

Analisa Break Event Point (BEP) dalam Pengembangan Produk UMKM Argowisata Dusun Bolu Kecamatan Seyagen Sleman

Analysis of Break Event Point (BEP) in Product Development for Micro, Small and Medium Enterprises Argowisata Dusun Bolu Seyagen Sleman

Wiwi Widayani¹, Andriyan Dwi Putra², Mei Maemunah³, Dwi Nurani⁴, Harliana⁵

^{1,3,4} Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Amikom Yogyakarta, Indonesia

² Manajemen Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Amikom Yogyakarta, Indonesia

⁵ Program Studi Ilmu Komputer, Fakultas Ilmu Eksakta, Universitas Nahdlatul Ulama Blitar, Indonesia

e-mail: ¹wiwi.w@amikom.ac.id, ²andriyan.putra@amikom.ac.id, ³mei.m@amikom.ac.id,

⁴dwinurani@amikom.ac.id, ⁵harliana@unublitar.ac.id

Abstrak

Dusun Bolu merupakan salah satu dusun yang berada di bawah Kelurahan Margokaton Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Komoditas unggulan Dusun ini diantaranya pertanian, peternakan, perikanan serta home industry kerajinan tangan. Dengan berbagai komoditas tersebut saat ini Dusun Bolu dipersiapkan menjadi suatu Desa Argowisata Berbasis Edukasi, hal ini bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dalam pengembangan produk UMKM yang dimiliki. Permasalahan terjadi ketika masyarakat melakukan pengelolaan keuangan seadanya yang menyebabkan laba menjadi nol. Berdasarkan hal tersebut maka pada kegiatan ini tim akan melakukan pelatihan dan pendampingan penerapan BEP (Break Event Point) kepada pelaku UMKM Dusun Bolu agar laba bersih yang didapatkan tidak berada dititik impas. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra dapat menerima dengan baik segala kegiatan ini, yang ditunjukkan dengan antusiasnya mitra terhadap pelatihan yang dilakukan dan pendampingan terhadap penyusunan BEP untuk jenis usaha yang mitra miliki..

Kata kunci— Break Event Point (BEP), UMKM, Desa Argowisata, Dusun Bolu

Abstract

Bolu Village is one of the villages under Margokaton Village, Sleman Regency, Special Region of Yogyakarta. The main commodities of this village include agriculture, animal husbandry, fisheries and handicraft home industries. With these various commodities, currently Bolu Village is being prepared to become an Education-Based Agrotourism Village, this aims to improve the community's economy in developing its MSME products. Problems occur when people do sober financial management which causes profits to be zero. Based on this, in this activity the team will conduct training and assistance in the application of BEP (Break Event Point) to Bolu Village MSME actors so that the net profit obtained is not at the breakeven point. The results of the activity show that partners can accept all of these activities well, which is shown by the enthusiasm of partners for the training conducted and assistance in preparing BEP for the type of their busines.

Keyword— Break Event Point (BEP), UMKM, Agrotourism Village, Bolu Village

PENDAHULUAN

Dusun Bolu merupakan salah satu dusun yang berada di bawah Kelurahan Margokaton Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Secara administrative Kelurahan Margokaton

Submitted: Juli 2023, **Accepted:** Juli 2023, **Published:** Agustus 2023

ISSN 2746-6345 (media online)

memiliki luas sekitar 515 Ha atau setara dengan 19,33% dari luas Kelurahan Kapanewon Seyagen dengan komoditas unggulannya di bidang pertanian, peternakan, perikanan serta beberapa home industry kerajinan tangan (Kalurahan Margokaton, 2021). Berdasarkan hasil analisis awal tim pada Desa Bolu, ternyata Desa Bolu memiliki beberapa keunggulan di bidang peternakan sapi, pemerahan susu kambing etawa, budidaya ikan lele, serta nasi dan wedang telang yang menjadi ciri khas Desa Bolu.

Menurut pemaparan kepala Dusun Bolu, rencananya berbagai keunggulan Desa Bolu tersebut akan dijadikan suatu Desa Argowisata Berbasis Edukasi. Diharapkan dengan adanya Desa Argowisata berbasis edukasi ini mampu meningkatkan perekonomian masyarakat dan pengembangan produk UMKM Desa Bolu. Namun permasalahan akan muncul ketika pelaku usaha tidak dapat merencanakan keuangannya dengan baik. Saat ini rata-rata pelaku UMKM tidak dapat melakukan pengelolaan keuangan dengan baik dikarenakan minimnya pemahaman dan pengetahuan mengenai manajemen keuangan (Miradji et al., 2020). Saat ini proses penentuan laba masih menggunakan perhitungan dengan menaikkan 5% dari harga pembelian atau bahkan terkadang para pelaku usaha rela tidak mengambil keuntungan sama sekali asalkan produknya dapat terjual.

Pengelolaan keuangan yang seadanya ternyata dapat menyebabkan laba yang didapatkan menjadi nol karena pendapatan yang diperoleh berbanding lurus dengan biaya yang dikeluarkan (Indarti et al., 2022). Untuk mengantisipasi permasalahan tersebut, maka tim akan melakukan suatu pelatihan sekaligus pendampingan terhadap penerapan BEP (Break Event Point) kepada para pelaku UMKM guna mendukung penerapan Desa Agrowisata Berbasis Edukasi di Desa Bolu. Analisis terhadap BEP sendiri bertujuan untuk merencanakan posisi suatu usaha terhadap laba bersih yang didapatkan agar tidak berada di titik impas (Maruta, 2018). Selain itu analisis BEP juga dapat digunakan untuk memprediksi jumlah produksi suatu barang agar tidak mengalami kerugian yang terlalu besar (Manuhu et al., 2021). Analisis BEP juga pernah dilakukan oleh (Noviani & Santoso, 2021) untuk mengatur titik impas pada penjualan wedang warok dalam menentukan besarnya laba yang diinginkan. Hal tersebut juga senada dengan pendapat (Pelu, dkk., 2021) yang menentukan perencanaan laba pada PT Telesindo Shop Manado dalam menentukan total penjualannya berdasarkan prosentase keuntungan yang diinginkan.

Pada kegiatan pengabdian ini, tim akan melakukan beberapa tahapan kegiatan diantaranya, tim akan memaparkan perencanaan posisi usaha terhadap keadaan laba bersih terlebih dahulu, kemudian tim akan memberikan informasi mengenai pentingnya BEP yang kemudian dilanjutkan dengan melakukan klasifikasi terhadap berbagai pembiayaan dan merencanakan laba yang diinginkan. Hasil akhirnya tim akan melakukan pendampingan kepada mitra terkait penyusunan langsung BEP di usaha mitra. Adapun rangkuman mengenai permasalahan, solusi, dan capaian yang diinginkan terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. PERMASALAHAN, SOLUSI DAN CAPAIAN YANG DILAKUKAN

No	Permasalahan	Solusi	Capaian
1	Minimnya informasi mengenai tatakelola keuangan.	1. Pelatihan mengenai pentingnya BEP.	1. Respon mitra terhadap pemaparan yang diberikan.
2	Terjadinya titik impas terhadap laba usaha yang dimiliki.	2. Pelatihan mengenai jenis klasifikasi pembiayaan dan perencanaan laba yang diinginkan. 3. Pelatihan dan pendampingan penyusunan BEP.	2. Mitra dapat melakukan klasifikasi terhadap biaya yang dikeluarkan. 3. Mitra dapat membuat BEP sesuai dengan usaha yang dimiliki.

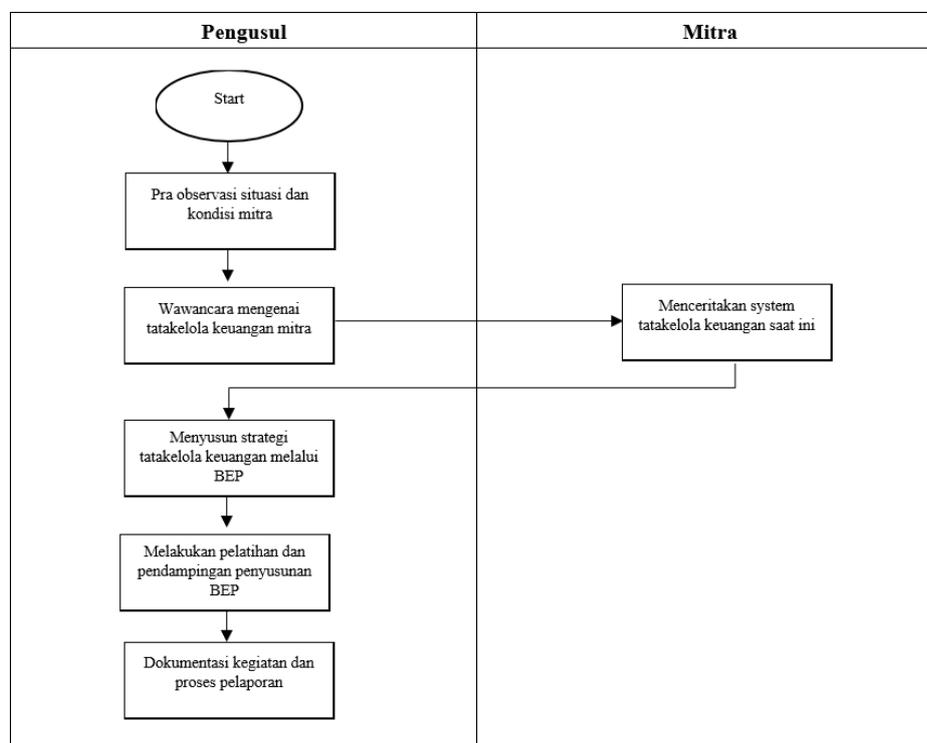
METODE PELAKSANAAN

Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, maka tim akan melakukan beberapa tahapan dalam pelaksanaannya. Pada tahap awal tim akan melakukan pra-observasi terhadap situasi dan kondisi masyarakat Desa Bolu. Observasi tersebut berupa pemahaman dan kesiapan masyarakat

mengenai dibangunnya Agrowisata Edukasi Desa Bolu. Selanjutnya tim akan melakukan wawancara sebagai bentuk penggalian informasi terhadap berbagai UMKM dan home industry mengenai kesiapan pengelolaan keuangan yang telah ataupun akan dilakukan. Hal ini agar sejalan dengan tujuan dibukanya Agrowisata Edukasi Desa Bolu yang membantu tingkat perekonomian masyarakat Desa Bolu. Selanjutnya dari hasil observasi dan wawancara tersebut, tim akan menganalisis solusi dari permasalahan yang ditemukan. Adapun solusi yang tim rekomendasikan kepada mitra adalah dilakukannya proses BEP terhadap penjualan produk mitra agar laba yang didapatkan tidak nol. Beberapa pelatihan yang tim usulkan terhadap solusi tersebut adalah:

- Pelatihan mengenai pentingnya BEP.
- Pelatihan mengenai jenis klasifikasi pembiayaan dan perencanaan laba yang diinginkan.
- Pelatihan dan pendampingan penyusunan BEP

Berdasarkan hasil pelatihan tersebut, diharapkan mitra dapat membuat suatu BEP untuk produk yang dijual sehingga tidak lagi terjadi impas bahkan mengalami kerugian. Rangkuman mengenai kegiatan ini terdapat pada Gambar 1.



Gambar 1. METODE KEGIATAN

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan selama 2 bulan yaitu pada bulan Maret dan April 2023 yang dibagi menjadi 2 kegiatan utama yaitu pelatihan dan pemaparan mengenai pentingnya BEP terhadap penjualan yang selanjutnya tim berikan nama pelatihan 1, serta pelatihan klasifikasi pembiayaan yang selanjutnya tim berikan nama pelatihan 2. Adapun tahapan dalam kegiatan ini adalah pra observasi situasi dan wawancara mitra, pada tahapan ini

Analisa Break Event Point (BEP) dalam Pengembangan Produk UMKM Agrowisata Dusun Bolu Kecamatan Seyagen Sleman (Wiwi Widayani, Andriyan Dwi Putra, Mei Maemunah, Dwi Nurani, Harliana)

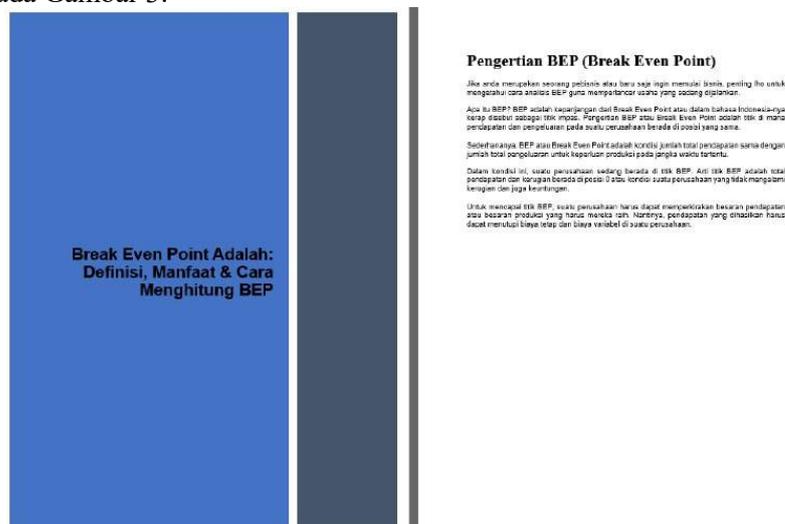
tim akan memberikan pertanyaan-pertanyaan singkat sebagai kuisioner awal, hal ini bertujuan untuk mengetahui pemahaman mitra mengenai BEP ataupun istilah BEP. Berdasarkan hasil observasi awal, lebih dari 50% mitra belum mengenal istilah BEP, bahkan konsep dan istilah BEP pun tidak pernah mitra dengar dalam proses penentuan harga jual. Tahap selanjutnya yaitu merumuskan solusi terhadap permasalahan yang ditemukan. Adapun solusi yang didapatkan yaitu pelatihan akan pentingnya BEP, pelatihan pemilihan mengenai jenis klasifikasi pembiayaan dan perencanaan laba yang diinginkan serta pelatihan dan pendampingan akan penyusunan BEP mitra. Rangkuman mengenai solusi dan capaian akan solusi tersebut terangkum pada table 1.

Ketika solusi sudah didapatkan, maka tim akan melakukan pelatihan pertama mengenai penjabaran pentingnya BEP. Pada pelatihan 1 ini tim akan menjelaskan mengenai pengertian BEP, tujuan dari BEP, manfaat dari analisis secara BEP, serta proses perhitungan BEP. Gambar 2 merupakan foto Ketika tim memberikan penjelasan kepada mitra mengenai konsep dan tujuan BEP serta gambaran lingkungan mitra.



(a) Penjelasan Konsep BEP kepada Mitra (B) Salah Satu Keunggulan Mitra
Gambar 2. SITUASI KEGIATAN

Agar hasil pelatihan dapat diingat oleh mitra, maka tim memutuskan untuk membuatkan handbook yang dapat dibaca ataupun diingat oleh mitra. Adapun cover dan ringkasan handbook tersebut terdapat pada Gambar 3.



Gambar 3. HANDOUT BEP BAGI MITRA

Selanjutnya akan dilakukan pelatihan pertama, pada pelatihan ini mitra akan diberikan template untuk menghitung BEP. Template yang diberikan terdiri dari 2 macam yaitu template 1 untuk menghitung BEP penentuan harga tiket masuk, serta template 2 untuk menghitung BEP keuntungan. Gambar 4 merupakan template 1 yang digunakan untuk menghitung harga tiket masuk.

Template 1 Hitung BEP untuk menentukan harga/tarif masukan					
Hitung Break Event Point					
Perkiraan Jumlah unit					20
No	Keterangan	Byk	Hrg satuan	SubTotal	Total
Rencana Pengeluaran					
A Biaya Tetap					
1	biaya petugas	2	10000	20000	1000
2	biaya kebersih	1	5000	5000	250
3				0	0
4				0	0
5				0	0
6				0	0
7				0	0
8				0	0
9				0	0
10				0	0
Biaya Tetap per unit					1250
B Biaya Variabel					
1	snack	1	2000	2000	2000
2	welcome drinl	1	1000	1000	1000
3				0	0
4				0	0
5				0	0
6				0	0
7				0	0
8				0	0
9				0	0
10				0	0
Biaya Variabel per unit					3000.0
Total Pengeluaran per unit					4250.0
margin keuntungan diinginkan				10%	425.0
harga/tarif disarankan mulai :					4675.0
harga ditetapkan per tiket					5000
laba per tiket					750.0

Gambar 4. TAMPLATE PENENTUAN HARGA TARIF KUNJUNGAN

Gambar 4 merupakan contoh perhitungan untuk menentukan penentuan tarif tiket kunjungan. Tarif ini mengasumsikan bahwa laba akan diperoleh ketika ada rata-rata 20 kunjungan wisatawan. Dimana perhitungan biaya perorang akan dilakukan dengan = biaya fix 1 sesi kunjungan dibagi dengan 20 orang + biaya variable. Sehingga ketika menginginkan laba yang diinginkan maka excel akan menampilkan harga yang disarankan.

Selanjutnya ketika sudah ditentukan harga tiket masuk, maka akan ditentukan keuntungan yang akan diperoleh berdasarkan biaya tetap dan biaya variable perunit. Template 2 merupakan template yang digunakan untuk melakukan perhitungan ini. Gambar 5 adalah template dari perhitungan jumlah unit. Berdasarkan Gambar 5 maka perhitungan BEP untuk 20 pengunjung jika tarif pengunjung adalah Rp.5.000 dan rata-rata jumlah pengunjung adalah 20 orang persesi, maka biaya yang harus dikeluarkan untuk 1 sesi kunjungan untuk 2 orang petugas pemandu dan petugas kebersihan (yang didefinisikan dengan biaya tetap), serta konsumsi pengunjung (yang didefinisikan dengan biaya variable) adalah Rp.3.000 perorang maka keuntungan yang akan diperoleh penjual yaitu Rp.15.000 untuk 20 orang pengunjung atau setara dengan 17,65%.

Dalam perhitungan BEP ini hal yang harus diperhatikan oleh mitra yaitu dalam hal pemahaman mengelompokkan mana biaya yang termasuk dengan biaya tetap dan mana yang

Analisa Break Event Point (BEP) dalam Pengembangan Produk UMKM Argowisata Dusun Bolu Kecamatan Seyagen Sleman (Wiwi Widayani, Andriyan Dwi Putra, Mei Maemunah, Dwi Nurani, Harliana)

termasuk biaya variable. Dimana menurut penelitian (Putri et al., 2022) bahwa biaya tetap merupakan biaya yang tidak akan mengalami perubahan ketika aktivitas transaksi mengalami peningkatan ataupun penurunan, sedangkan biaya variable merupakan biaya yang bisa saja mengalami peningkatan ataupun penurunan tergantung aktivitas transaksi yang dilakukan. Pemahaman lebih lanjut mengenai perbedaan kedua variable ini selanjutnya akan tim lakukan dalam pelatihan ke-2 yang lebih menekankan kepada perbedaan keduanya terhadap masing-masing transaksi.

BEP per 20 pengunjung					
Hitung Break Event Point					
Perkiraan Jumlah unit					20
No	Keterangan	Byk	Hrg satuan	SubTotal	Total
Rencana Pemasukan					
1	Tiket masuk	1	3000	3000	
2	retribusi	1	2000	2000	
3					
pemasukan/unit				5000	
Total Pemasukan				20 pengunjung	100000
Rencana Pengeluaran					
A Biaya Tetap					
1	biaya petugas	2	10000	20000	20000
2	biaya kebersihan	1	5000	5000	5000
3				0	0
Biaya Tetap per unit					25000
B Biaya Variabel					
1	konsumsi pengunjung	1	3000	3000	60000
2				0	0
3				0	0
Biaya Variabel per unit					60000
Total Pengeluaran					85000
keuntungan/kerugian (Rp)					15000
keuntungan/kerugian (%)					17.65%

Gambar 5. TEMPLATE 2 PENENTUAN HARGA LABA

Pada pelatihan ke-2 tim akan melakukan berbagai simulasi terhadap berbagai macam keadaan transaksi, yang selanjutnya mitra akan membaginya menjadi kelompok biaya tetap ataukah biaya variable. Gambar 6 merupakan foto ketika tim berdiskusi dengan mitra mengenai pengelompokan biaya tersebut.



Gambar 6. DISKUSI MENGENAI BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL DENGAN MITRA

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan dapat disimpulkan bahwa pelatihan mengenai pengenalan BEP terhadap mitra dapat diterima dengan baik, hal ini ditunjukkan dengan antusiasnya mitra terhadap pelatihan yang dilakukan. Hal ini diperkuat dengan adanya pendampingan terhadap penyusunan BEP untuk jenis usaha yang mitra miliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Pelu, F. I., Sifrid, S., & Pangemanan, V. Z. T. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 554–564.
- Kalurahan Margokaton. (2021). *Laporan Penyelenggaraan Pemerintah Kalurahan (LPPKal) Tahun Anggaran 2021*.
- Indarti, K. M. G., Widiatmoko, J., Nugroho, D. A. H., & Murdianto, A. (2022). Pelatihan Metode Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Umkm Di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (PENAMAS)*, 6(1), 54–60.
- Manuhu, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9–28.
- Miradji, M. A., Suhardiyah, M., Laksono, B. R., Utomo, S. P. , & Dyatmika, S. W. (2020). Analisis Keberlanjutan Usaha Mikrokecil Dan Menengah Menjalani New Normal Saat Pandemi Corona Desa Banjarsari Kec. Cerme Kabupaten Gresik. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 155–161. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.1.2.3036>
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1), 68-79. <https://doi.org/10.24269/iso.v5i1.644>
- Putri, D. L., Nurmansyah, N., & Aznuryandi, A. (2022). Metode Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel dalam Perhitungan Break Even Point pada PT. Rotte Ragam Rasa. *Jurnal Akuntansi Kompetif, Online ISSN:2622-5379*, 5(1), 95–101. <https://doi.org/10.35446/akuntansikompetif.v5i1.861>