

Pelatihan Perhitungan Break Even Point dan Target Profit bagi Wirausaha Pemula

Break Even Point and Target Profit Calculation Training for Start-Up Entrepreneurs

Meliza

Department of Economics and Business, University of Pekalongan, Pekalongan, Indonesia.

email: meliza_zafrizal@yahoo.com

Kata Kunci

Analisa keuangan
Pengelolaan keuangan
Target keuntungan

Keywords:

Financial analysis
Financial management
Profit target

Received: November 2024

Accepted: February 2025

Published: April 2025

Abstrak

Kelemahan dalam mengelola keuangan perusahaan menjadi salah satu penyebab gagalnya wirausaha pemula untuk mempertahankan usahanya. Masih banyak wirausaha yang tidak memahami cara menghitung titik impas atau *break-even point* (BEP) dan target keuntungan. Oleh karena itu, pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan wirausaha pemula dalam menentukan jumlah titik impas dan target keuntungan perusahaan. Pelatihan ini dilakukan dalam empat tahap yaitu identifikasi, sosialisasi, diskusi dan evaluasi. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman peserta tentang perhitungan BEP dan target profit. Sebelum diadakan pelatihan, hanya 20% dari total peserta atau sebanyak 9 orang dari total 45 peserta yang memahami tentang BEP. Sedangkan persentase peserta yang mengetahui tentang perhitungan target profit hanya 13% dari total peserta. Setelah diadakan pelatihan, jumlah peserta yang memahami cara menghitung BEP meningkat menjadi 77% atau sebanyak 35 orang. Sementara, persentase jumlah peserta yang memahami tentang perhitungan target keuntungan meningkat menjadi 65%.

Abstract

Weaknesses in managing company finances are one of the reasons why novice entrepreneurs fail to maintain their businesses. Many entrepreneurs still do not understand how to calculate the break-even point (BEP) and profit targets. Therefore, this training aims to improve novice entrepreneurs' understanding and ability to determine the number of break-even points and company profit targets. This training is conducted in four stages, namely identification, socialization, discussion, and evaluation. The results of the training show that there is an increase in participants' understanding of BEP calculations and profit targets. Before the training was held, only 20% of the total participants, or 9 people out of a total of 45 participants understood BEP. Meanwhile, the percentage of participants who knew about calculating profit targets was only 13% of the total participants. After the training was held, the number of participants who understood how to calculate BEP increased to 77% or 35 people. Meanwhile, the percentage of participants who understood how to calculate profit targets increased to 65%.



© 2025 Meliza. Published by Institute for Research and Community Services Universitas Muhammadiyah Palangkaraya. This is Open Access article under the CC-BY-SA License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>). DOI: <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v10i4.8795>

PENDAHULUAN

Wirausaha pemula memiliki berbagai keterbatasan, salah satunya kemampuan dalam pengelolaan dan administrasi keuangan (Salah *et al.*, 2021). Masih banyak wirausaha pemula yang tidak memahami bagaimana mengatur keuangan dan melakukan pencatatan dan pembukuan transaksi keuangan (Reinelda *et al.*, 2020). Padahal, jumlah UMKM di Indonesia cenderung meningkat dari 65.46 juta pada tahun 2021 meningkat menjadi 66 juta pada tahun 2023 (Kadin Indonesia (*Indonesia Chamber of Commerce and Industry*), 2024). Selain itu, UMKM di Indonesia juga berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) yaitu sebesar 61% dari total PDB Indonesia (Kadin Indonesia (*Indonesia Chamber of Commerce and Industry*), 2024). Oleh karena itu, UMKM perlu untuk meningkatkan kualitas pengelolaan keuangannya agar bertahan dalam segala kondisi ekonomi. Wirausaha harus dapat memprediksi titik impas atau *Break Even Point* (BEP) untuk

merencanakan tingkat keuntungan (Erari *et al.*, 2022). Salah satu upaya untuk meningkatkan performa keuangan UMKM adalah melalui pelatihan dan sosialisasi tentang BEP dan Target Profit (Reinelda *et al.*, 2020). Namun, pada kenyataannya banyak wirausaha pemula tidak melakukan perhitungan BEP maupun target keuntungan (Liestiana *et al.*, 2021), padahal perhitungan tersebut dapat membantu wirausaha pemula dalam merencanakan jumlah laba yang akan diperoleh. Pelatihan BEP dan target profit dilaksanakan di Kota Pekalongan bertujuan untuk memberikan informasi kepada wirausaha pemula tentang pentingnya BEP dan target profit. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan wirausaha pemula tentang cara menghitung BEP dan target profit. Manfaat pelatihan BEP dan target profit adalah untuk meningkatkan performa keuangan wirausaha yang kategori usahanya adalah UMKM. Manfaat target profit kedua adalah agar pelaku usaha UMKM dapat memperhitungkan tingkat risiko bisnis yang dijalankannya (Wahyuni *et al.*, 2020). Selain itu, pelatihan BEP dan target profit juga dapat menjadi rujukan bagi Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Pekalongan tentang seberapa besar kemampuan UMKM di Kota Pekalongan dalam mengelola keuangannya. Perhitungan BEP berhubungan dengan tingkat risiko seperti risiko spekulatif dan risiko murni (Wahyuni *et al.*, 2020) Risiko speskulatif adalah kejadian yang menyimpang dari perkiraan, sementara risiko murni adalah risiko yang menghasilkan kerugian. BEP per unit dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan selisih harga jual per unit dikurangi dengan biaya variabel (Pelu *et al.*, 2021). Biaya tetap adalah biaya biaya yang jumlahnya tetap atau tidak terpengaruh oleh jumlah produksi (Hayati, 2023). Sementara, biaya variabel adalah biaya yang menyesuaikan dengan jumlah produksi, sehingga biaya ini tidak sama setiap periodenya (Hayati, 2023). Beberapa asumsi BEP antara lain perubahan volume yang dapat berdampak pada perubahan biaya, adanya penggolongan biaya tetap dan biaya variabel, jumlah persediaan yang tetap, dan jumlah penjualan yang tetap (Hayati, 2023). Perhitungan BEP tidak terlepas dari perhitungan target penjualan dan *margin of safety*. Target penjualan dihitung dengan cara membagi hasil penjumlahan biaya tetap dan laba dengan rasio marjin kontribusi (Pelu *et al.*, 2021). *Margin of safety* merupakan pengurangan volume penjualan aktual dengan jumlah penjualan minimum untuk mencapai titik impas (Izzi *et al.*, 2023). Perhitungan *margin of safety* bertujuan untuk membantu UMKM dalam menilai potensi terjadinya kerugian atau keuntungan dan juga dapat digunakan sebagai penopang untuk mengantisipasi jika bisnis yang dijalankan tidak sesuai dengan harapan atau mengalami hambatan (Izzi *et al.*, 2023). Selain perhitungan BEP, perhitungan target profit atau target keuntungan juga perlu untuk diketahui wirausaha, terutama wirausaha yang baru saja memulai usaha. Profit margin digunakan sebagai perhitungan untuk menentukan target penjualan. Profit margin dihitung dengan membagi laba operasi dengan penjualan. *Leverage* merupakan salah satu perhitungan yang juga dapat membantu UMKM untuk meningkatkan keuntungan dan memprediksi tingkat risiko (Amri, 2021). *Leverage* terdiri atas *leverage operasi*, *leverage keuangan*, dan *total leverage*. *Leverage operasi* diukur dengan *Degree of Leverage*. *Degree of Leverage* dihitung dengan membagi persentase perubahan *Earnings Before Interest and Taxes* (EBIT) dengan persentase perubahan penjualan. *Leverage keuangan* diukur menggunakan *Degree of Financial Leverage* (DFL). DFL diukur dengan membagi persentase perubahan *Earning per Share* dibagi dengan persentase perubahan EBIT. Sedangkan total *leverage* dihitung dengan membagi persentase perubahan EPS dengan persentase perubahan penjualan.

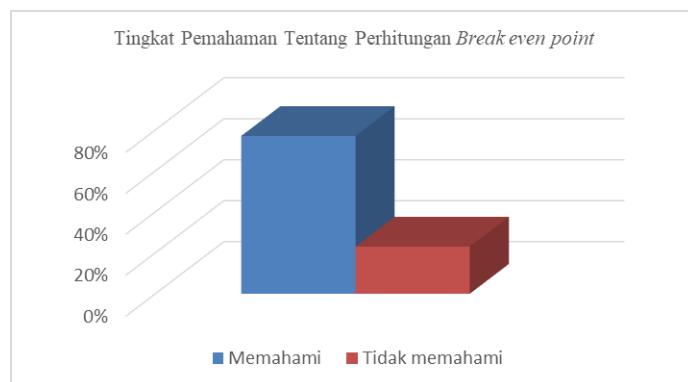
METODE

Pelatihan perhitungan BEP dan target profit dilaksanakan pada tanggal 8 Maret 2024. Pelatihan dilaksanakan di hotel Howard Johnson Pekalongan, di kota Pekalongan. Kegiatan ini diselenggarakan oleh Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Pekalongan. Peserta pelatihan adalah wirausaha pemula sebanyak 45 orang. Pelatihan dilakukan dengan cara ceramah, diskusi, dan tanya jawab. Pelatihan dilaksanakan melalui empat tahapan. Tahap pertama adalah proses identifikasi. Pada tahap ini dilakukan survei awal untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan peserta tentang perhitungan titik impas dan perhitungan target keuntungan. Pada tahap survei ini peserta diberikan pertanyaan tentang *break-even point* (BEP) dan target profit. Tahap kedua adalah penyampaian materi kepada seluruh narasumber. Materi pertama adalah tentang perhitungan titik impas atau *break-even point*. Sedangkan materi kedua adalah tentang

penentuan target keuntungan atau target profit. Tahap ketiga adalah diskusi dan tanya jawab. Pada tahap ini, narasumber memberikan kesempatan bagi peserta untuk mengajukan pertanyaan terkait materi yang telah diberikan. Tahap terakhir adalah evaluasi. Pada tahap ini, dilakukan survei kembali terkait tingkat pemahaman peserta akan materi yang telah diberikan oleh narasumber pelatihan. Evaluasi dilakukan dengan memberikan pertanyaan kepada seluruh peserta tentang materi yang telah diberikan. Pada tahap ini, narasumber mengevaluasi dan membandingkan jumlah peserta yang memahami tentang titik impas dan target keuntungan antara sebelum dan setelah diadakan pelatihan. Luaran kegiatan pelatihan ini adalah artikel yang dipublikasikan dalam jurnal pengabdian kepada masyarakat dan bahan ajar tentang *Break Event Point* dan Target Profit pada mata kuliah Manajemen Keuangan.

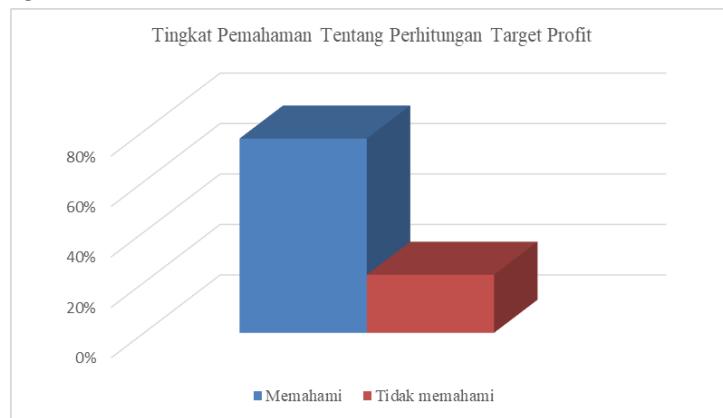
HASIL DAN PEMBAHASAN

Pertama-tama, narasumber melakukan identifikasi awal untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta pelatihan akan pengelolaan keuangan terkait titik impas dan penentuan target keuntungan. Gambar 1 mempresentasikan hasil survei awal peserta pelatihan tentang tingkat pemahaman akan BEP sebelum pelatihan dilaksanakan. Berdasarkan hasil survei awal, hanya 9 orang dari total 45 orang peserta pelatihan yang mengetahui tentang perhitungan BEP. Sedangkan sebanyak 36 orang atau sekitar 80% dari total peserta pelatihan tidak mengetahui dan memahami tentang perhitungan titik impas.



Gambar 1. Tingkat Pemahaman Peserta tentang BEP sebelum Pelatihan.

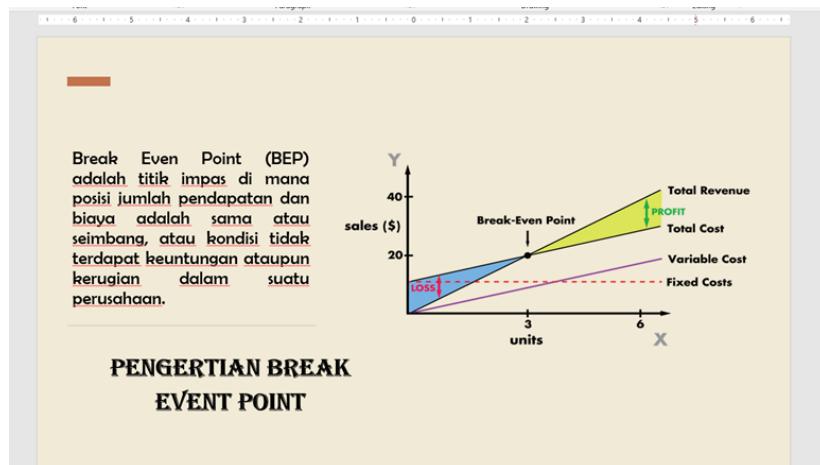
Sementara, gambar 2 menunjukkan tingkat pemahaman peserta tentang target profit. Berdasarkan hasil survei, jumlah peserta yang mengetahui dan memahami tentang perhitungan target keuntungan hanya 6 orang dari total 45 peserta, atau hanya sebesar 13% saja. Sedangkan, sebanyak 87% dari total peserta atau sebanyak 39 orang tidak memahami tentang cara menghitung target keuntungan usaha.



Gambar 2. Tingkat Pemahaman Peserta tentang Target Profit.

Tahap kedua adalah sosialisasi dan pelatihan cara menghitung BEP dan target profit. Pertama-tama, narasumber menjelaskan tentang konsep analisis BEP, konsep biaya tetap, konsep biaya variabel, konsep biaya semi variabel, serta cara

menghitung BEP. Konsep BEP adalah dimana jumlah pendapatan dan biaya adalah sama atau seimbang, atau dapat disebut sebagai titik impas.



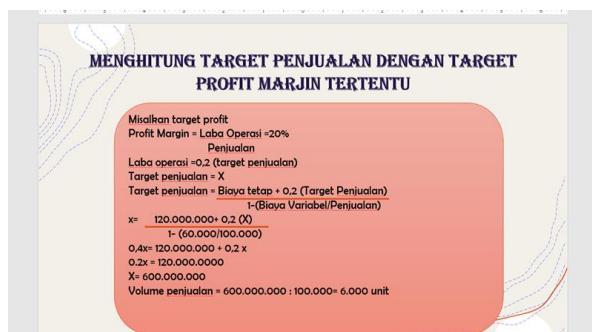
Gambar 4. Slide Presentasi BEP.

Narasumber juga meminta seluruh peserta untuk menghitung BEP dari masing-masing usaha yang dimiliki oleh peserta. Perhitungan BEP dilakukan dengan cara membagi Biaya tetap dengan selisih Harga jual dan biaya variabel (Pelu et al., 2021).



Gambar 5. Penyampaian materi BEP.

Setelah penyampaian materi pertama tentang BEP, narasumber menyampaikan materi tentang target profit. Materi yang disampaikan adalah cara menghitung target penjualan, profit margin, *degree of leverage*, dan *margin of safety*. Pada kesempatan ini, narasumber juga meminta seluruh peserta pelatihan untuk menghitung target penjualan dan target keuntungan dari usaha yang telah mereka rintis.



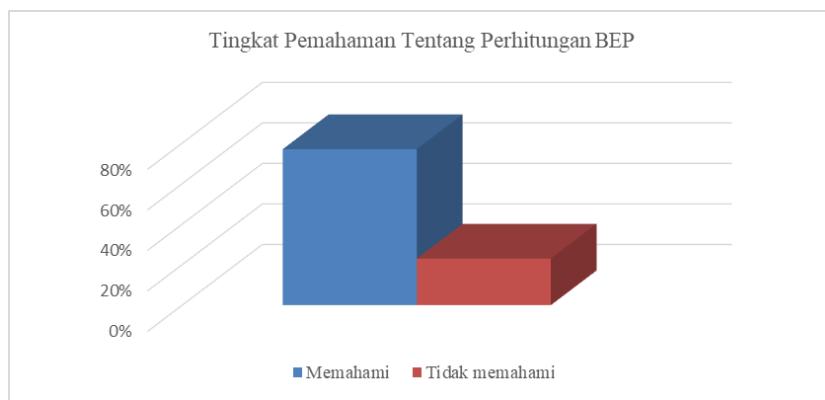
Gambar 6. Materi Target Penjualan dan Target Profit.

Pada tahap ketiga, dilakukan diskusi yaitu tanya jawab kepada seluruh peserta pelatihan. Peserta yang seluruhnya adalah pengusaha pemula mengajukan berbagai perntanyaan terkait perhitungan BEP dan target profit. Peserta juga menyampaikan kendala dalam melakukan perhitungan BEP dan target profit. Beberapa kendala yang mereka hadapi antara lain kesulitan dalam mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, apakah dimasukkan dalam kategori biaya tetap atau biaya variabel. Sebagian besar peserta pelatihan belum melakukan perhitungan BEP dan target profit pada saat awal mendirikan usaha. Oleh karena itu, peserta pelatihan merasa materi yang diberikan narasumber sangat bermanfaat bagi kelangsungan usaha.



Gambar 7. Penjelasan materi Target Profit.

Tahap terakhir adalah evaluasi tingkat pemahaman peserta pelatihan. Pada tahap ini, narasumber kembali menanyakan kepada peserta tentang materi BEP dan target profit. Sebagian peserta dapat menjawab pertanyaan tentang BEP dan terget profit. Selain, itu beberapa peserta bahkan dapat mempresentasikan perhitungan BEP dan target profit untuk usaha yang telah mereka rintis saat ini.



Gambar 8. Tingkat Pemahaman tentang BEP Setelah Pelatihan.

Gambar 8 menunjukkan hasil survei tingkat pemahaman peserta akan BEP setelah pelatihan dilaksanakan. Berdasarkan hasil survei akhir, jumlah peserta yang memahami tentang perhitungan BEP mengalami peningkatan menjadi 35 orang dari total 45 peserta, atau sebanyak 77% dari total peserta. Sementara, gambar 9 menunjukkan hasil survei tingkat pemahaman peserta akan target profit setelah pelatihan. Jumlah peserta pelatihan yang memahami tentang perhitungan target profit juga mengalami peningkatan menjadi 30 orang dari total 45 peserta atau sebesar 65% dari total peserta.



Gambar 9. Tingkat Pemahaman tentang Target Profit Setelah Pelatihan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil survei awal, mayoritas wirausaha pemula yang mengikuti pelatihan tidak memahami tentang pentingnya perhitungan BEP, target penjualan, dan target profit. Padahal, perhitungan BEP dan target profit dapat membantu wirausaha dalam menentukan kapasitas produksi, estiamsi penjualan, dan estimasi biaya yang akan dikeluarkan. Setelah dilaksanakan pelatihan, jumlah peserta yang memahami tentang BEP dan target profit mengalami peningkatan. Beberapa peserta juga mampu mempraktekkan simulasi perhitungan BEP dan target profit pada usaha yang sedang mereka jalankan. Saran untuk kegiatan ini diharapkan adanya program keberlanjutan dari Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Pekalongan untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan wirausaha pemula, yaitu dengan menyelenggarakan pelatihan lanjutan mengenai pengelolaan keuangan misalnya perhitungan rasio keuangan dan perhitungan analisis kelayakan investasi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Pekalongan yang telah memfasilitasi kegiatan pelatihan wirausaha pemula.

REFERENSI

- Amri, A. (2021). Analisis Leverage Dalam Mengukur Risiko Studi Kasus Pada PT. Pabrik Kertas Tjiwi Kimia Tbk. *Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(1), 1–13. <https://doi.org/10.47747/jismab.v2i1.37>
- Erari, A., & Kuddy, A. L. (2022). Pelatihan Break Even Point Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Pemula: Strategi Keuangan Menghadapi Masa Pandemi Covid-19. *Cenderabakti*, 1(2), 64–71. <https://doi.org/10.55264/cdb.v1i2.16>
- Hayati, S. (2023). Menyusun Return Point Dan Target Profit Untuk Business Plan (Kajian Jajanan Stik Bu Minarti). *Jurnal Manajemen, Akuntansi, Ekonomi*, 2(1), 12–23. <https://doi.org/10.59066/jmae.v2i1.237>
- Izzi, A. I. B. H., & Budiwitjaksono, G. S. (2023). Profitabilitas UMKM: Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Of Safety. *Jurnal Riset Ilmu Akuntansi*, 2(3), 57–66. <https://doi.org/10.55606/akuntansi.v2i3.329>
- Kadin Indonesia (Indonesia Chamber of Commerce and Industry). (2024). UMKM Indonesia. Data Dan Statistik UMKM. <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>

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), 554–564. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.34928>

Reinelda, B., Yunarni, T., Hidayati, N., Ningsih, I., & Iswanto, D. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan bagi Pelaku UKM di Tengah Pandemik Covid-19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, **4**(1), 391–395. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v4i1.3199>

Salah, A., Perguruan, T., Blk, U., Padangsidimpuan, K., Kecil, I., Menteri, P., No, P., Blk, U., & Padangsidimpuan, K. (2021). Pengelolaan Manajemen Keuangan Pada Wirausaha Peula di UPTD BLK Kota Padangsidimpuan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Aufa*, **3**(1), 13–20. <https://doi.org/10.51933/jpma.v3i1.344>

Wahyuni, Yulinda, E., & Bathara, L. (2020). Analisis Break Even Point dan Risiko Usaha Pembesaran Ikan Nila (*Oreochromis Niloticus*) dalam Keramba Jaring Apung (Kja) di Desa Pulau Terap Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Sosial Ekonomi Pesisir*, **1**(1), 22–33. <https://sep.ejournal.unri.ac.id/index.php/jsep/article/view/13>