

# **BREAK EVEN POINT (BEP) USAHA TANJAK MELAYU DAN SABUK UNTUK PERENCANAAN LABA UKM CAHAYA**

Gusmarila Eka Putri; Liviawati

FEB Universitas Lancang Kuning  
Jln. Yos Sudarso KM 08 Rumbai Telp. (0761) 52581  
E-mail : [gusmarilaputri@unilak.ac.id](mailto:gusmarilaputri@unilak.ac.id) (Koresponding)

**Abstract:** Cahaya UKM is one of the partners who are residents of the FEB Unilak fostered village. This UKM is engaged in the production of tanjak melayu crafts and belts. This partner's business has been running for one year, and the problem encountered is that the partners never calculate the cost of production and determine the selling price only based on estimates. Therefore, the PKM team intends to provide knowledge and skills in calculating the cost of production and calculating the break-even point (BEP) so that partners can determine the profit margin of this business. The results of this community service activity can be useful to increase partners' understanding in determining the cost of production so they can determine the cost of goods sold or capital per unit of product produced. The BEP calculation can provide considerations for partners to accept or reject product offers from customers that are below the break-even point.

**Keywords:** *Break Even Point (BEP), SMEs, Cost of Goods Sold, Profit Planning*

Usaha Kecil Menengah (UKM) Cahaya merupakan unit usaha yang bergerak di bidang kerajinan tradisional, khususnya pembuatan tanjak Melayu dan sabuk pencak silat. Usaha ini telah berjalan selama satu tahun dan menunjukkan perkembangan yang positif dalam memperkenalkan produk budaya lokal kepada masyarakat luas. Meskipun demikian, dalam aspek pengelolaan keuangan, UKM Cahaya masih menghadapi sejumlah tantangan yang dapat mempengaruhi keberlanjutan dan pertumbuhan usahanya.



Gambar 1. Tim Pengabdian Melakukan Survey Awal Ke Lokasi Usaha UKM Cahaya

Salah satu permasalahan yang dihadapi mitra adalah belum dilakukannya pencatatan harga pokok produksi secara sistematis. Penentuan harga jual produk hingga saat ini masih didasarkan pada

perkiraan semata, tanpa memperhitungkan secara rinci biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, maupun biaya overhead lainnya. Akibatnya, margin keuntungan yang diperoleh tidak dapat diukur secara pasti, sehingga berisiko terhadap ketidakstabilan keuangan usaha dalam jangka panjang. Selama ini mitra hanya menghitung biaya bahan baku sebagai dasar penentuan harga jual. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak diperhitungkan. Alasannya adalah karena pekerjaan dilakukan sendiri oleh mitra Bersama anggota keluarga. Untuk pembuatan sabuk pencak silat mitra membutuhkan mesin obras, tetapi mitra tidak memiliki mesin tersebut sehingga setiap ada pesanan sabuk maka mitra menyewa mesin obras sebesar Rp 500.000, sedangkan dalam menentukan harga jual mitra tidak memasukkan sewa mesin sebagai biaya overhead produksi.



Gambar 2. Hasil Kerajinan Tanjak Melayu yang Menjadi Langganan Sekolah-sekolah dan Kantor Pemerintah



Gambar 3. Tumpukan Sabuk Pencak Silat yang Sudah Tahap Finishing

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, tim berupaya memberikan pendampingan teknis kepada mitra agar memiliki kemampuan dasar dalam menghitung BEP untuk perencanaan usaha yang diawali menghitung biaya produksi, menentukan margin keuntungan secara rasional. Dengan demikian, UKM Cahaya diharapkan dapat lebih mandiri dan profesional dalam mengelola usahanya ke depan.

Berdasarkan Analisa situasi di atas maka Judul PKM Yang Akan Selenggarakan Adalah “*Break Even Point (Bep) Usaha Tanjak Melayu Dan Sabuk Untuk Perencanaan Laba Pada Ukm Cahaya*”.

## METODE

Tim akan memberikan pemahaman dengan pemaparan materi tentang konsep dasar biaya produksi, perhitungan harga pokok produksi, penentuan harga jual, dan analisis Break Even Point (BEP), dengan pendekatan sederhana

Setelah pemaparan materi, akan dilakukan diskusi interaktif dan praktik langsung penghitungan biaya produksi dan penentuan harga jual serta menentukan BEP berdasarkan data riil

Evaluasi kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan cara mengukur keberhasilan kegiatan dengan menetapkan tolak ukur sbb :

1. Tim melakukan observasi awal ke lokasi mitra. Mengumpulkan informasi alur

produksi, system keuangan dan penentuan harga jual tanjak dan sabuk pencak silat yang selama ini diterapkan. Setelah tim memahami kebutuhan mitra maka tim menyiapkan bahan materi sesuai dengan permasalahan mitra.

2. Setelah pemaparan materi dan diskusi maka tim melakukan pendampingan secara personal untuk mempraktikkan konsep materi dengan data riil, dan melakukan evaluasi atas tingkat pemahaman dan penerapan praktik yang dilakukan mitra.

## HASIL

Untuk mencapai tujuan pengabdian, kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

### 1. Observasi Awal

Tim melakukan kunjungan ke lokasi UKM Cahaya pada tanggal 21 Februari 2025 untuk memahami lebih dalam tentang proses produksi, alur keuangan, serta metode penentuan harga jual yang selama ini diterapkan. Pemilik memproduksi kerajinan berupa tanjak melayu versi ekonomis yang sering digunakan oleh anak sekolahan dan pegawai kantor pemerintah Ketika ada acara formal. Tanjak Melayu merupakan sejenis aksesoris kepala yang terbuat dari bahan songket yang merupakan ciri khas pakaian laki-laki Melayu. Disematkan versi ekonomis karena tanjak ini dapat langsung disarungkan ke kepala. Tanjak versi aslinya dikemas dan dilipat manual sehingga kemudian diikatkan ke kepala.

Selain tanjak melayu, pemilik juga memproduksi sabuk pencak silat. Sabuk ini merupakan permintaan dari perguruan silat di Kota Pekanbaru. Jadi pada intinya jenis produk yang dihasilkan oleh UKM Cahaya berdasarkan pesanan pelanggan. Dan kedua jenis produk ini adalah permintaan yang cukup rutin diproduksi oleh pemilik.

Bahan baku tanjak berupa kain songket dan bahan kain untuk sabuk pencak silat dibeli per meter oleh pemilik karena pesanan belum cukup banyak. Pembelian

bahan kain sabuk paling banyak dibeli satu bal kain. Karena pembelian dalam hitungan meteran sehingga harga perolehan bahan baku berdasarkan harga eceran. Hal ini akan lebih hemat jika pemilik membeli bahan kain secara grosiran. Untuk penggunaan tenaga kerja pemilik mengerjakan sendiri dengan dibantu satu orang anggota keluarga yang merupakan anak dari pemilik itu sendiri. Selama ini pemilik tidak menghitung waktu yang digunakan untuk menghasilkan tanjak dan sabuk, termasuk lembur yang dilakukan agar pesanan dapat selesai tepat waktu. Selain tenaga kerja pemilik juga memerlukan mesin obras untuk merapikan jahitan sabuk pencak silat, namun pemilik belum memiliki mesin obras sendiri, sehingga harus menyewa dengan biaya sewa sebesar Rp 500.000 sedangkan harga mesin obras second tapi prima dapat diperoleh dengan harga Rp1.000.000. jadi akan lebih efisien jika pemilik memiliki mesin obras sendiri. Demikian hasil observasi awal yang ditemui oleh tim pengabdian. Observasi ini bertujuan mengidentifikasi kebutuhan pelatihan secara lebih spesifik.

## 2. Penyusunan Modul Pelatihan

Tim menyusun pelatihan yang meliputi konsep dasar biaya produksi, perhitungan harga pokok produksi, penentuan harga jual, dan analisis Break Even Point (BEP), dengan pendekatan sederhana yang mudah dipahami oleh mitra. Berikut adalah rangkaian materi yang dijelaskan kepada mitra.

- a) Tujuan Pendampingan
  - 1) Perencanaan Penjualan
  - 2) Dampak Perencanaan
  - 3) Target Laba
- b) Metode Break Even Point: Adalah titik dimana total pendapatan sama dengan biaya
- c) Unsur yang terpenting dalam BEP :
  1. Pendapatan
  2. Biaya Variabel (bahan baku tidak langsung, Tenaga kerja tidak Langsung ,BOP variabel, biaya penjualan dan administrasi
  3. Biaya Tetap

d) Rumus BEP:

**Lab a Operasi** = Pendapatan penjualan – Biaya Variabel – Biaya Tetap

Lab a Operasi = (Harga per Unit) – (Biaya Variabel per unit) – Biaya Tetap  
Biaya/Unit = (Total biaya/unit)

## 3. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan diberikan secara langsung di lokasi usaha mitra pada tanggal 18 Juni 2025. Metode yang digunakan berupa pemaparan materi, diskusi interaktif, serta praktik langsung menghitung biaya produksi dan menentukan BEP berdasarkan data riil dari usaha mitra. Berikut adalah data biaya produksi Tanjak Melayu dan Sabuk:

1. Satu buah tanjak memerlukan 25 cm kain songket
2. Satu buah sabuk memerlukan 2 meter kain dengan lebar 10 cm
3. Penjualan tanjak selama 1 bulan 75 buah
4. Penjualan sabuk selama 1 bulan 125 buah
5. Harga jual 1 buah tanjak Rp 50.000
6. Harga jual 1 buah sabuk Rp 30.000
7. Kain songket Rp 35.000 / meter
8. Kain sabuk Rp 40.000 / meter
9. Upah langsung tanjak Rp 20.000/ unit
10. Upah langsung sabuk Rp 10.000/unit
11. Bahan penolong seperti benang, jarum, dll Rp 5.000
12. Biaya listrik Rp 50.000 per bulan
13. Biaya sewa mesin Rp 500.000
14. Biaya perlengkapan Rp 50.000
15. Biaya telepon Rp 100.000 per bulan
16. Biaya listrik Rp 100.000 per bulan
17. Biaya air Rp 50.000 per bulan

Dari informasi biaya di atas maka tim melakukan pendampingan kepada pemilik untuk menentukan biaya variable dan biaya tetap per unit produk:

### Biaya Variabel Tanjak Melayu per Unit Biaya Variabel Tanjak Melayu

Komponen Biaya Tanjak	Biaya (Rp)
Kain Songket (0.25 m x	

Rp35.000/m)	8,750
Upah Langsung	20,000
Bahan Penolong	5,000
Total Biaya Variabel Tanjak	33,750

### Biaya Variabel Sabuk Pencak Silat per Unit

Biaya Variabel Sabuk

Komponen Biaya Sabuk	Biaya (Rp)
Kain Sabuk (2 m x Rp40.000/m : 10 cm)	8.000
Upah Langsung	10.000
Bahan Penolong	5.000
Total Biaya Variabel Sabuk	23.000

### Biaya Tetap Bulanan

Biaya Tetap

Komponen Biaya Tetap	Biaya (Rp)
Listrik	100.000
Sewa mesin	500.000
Perlengkapan	50.000
Telepon	100.000
Air	50.000
Total Biaya Tetap	800.000

### Menghitung Laba Kotor (Margin Kontribusi)

Dari jumlah biaya variable dapat diperoleh laba kotor pe unit:

Tabel 5.1 Margin Kontribusi

Produk	Harga Jual (Rp)	Biaya Variabel per Unit (Rp)	Laba Kotor per Unit (Rp)	Penjualan per Bulan (unit)	Total Laba Kotor (Rp)
Tanjak Melayu	50.000	33.750	16.250	75	1.218.750
Sabuk	30.000	23.000	7.000	125	875.000

Perhitungan Margin Kontribusi Rata-Rata

Total Unit Terjual = 75 + 125 = 200 unit

Total Kontribusi = (Rp16.250 × 75) +

(Rp7.000 × 125)

= Rp1.218.750 + Rp875.000 = Rp2.093.750

Margin Kontribusi Rata-Rata = Rp2.093.750 ÷ 200 = Rp10.468,75

### Perhitungan Break Even Point (BEP)

BEP = Total Biaya Tetap ÷ Margin Kontribusi Rata-Rata

= Rp800.000 ÷ Rp10.468,75 = 76,42

Jadi, BEP dibulatkan menjadi: 77 unit, artinya pemilik harus menjual 77 unit produk untuk mencapai titik impas, dan harus menjual lebih dari 77 unit jika ingin memperoleh keuntungan.

### 4. Evaluasi dan Monitoring

Tim melakukan evaluasi terhadap pemahaman dan penerapan yang dilakukan mitra, serta memberikan umpan balik untuk perbaikan. Evaluasi yang dilakukan adalah dengan memberikan angket berisi pertanyaan pemahaman tentang metode break even point berupa:

- Definisi *break even point*
- Unsur utama yang digunakan dalam analisis BEP
- Analisis mengapa BEP penting dalam perencanaan laba
- Definisi margin kontribusi

Sedangkan evaluasi terhadap sikap mitra setelah pengabdian dilaksanakan adalah bahwa mitra yakni pemilik UKM Cahaya sudah mulai memahami pentingnya analisis BEP, dapat menentukan dan menghitung biaya variable dan biaya tetap dan memberikan pernyataan akan menerapkan analisis BEP dalam usahanya.

### PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada UKM Cahaya menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan mengenai perhitungan biaya produksi serta analisis Break Even Point (BEP) mampu meningkatkan pemahaman mitra dalam mengelola keuangan usahanya. Sebelum kegiatan dilaksanakan, penentuan harga jual produk tanjak Melayu dan sabuk pencak silat hanya didasarkan pada perkiraan tanpa mempertimbangkan seluruh

komponen biaya produksi. Kondisi tersebut menyebabkan pemilik usaha belum mampu mengetahui besarnya biaya produksi yang sebenarnya maupun tingkat keuntungan yang diperoleh dari setiap produk yang dijual. Setelah dilakukan pendampingan, mitra telah mampu mengidentifikasi biaya variabel, biaya tetap, menghitung margin kontribusi, hingga menentukan titik impas usaha sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.

Hasil observasi menunjukkan bahwa mitra hanya memasukkan biaya bahan baku sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan biaya tenaga kerja keluarga, biaya sewa mesin obras, listrik, telepon, dan biaya overhead lainnya belum diperhitungkan secara memadai. Kondisi ini masih banyak dijumpai pada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), khususnya usaha yang dikelola secara keluarga, dimana pencatatan akuntansi masih sangat sederhana sehingga harga jual sering kali tidak mencerminkan biaya produksi yang sesungguhnya. Menurut Hansen dan Mowen (2022), seluruh biaya yang dikorbankan dalam proses produksi harus dimasukkan dalam perhitungan harga pokok produksi agar harga jual mampu menutup seluruh biaya sekaligus menghasilkan laba yang diharapkan. Apabila terdapat komponen biaya yang diabaikan, maka laba yang diperoleh menjadi semu dan dapat mengganggu keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Pendampingan yang dilakukan tim menghasilkan perubahan cara pandang mitra terhadap pentingnya akuntansi biaya dalam menjalankan usaha. Mitra mulai memahami bahwa biaya tenaga kerja, meskipun berasal dari anggota keluarga, tetap memiliki nilai ekonomi yang perlu diperhitungkan sebagai opportunity cost. Selain itu, biaya penggunaan mesin obras yang sebelumnya dianggap sebagai pengeluaran insidental ternyata merupakan bagian dari biaya overhead produksi yang mempengaruhi biaya produksi setiap unit sabuk pencak silat. Temuan ini sejalan dengan pendapat Garrison et al. (2021) yang menyatakan bahwa ketepatan klasifikasi biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel merupakan langkah awal dalam menghasilkan

informasi biaya yang akurat bagi pengambilan keputusan manajerial.

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa biaya variabel per unit tanjak Melayu sebesar Rp33.750, sedangkan biaya variabel sabuk pencak silat sebesar Rp23.000. Berdasarkan harga jual masing-masing produk, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp16.250 untuk tanjak Melayu dan Rp7.000 untuk sabuk pencak silat. Margin kontribusi merupakan indikator penting dalam analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) karena menunjukkan besarnya kontribusi setiap unit produk dalam menutup biaya tetap sebelum menghasilkan laba. Semakin besar margin kontribusi yang diperoleh, maka semakin cepat perusahaan mencapai titik impas dan memperoleh keuntungan. Pendapat tersebut didukung oleh Weygandt et al. (2020) yang menjelaskan bahwa margin kontribusi menjadi dasar utama dalam menentukan efektivitas strategi penjualan dan perencanaan laba perusahaan.

Perhitungan biaya tetap bulanan sebesar Rp800.000 menghasilkan nilai Break Even Point (BEP) sebanyak 77 unit produk. Artinya, UKM Cahaya harus mampu menjual minimal 77 unit produk setiap bulan agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi tanpa mengalami kerugian. Mengingat realisasi penjualan rata-rata mencapai 200 unit per bulan, maka kondisi usaha saat ini telah berada di atas titik impas sehingga secara teoritis usaha telah menghasilkan laba. Informasi tersebut sebelumnya tidak pernah diketahui oleh pemilik usaha karena belum pernah melakukan analisis biaya secara sistematis. Dengan adanya informasi BEP, pemilik kini memiliki dasar yang lebih objektif dalam menetapkan target penjualan maupun mengevaluasi kinerja usaha setiap periode.

Analisis Break Even Point juga memberikan manfaat strategis dalam pengambilan keputusan usaha. Ketika pelanggan mengajukan permintaan dengan harga di bawah harga normal, pemilik kini dapat menghitung apakah harga tersebut masih mampu menutupi biaya variabel dan memberikan kontribusi terhadap biaya tetap.

Informasi ini sangat penting terutama bagi UMKM yang sering menerima pesanan dalam jumlah besar dengan harga negosiasi. Menurut Horngren et al. (2021), analisis BEP tidak hanya berfungsi untuk mengetahui titik impas, tetapi juga menjadi alat perencanaan laba, penyusunan anggaran, evaluasi efisiensi biaya, serta penentuan strategi harga yang kompetitif.

Selain meningkatkan kemampuan teknis dalam menghitung biaya, kegiatan pengabdian ini juga meningkatkan literasi keuangan mitra. Pemilik mulai memahami pentingnya melakukan pencatatan biaya secara rutin sehingga seluruh transaksi usaha dapat terdokumentasi dengan baik. Literasi keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM karena memungkinkan pelaku usaha mengambil keputusan berdasarkan informasi keuangan yang akurat. Penelitian oleh OECD (2023) menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan memiliki hubungan positif terhadap kualitas pengambilan keputusan bisnis, efisiensi operasional, serta keberlanjutan usaha kecil.

Temuan pengabdian ini juga memperlihatkan bahwa pelatihan yang bersifat praktik langsung (*learning by doing*) lebih efektif dibandingkan penyampaian teori semata. Mitra tidak hanya menerima materi mengenai konsep biaya produksi dan BEP, tetapi juga menghitung langsung menggunakan data riil usahanya sendiri. Pendekatan ini membuat peserta lebih mudah memahami hubungan antara biaya produksi, harga jual, margin kontribusi, dan laba yang dihasilkan. Hasil tersebut mendukung teori pembelajaran orang dewasa (*adult learning*) yang dikemukakan oleh Knowles et al. (2020), bahwa pengalaman langsung merupakan metode pembelajaran yang paling efektif dalam meningkatkan kompetensi praktis pelaku usaha.

Dari perspektif pemberdayaan masyarakat, kegiatan ini telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas manajerial UKM Cahaya. Sebelum pendampingan, pengambilan keputusan lebih banyak didasarkan pada intuisi, sedangkan

setelah pelatihan mulai didasarkan pada informasi keuangan yang terukur. Perubahan ini menjadi indikator bahwa kegiatan pengabdian tidak hanya meningkatkan pengetahuan, tetapi juga mendorong perubahan perilaku dalam pengelolaan usaha. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2023), salah satu faktor utama peningkatan daya saing UMKM adalah kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan pencatatan keuangan, pengendalian biaya, serta perencanaan laba secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa analisis Break Even Point merupakan alat yang sederhana namun sangat efektif dalam membantu UMKM melakukan perencanaan laba. Informasi mengenai biaya produksi, margin kontribusi, dan titik impas memberikan dasar yang lebih rasional dalam menentukan harga jual, mengevaluasi efisiensi biaya, menetapkan target penjualan, serta mengambil keputusan bisnis. Oleh karena itu, penerapan analisis BEP sebaiknya dilakukan secara berkala agar UKM Cahaya mampu mempertahankan keberlanjutan usahanya dan meningkatkan profitabilitas di masa mendatang.

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada UKM Cahaya diharapkan memberikan Langkah awal untuk system pencatatan akuntansi yang rapi dan memberikan manfaat bagi pemilik usaha dalam menentukan break even point yang dapat membantu membuat keputusan yang tepat pada saat menerima penawaran produk dari pelanggan, dan memberikan gambaran untuk menetapkan harga jual agar usaha kerajinan tanjak melayu dan sabuk pencak silat menghasilkan keuntungan memadai.

## DAFTAR RUJUKAN

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting*. 16th Edition. McGraw-Hill Education.

- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial Accounting* (17th ed.). McGraw-Hill.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2022). *Cost Management: Accounting and Control* (8th ed.). Cengage Learning.
- Herawati, N. T., & Suryani, E. (2018). *Pengantar Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (17th ed.). Pearson.
- Knowles, M. S., Holton, E. F., & Swanson, R. A. (2020). *The Adult Learner* (9th ed.). Routledge.
- Ma'ruf, F., & Suharti, L. (2019). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 155–166.
- OECD. (2023). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy*. OECD Publishing.
- Sukirno, S. (2020). *Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2020). *Managerial Accounting: Tools for Business Decision Making* (9th ed.). Wiley.
- Yuliana, S., & Raharjo, K. (2020). Pentingnya Penerapan Akuntansi Biaya dalam Meningkatkan Efisiensi Produksi UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 17(1), 45–59.