margin of safety). Margin of safety menurut Pelu (2021), “margin of safety merupakan angka yang menunjukkan jarak penjualan yang direncanakan atau budget sales dengan penjualan break even. Dengan demikian maka margin of safety adalah juga menggambarkan jarak batas jarak, dimana jika penjualan melampaui batas tersebut maka penjualan akan mengalami kerugian”.

Dengan memahami titik impas, perusahaan dapat menetapkan harga jual yang sesuai, mengevaluasi risiko biaya, menetapkan target penjualan yang realistik, dan meningkatkan efisiensi operasional. Break Even Point merupakan alat yang penting dalam manajemen keuangan yang membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan strategis terkait penetapan harga, volume penjualan, dan pengelolaan biaya.

Memahami konsep Break Even Point memungkinkan perusahaan untuk membuat strategi yang efektif untuk mencapai keuntungan yang diinginkan. Dengan demikian sosialisasi penyusunan BEP memiliki peran yang penting bagi UMKM khususnya UMKM di Desa Sasahan, Kabupaten Serang, Banten, dalam menghadapi tantangan bisnis di era yang kompetitif dan membantu mereka mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

METODE

1. Lokasi

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan di Desa Sasahan, Kecamatan Waringin Kurung, Kabupaten Serang, Banten.

2. Kerangka Pemecahan Masalah

a. Tahap Pertama

Tahap pertama adalah melakukan survey lokasi dan meminta

perijinan dari pihak terkait yang berada di Desa Sasahan Kabupaten Serang.

b. Tahap Kedua

Melakukan perencanaan kegiatan yang akan dilakukan. Proses perencanaan meliputi idenifikasi masalah, idenifikasi kebutuhan, idenifikasi potensi dan kelemahan yang ada, menentukan jalan keluar dan kegiatan yang akan dilakukan, untuk membuat pengorganisasian kegiatan.

c. Tahapan Ketiga

Tahap ketiga merupakan pelaksanaan kegiatan. Kegiatan di laksanakan bersama sama oleh pihak UMKM Desa Sasahan sesuai dengan yang telah disepakati dan direncanakan. Tim pengabdian masyarakat akan bertindak sebagai fasilitator untuk memberikan pengarahan dan sosialisasi dalam bentuk materi. Adapun jadwal pengabdian yang sudah yaitu pada tanggal 1 s/d 2 Mei 2024.

3. Realisasi Penyelesaian Masalah

Target luaran dari kegiatan ini adalah menambah pemahaman tentang arti pentingnya Break Event Point (BEP). Rincian luaran yang ingin dicapai dalam program PKM ini digambarkan pada tabel di bawah ini:

Tabel Realisasi Penyelesaian Masalah

No.	Jenis Luaran	Partisipasi Mitra	Target
1	Dilakukan perencanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.	Mitra diharapkan dapat menarik peserta untuk ikut berpartisipasi.	Para pelaku UMKM mampumenyiapkan waktu untuk menjadi peserta pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2	Pelaksanaan pengarahan dan sosialisasi	Mitra memfasilitasi penyelenggaraan kegiatan.	Para pelaku UMKM mampumemahami apa yang disampaikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat.
3	Monitoring dan Evaluasi kegiatan.	Mitra memfasilitasi penyelenggaraan monitoring dan evaluasi.	Para pelaku UMKM mampu mengidentifikasi kelemahan kegiatan yang telah dilakukan.

4. Metode yang Digunakan

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan pemaparan materi yang disertai dengan diskusi dan tanya jawab bersama UMKM Desa. Program Pengabdian Kepada Masyarakat di UMKM Desa Sasahan dibagi menjadi

3 tahap. Tahap pertama persiapan yaitu survei lapangan, tahap kedua pelaksanaan yaitu pemberian materi dan pelatihan , tahap ketiga evaluasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM yang dilaksanakan secara tatap muka berjalan dengan baik dan lancar. Pertemuan dilaksanakan dengan metode ceramah/ pemaparan materi, diskusi dan tanya jawab. Kegiatan ini dilaksanakan dengan jangka waktu satu hari. Mengacu pada implementasi langkah-langkah dan strategi yang telah disusun dalam kerangka pemecahan masalah sebelumnya. Berikut adalah hasil yang diharapkan dan pembahasannya:

- a. Peningkatan Pemahaman dan Kesadaran UKM tentang BEP.

Dengan adanya program sosialisasi yang efektif, diharapkan terjadi peningkatan pemahaman dan kesadaran UMKM Desa Sasahan tentang konsep dan pentingnya BEP dalam mengelola bisnis mereka. Melalui pelatihan, workshop, dan sesi sosialisasi lainnya, UKM akan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang BEP, termasuk bagaimana menghitungnya, menginterpretasikan hasilnya, dan menerapkan informasi tersebut dalam pengambilan keputusan bisnis.

- b. Peningkatan Keterampilan dalam Menggunakan BEP:

Diharapkan UKM dapat mengembangkan keterampilan praktis dalam menggunakan BEP untuk merencanakan kegiatan bisnis mereka, mengidentifikasi titik impas, dan mengoptimalkan strategi operasional. Melalui pendampingan dan mentoring, UKM akan mendapatkan bimbingan dan dukungan dalam menerapkan konsep BEP dalam konteks bisnis mereka sendiri. Hal ini akan membantu mereka memahami bagaimana BEP dapat digunakan secara efektif untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas bisnis.

Peningkatan Efisiensi Operasional dan Pengambilan Keputusan yang Tepat. Dengan penerapan BEP, diharapkan UKM dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka, mengoptimalkan alokasi sumber daya, dan membuat keputusan yang lebih tepat terkait harga jual, volume produksi, dan strategi biaya. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang BEP dan kemampuan untuk menghitungnya, UKM akan dapat mengidentifikasi peluang untuk mengurangi biaya, meningkatkan margin keuntungan, dan mengambil keputusan yang lebih cerdas dalam mengelola bisnis mereka.

- c. Peningkatan Daya Saing Bisnis dan Kemandirian Ekonomi Lokal

Melalui implementasi BEP, diharapkan UKM Desa Sasahan dapat meningkatkan daya saing bisnis mereka di pasar yang kompetitif dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi lokal yang berkelanjutan. Dengan menerapkan konsep BEP secara efektif, UKM akan menjadi lebih tangguh dan adaptif terhadap perubahan pasar, sehingga meningkatkan kemampuan mereka untuk bersaing dan bertahan dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

- d. Peningkatan Pemberdayaan dan Kemandirian UKM:

Diharapkan UKM Desa Sasahan dapat merasa lebih diberdayakan dan mandiri dalam mengelola bisnis mereka, dengan memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk merencanakan dan mengambil keputusan bisnis secara efektif. Melalui sosialisasi BEP dan program pendukung lainnya, UKM akan mendapatkan alat dan sumber daya yang mereka butuhkan untuk menjadi lebih mandiri dalam mengelola bisnis mereka, sehingga meningkatkan keberlanjutan dan pertumbuhan ekonomi mereka.

Dengan hasil-hasil ini, diharapkan solusi sosialisasi penyusunan BEP dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi UKM di Desa Sasahan, Kabupaten Serang, Banten, dalam membangun bisnis mereka di era yang kompetitif dan dinamis.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini sangat membantu masyarakat sekitar khususnya para pelaku UMKM di Desa Sasahan Kabupaten Serang berkaitan erat dengan peningkatan pemahaman tentang keuangan bisnis, yang mana sosialisasi BEP membantu pemilik UMKM memahami konsep keuangan yang penting untuk mengelola bisnis mereka dengan lebih efektif, seperti biaya tetap, biaya variabel. Dengan memahami BEP, pemilik UMKM dapat membuat keputusan yang lebih tepat terkait harga jual, volume produksi, dan strategi biaya lainnya, sehingga mengurangi risiko kerugian dan meningkatkan profitabilitas. Pengetahuan tentang BEP membantu UMKM merencanakan kegiatan bisnis mereka dengan lebih terarah, termasuk dalam hal perencanaan keuangan jangka pendek dan panjang serta alokasi sumber daya yang ada.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, serta pihak-pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Dengan adanya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini diharapkan para pelaku UMKM di Desa Sasahan dapat semakin berkembang dan semakin maju. Saran dan kritik tentunya kami harapkan agar kegiatan-kegiatan lain kedepannya semakin lebih baik.

Semoga segala bentuk bantuan dan dukungan yang diberikan mendapatkan balasan yang setimpal dari Tuhan Yang Maha Esa.

DAFTAR PUSTAKA

Ferisanti, dkk. 2023. Analisa Break Event Point (Bep) Terhadap Laba Perusahaan. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. 29(4). 594-595.

<https://katadata.co.id/safrezi/berita/61c44f8a20fcb/pengertian-sosialisasi-bentuk-dan-tahapannya>

<https://legalstudies71.blogspot.com/2019/11/pengertian-pegarahan-directing-komponen.html>

<https://www.ilmu-ekonomi-id.com/2018/01/pengertian-pengarahan-dalam-manajemen.html>

Kharismawati, Z., & Dewi, I. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. Conference on Economic and Business Innovation (CEBI), 34–45.

Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis perhitungan BEP (break even point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117–130.

Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarto, N. S. (2021). Analisis break even point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28.

Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9–28.

Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3).

Ponomban, C. P. (2013). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprima. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4).

Rineka Cipta Basrowi. 2014. *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia