

Pelatihan Break Even Point Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Pemula: Strategi Keuangan Menghadapi Masa Pandemi Covid-19

Anita Erari ¹, Aprianto La'lang Kuddy ²

^{1, 2} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cenderawasih, Indonesia.

¹E-mail: aerari@yahoo.com

²E-mail: antokuddys@gmail.com

Abstrak: Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha Pemula di Kota Jayapura dalam penggunaan *Break Even Point Analysis* sebagai suatu model/alat perencanaan laba usaha bisnis yang baik, sekaligus untuk meningkatkan minat berwirausaha serta kemampuan mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan bagi para pelaku usaha Pemula di Kota Jayapura dengan pemanfaatan *Break Even Point Analysis*. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi peserta kegiatan. Hasil kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman peserta kegiatan mengenai analisis BEP. Melalui analisis BEP ini, peserta bisa mengetahui perhitungan dasar dalam penilaian kondisi suatu usaha, terutama dalam menjalankan bisnis wirausaha yang sedang mereka kerjakan sebagai pemula ditengah masa pandemi Covid-19.

Kata Kunci: *Break Even Point*; Kewirausahaan; Pandemi Covid-19; UMKM

Abstrack: *This Community Service activity aims to improve the knowledge and skills of startup entrepreneurs in Jayapura City in using Break Even Point Analysis as a model/tool for good business profit planning, as well as to increase interest in entrepreneurship and the ability to manage and control company finances for entrepreneurs. Beginner business actors in Jayapura City by utilizing Break Even Point Analysis. This activity has a positive impact on the participants of the activity. The result of this activity is an increase in participants' understanding of the BEP analysis. Through this BEP analysis, participants can find out basic calculations in assessing the condition of a business, especially in running an entrepreneurial business that they are working on as beginners during the Covid-19 pandemic.*

Keywords: *Break Even Point*; Entrepreneurship; Covid-19 pandemic; UMKM

1. Pendahuluan

Pelaku usaha bisnis di Papua, khususnya di Wilayah Kota Jayapura turut mengalami dampak selama Pandemi Covid 19. Dampak ini amat dirasakan, tanpa terkecuali bagi para pelaku usaha pemula (para anak-anak muda) yang baru memulai usaha bisnisnya di tengah-tengah masa Pandemi ini. Banyak anak-anak muda mempunyai waktu luang di masa Pandemi ini, namun tidak dapat memanfaatkan waktu luangnya untuk

melakukan satu usaha untuk membantu perekonomian keluarga karena tidak tahu harus melakukan usaha apa. Ada juga anak-anak muda yang telah mencoba untuk bisnis namun hasilnya tidak sesuai yang diharapkan sehingga berhenti melanjutkan bisnis tersebut. Padahal untuk membangun bisnis tidak bisa dilakukan hanya dalam satu minggu atau satu bulan bahkan satu tahun. Sebagian para pemuda juga sudah ada yang berhasil menjalankan usahanya, namun usahanya tidak berkembang karena tidak dapat meningkatkan kreatifitasnya dalam melakukan pemasaran maupun produk. Namun tak sedikit pula yang sudah mampu untuk terus mengembangkan usahanya selalu mempunyai ide-ide cemerlang, namun kesulitan dalam mengelola keuangan, ongkos produksi ataupun pendapatan dan laba dari hasil usaha.

Kondisi-kondisi seperti ini kerap berdampak pada pertimbangan para pemula bisnis (*newbie*) untuk memilih meninggalkan usaha yang baru dimulainya karena alasan "Takut Rugi". Melihat kondisi tersebut, penulis berinisiatif untuk memberikan sebuah pemahaman bisnis sekaligus praktik pelatihan kepada para mitra (calon peserta kegiatan) melalui sebuah kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan memperkenalkan *analisis Break Even Point* (BEP). Analisis BEP menyajikan informasi berbagai tingkat penjualan serta menggambarkan hubungan antara volume penjualan, biaya, harga jual, dan sales mix terhadap laba suatu usaha (*cost-volume-profit analysis*) (Retnaningsih, 2013). Melalui analisis ini, perusahaan/pengusaha dapat menentukan besarnya volume penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Analisis *Break Even Point* dilakukan untuk melihat kinerja dari perusahaan itu sendiri, memberikan wawasan mengenai seberapa pentingnya melakukan pembukuan keuangan dan analisis ekonomi teknik yang dapat membantu pengusaha dalam mengambil tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangan alternatif-alternatif atau tujuan pengambilan keputusan yang mampu meningkatkan daya saing perusahaan. Dikarenakan banyak usaha kecil menengah (UKM) dari awal membuka usahanya hingga sekarang belum pernah melakukan analisa perhitungan untung rugi dan perhitungan secara komprehensif berapa unit produk semestinya yang dibuat agar usaha tersebut balik modal dengan melihat faktor produksi atau sumber daya yang digunakan.

Kegiatan PkM ini merujuk pada PkM sebelumnya yang dilakukan oleh Utami dan Adita (2019) yang mengangkat tema *Break Even Point* sebagai bekal mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan dalam Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha. Rancangan PkM oleh Utami dan Adita (2019) tersebut selanjutnya direplikasi dalam rancangan kegiatan PkM ini dengan target para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura yang juga sebagai pembeda antara PkM ini dengan PkM sebelumnya yang menargetkan para mahasiswa.

1.1. Tujuan dan Manfaat

Berdasarkan uraian diatas, maka tujuan dan manfaat kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1.1.1. Tujuan

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, adalah:

- 1) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura dalam penggunaan *Break Even Point Analysis* sebagai suatu model/alat perencanaan laba usaha bisnis yang baik.
- 2) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura dalam penggunaan *Break Even Point Analysis* sebagai alat dan

model pencapaian laba maksimal, baik untuk jangka pendek dan jangka panjang melalui pengendalian *Variable Cost* dan *Fixed Cost* serta penentuan kapasitas produksi.

- 3) Meningkatkan minat berwirausaha serta kemampuan mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan bagi para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura dengan pemanfaatan *Break Even Point Analysis*.

1.1.2. Manfaat

Manfaat dari diadakannya kegiatan pengabdian ini adalah:

- 1) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura dalam penggunaan *Break Even Point Analysis* sebagai suatu model/alat perencanaan laba usaha bisnis yang baik.
- 2) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura dalam penggunaan *Break Even Point Analysis* sebagai alat dan model pencapaian laba maksimal, baik untuk jangka pendek dan jangka panjang melalui pengendalian *Variable Cost* dan *Fixed Cost* serta penentuan kapasitas produksi.
- 3) Meningkatnya minat berwirausaha serta kemampuan mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan bagi para pelaku usaha Pemula (*newbie*) di Kota Jayapura dengan pemanfaatan *Break Even Point Analysis*.

2. Metode Penelitian

Pelatihan Teknis penggunaan *Break Even Point* bagi para peserta pelaku usaha Pemula di wilayah Kota Jayapura ini akan dilaksanakan melalui 3 (tiga) tahapan utama, yaitu:

2.1. Tahap Perencanaan/Persiapan

Dimana tahap ini tim teknis mengkoordinasikan para peserta dengan melakukan pendaftaran secara online melalui *google form* untuk memastikan kehadiran para *peserta*, mempersiapkan materi yang akan diberikan, serta mempersiapkan modul untuk membantu para *peserta* dalam melakukan praktek, serta mempersiapkan kebutuhan yang lain. Dalam tahapan persiapan ini juga, secara sekaligus dilakukan penentuan waktu dimulainya pelatihan tekni agar kegiatan dapat berjalan dengan baik tanpa mengganggu kegiatan utama para *peserta*.

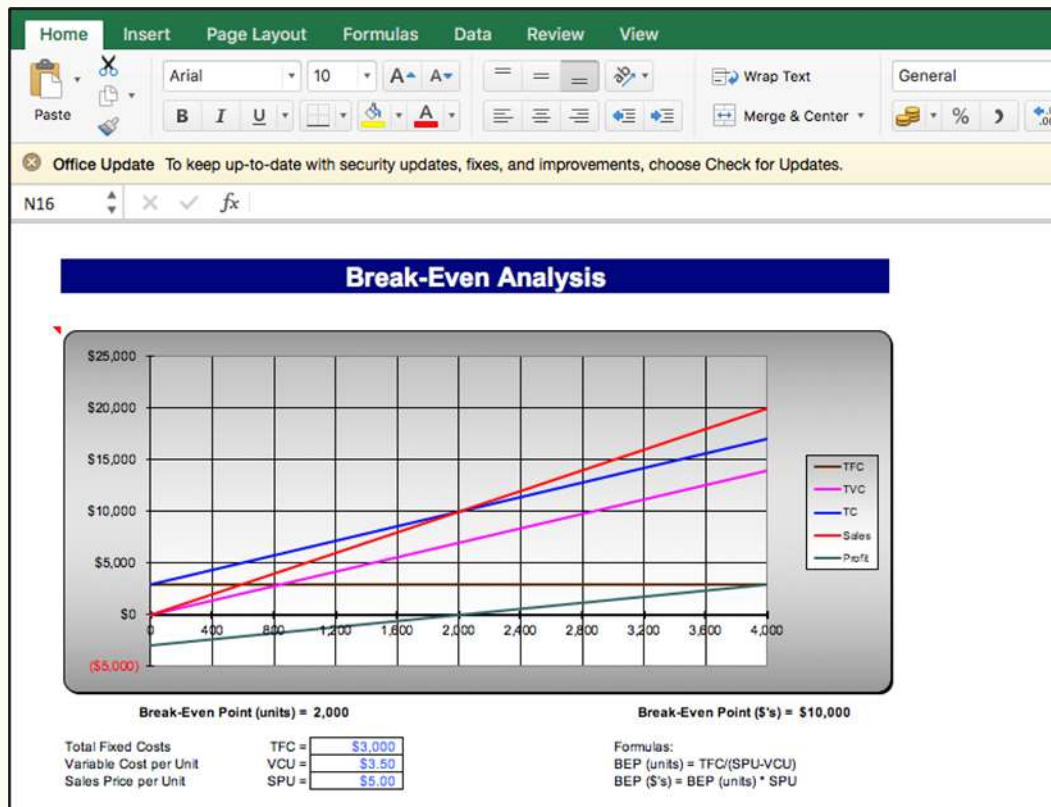
2.2. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap pelaksanaan ini diadakan selama 2 (dua) hari kegiatan utama yang dilakukan sebagai berikut:

- **Hari 1:** Sosialisasi *Break Even Point Analysis*, berupa ceramah dengan metode pembelajaran *Andragogi* dengan muatan materi memperkenalkan model *Break Even Point* sebagai salah satu alat untuk merancang/membuat suatu perencanaan laba usaha yang baik, serta sebagai alat dan model pencapaian laba maksimal, baik untuk jangka pendek dan jangka panjang melalui pengendalian *Variable Cost* dan *Fixed Cost* serta penentuan kapasitas produksi.
- **Hari 2:** Pelatihan teknis berupa simulasi-simulasi perhitungan untuk mengetahui jumlah produk yang wajib dihasilkan saat kondisi *Break Even Point*, rentang waktu hingga mencapai *Break Even Point*, tingkat penjualan yang harus dicapai apabila

harga jual produk mengalami penurunan ataupun kenaikan, serta dampak yang dialami bila variabel cost diturunkan (efisiensi biaya variabel).

- **Hari 2:** Praktik pengaplikasian simulasi perhitungan BEP kedalam Aplikasi (kalkulator) penghitung BEP berbasis Exel yang sudah penulis rancang dan siapkan berdasarkan formula BEP yang sudah ada untuk dipakai dalam kegiatan PkM ini. Selain pelatihan perhitungan secara manual, penulis juga menyiapkan Aplikasi yang sengaja penulis rancang agar lebih memudahkan para peserta melakukan perhitungan BEP dan akan diberikan kepada peserta PkM secara gratis.



Gambar 1. Rancangan Aplikasi Perhitungan BEP

2.3. Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk dapat melihat sejauh mana para peserta kegiatan memahami materi pelatihan yang disajikan melalui pemberian Pre dan Post Tes serta melakukan pemantauan kegiatan PkM.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan PkM ini dilaksanakan selama satu bulan pada Mei – Juni 2022 yang dibagi menjadi lima tahapan kegiatan sebagai berikut. Pertama, survei awal. Survei awal dilaksanakan pada tanggal 2-13 Mei 2022. Persiapan administrasi dan perizinan, persiapan materi, dan pembuatan kuesioner awal dimaksudkan agar kegiatan berjalan dengan lancar. Kedua, pelaksanaan pengabdian. Kegiatan dilakukan di ruang Laboratorium Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas

Cenderawasih pada 8 – 9 Juni 2022 yang dihadiri oleh total 31 peserta. Sebelum dimulai, para peserta diberikan kuesioner untuk mengetahui pemahaman mereka mengenai materi pengabdian. Setelah itu, tim pelaksana memaparkan materi, dan diakhiri dengan pengisian kuesioner untuk mengukur sejauhmana respons dan kemampuan peserta dalam menerima materi yang telah disajikan (Hasdar M., et al., 2018).



Gambar 2. Flyer Undangan Peserta Kegiatan PkM

Ketiga, hasil pengabdian. Tahap ini dilakukan dengan menindaklanjuti hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan. Pengolahan hasil kuesioner dilakukan untuk mengukur ketercapaian kegiatan. Tahapan ini dilaksanakan pada 9 Juni 2022. Keempat, evaluasi. Tahapan ini dilaksanakan bersamaan dengan tahapan pengolahan hasil kegiatan pada 9 Juni 2022 untuk menilai dan meninjau kegiatan pengabdian secara keseluruhan. Fokus evaluasi adalah analisis kuesioner yang telah diisi peserta. Kelima, laporan akhir. Laporan akhir disusun pada 13 - 14 Juni 2022. Tahap ini merupakan bukti kinerja pelaksanaan kegiatan pengabdian. Laporan akhir tentunya disesuaikan dengan ketercapaian hasil yang diperoleh selama kegiatan berlangsung.

Tabel 1. Pencapaian Target Kegiatan

NO	TAHAP PELAKSANAAN	PENCAPAIAN TARGET	
		TERLAKSANA	BELUM TERLAKSANA
1	Survei awal	100%	-
2	Pelaksanaan	100%	-
3	Hasil	100%	-
4	Evaluasi	100%	-
5	Laporan akhir	100%	-

Tahap pertama kegiatan pengabdian adalah pemberian kuesioner sebagai *pre-test*. Tujuan *pre-test* adalah untuk mengetahui apakah peserta pengabdian telah mengetahui istilah *Break Even Point*. Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa tingkat pemahaman peserta pada konsep *Break Even Point* (BEP) masih rendah, bahkan sebagian besar peserta belum pernah mendengar dan mengetahui mengenai BEP. Berdasarkan hasil yang ada dapat

disimpulkan bahwa tingkat pemahaman peserta sebelum kegiatan masih rendah, yang dibuktikan dengan persentase tingkat pemahaman mereka, yakni 37%.

Tabel berikut menunjukkan persentasi hasil perbandingan pemahaman *pre-test* dan *post-test*.

Tabel 2. Evaluasi Kuesioner Kegiatan

NO.	PERTANYAAN	SEBELUM PELATIHAN		SESUDAH PELATIHAN		PENINGKATAN PENGETAHUAN (%)	
		Tidak	Ya	Tidak	Ya	Sebelum	Sesudah
1	Apakah anda tahu analisis-analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha?	31	0	0	31	0	100
2	Apakah anda tahu mengenai <i>Break Even Point</i> ?	31	0	0	31	0	100
3	Apakah anda tahu rumus perhitungan <i>Break Even Point</i> ?	31	0	0	31	0	100
4	Apakah anda tahu tentang margin kontribusi?	31	0	0	31	0	100
5	Apakah anda tahu tentang <i>fixed cost</i> ?	3	28	0	31	90	100
6	Apakah anda tahu tentang <i>variable cost</i> ?	3	28	0	31	90	100
7	Apakah anda tahu tentang <i>Revenue</i> ?	4	27	0	31	87	100
8	Apakah anda tahu tentang <i>Cost</i> ?	3	28	0	31	90	100
9	Apakah anda tahu tentang <i>Nett Profit</i> ?	2	29	0	31	94	100
10	Apakah anda tahu kaitan antara <i>Revenue, Cost, dan Nett Profit</i> ?	31	0	0	31	0	100
11	Apakah anda tahu kegunaan analisis <i>Break Even Point</i> ?	31	0	0	31	0	100
12	Apakah anda tahu mengapa analisis <i>Break Even Point</i> perlu dilakukan dalam menjalankan suatu usaha?	31	0	0	31	0	100
Rata-Rata						37%	100%
Peningkatan Pengetahuan						63%	

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui ketercapaian setiap tahapan kegiatan pengabdian. Evaluasi dilaksanakan dengan mengukur peningkatan pemahaman terkait kegiatan melalui kuesioner post-test (Hasdar, M., et al., 2018). Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa peningkatan pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan adalah 69%. Kegiatan ini mampu memberikan wawasan bagi peserta terutama dalam rangka persiapan menghadapi dunia usaha setelah lulus kuliah.

Hasil dari kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman para peserta terhadap materi dan konsep BEP. Kegiatan ini memberikan peran positif, terutama bagi peserta mahasiswa yang telah mempunyai suatu usaha. Untuk lebih meningkatkan pengetahuan kewirausahaan. Bagi peserta mahasiswa yang telah memiliki usaha, perlu dilakukan kegiatan lanjutan dan berkesinambungan untuk membahas permasalahan-permasalahan yang kiranya tidak didapatkan oleh peserta dari kegiatan akademik. Peningkatan pemahaman peserta dapat berdampak positif bagi kesiapan mahasiswa dalam berwirausaha.

Meskipun rata-rata hasil kegiatan ini dikategorikan berhasil, namun ada beberapa kendala yang ditemui pada saat kegiatan berlangsung, yakni (1) tingkat partisipasi peserta masih rendah. Komunikasi peserta pada saat kegiatan tergolong kurang karena ada peserta yang kurang aktif dalam diskusi; (2) keterbatasan media yang digunakan. Kegiatan akan lebih berhasil apabila ada satu atau lebih contoh produk usaha yang dirintis oleh peserta kegiatan. Foto berikut adalah aktivitas PkM yang berlangsung.



Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan PkM

Kegiatan ini tidak dapat berjalan dengan lancar dan berkesinambungan tanpa ada kegiatan keberlanjutan. Sebelum kegiatan berakhir telah dilakukan kesepakatan dengan peserta kegiatan terkait dengan rencana keberlanjutan program tersebut. Rencana keberlanjutan program kegiatan, yakni (1) peserta kegiatan membuat sebuah rencana usaha yang dibahas dan dievaluasi pada kegiatan selanjutnya; (2) mengadakan pertemuan rutin dan insidental untuk membahas permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh peserta dalam membuat sebuah rencana usaha; (3) pendampingan bagi peserta untuk merintis sebuah usaha. Tujuan pendampingan adalah supaya peserta memahami hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan usaha kecil. Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan suatu usaha, di antaranya, ialah mengenali kebutuhan pelanggan, peningkatan kualitas produk, pengemasan dan display produk, penetapan harga jual, promosi dan branding, serta pembukuan/ akuntansi sederhana (Wahyudin et al., 2018).

Pendampingan merupakan salah satu cara dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat (Hasdar, M et al., 2018). Menurut Hasdar et al (2018), berbagai cara untuk menumbuhkan jiwa wirausaha bagi masyarakat, antara lain, dengan pelatihan kewirausahaan, pelatihan perhitungan kelayakan usaha, penggunaan teknologi tepat guna, pemberian motivasi peluang bisnis di daerah dan pentingnya membangun wilayah sendiri, pelatihan pengolahan bahan baku lokal yang berkualitas, dan pendampingan bagi calon wirausaha untuk membuka usaha.

4. Kesimpulan dan Saran

4.1. Kesimpulan

Analisis BEP merupakan analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui kondisi kelayakan suatu usaha. Keuntungan suatu usaha harus lebih tinggi dari nilai BEP agar usaha layak untuk dikembangkan. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi peserta kegiatan. Hasil kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman peserta kegiatan mengenai analisis BEP. Melalui analisis BEP ini, peserta bisa mengetahui perhitungan dasar dalam penilaian kondisi suatu usaha, terutama dalam menjalankan bisnis wirausaha yang sedang mereka kerjakan sebagai pemula.

4.2. Saran

Melalui kegiatan PkM ini, peserta kegiatan dianjurkan untuk membuat sebuah rencana usaha, sehingga dapat dibahas dan dievaluasi pada kegiatan selanjutnya, mengadakan pertemuan rutin dan insidental untuk membahas permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam membuat sebuah rencana usaha, dan pendampingan intensif terhadap

mahasiswa yang telah mempunyai usaha kecil dan menengah. Pendampingan dapat berupa pemberian label dalam kemasan produk, peningkatan desain kemasan, pendampingan pendaftaran ijin usaha, dan peningkatan media pemasaran produk tersebut.

Referensi

- Brewer, Noreen dkk. 2013. Akuntansi Manajerial Buku 2. Salemba Empat. Jakarta
- Hasdar, M. Melly Fera, M. Dini Adita. 2018. "Peningkatan Pengetahuan dan Skill Bisnis Calon Wirausahawan Muda di SMK Jurusan Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian (TPHP) di Warungpring Kabupaten Pematang". Proceeding Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian pada Masyarakat 1 (1).
- Kuddy, A. L. L. (2021). Accountability and Community Participation as Moderates on the Relationship between the Council's Knowledge of the Budget and Supervision of the Management of the Papua Special Autonomy Fund. *Journal of Sosial Science*, 2(6), 731-742.
- Kuddy, A. L. L., & Lamba, R. A. (2022). The Management of Village Funds Transparency in Jayapura City (A Study In Tobati, Enggros, And Nafri Village). *Modern Management Review*, 27(1), 43-50.
- Mowen dan Hansen. 2005. Akuntansi Manajemen. Salemba Empat. Jakarta
- Mulyadi. 2014. Akuntansi Biaya. Unit Penerbit dan Percetakan STIM YKPN. Yogyakarta
- Murwaniputri, H., & Kuddy, A. L. L. (2022). Bimbingan Teknis Penggunaan Platform Yahoo Finance Untuk Pemilihan Saham Bagi Investor Pemula (Newbie). *Cenderabakti: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1-8.