

# Pendampingan Penyusunan *Break Even Point* (BEP) untuk Mendukung Pengambilan Keputusan Usaha UMKM

Muliyani<sup>1\*</sup>, Albar Tanjung<sup>2</sup>, M. Alif Dzikra<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Prodi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Medan, Indonesia

Author Email: [diajeng.muliyani@gmail.com](mailto:diajeng.muliyani@gmail.com)<sup>1\*</sup>, [4lb4rtanjung@gmail.com](mailto:4lb4rtanjung@gmail.com)<sup>2</sup>

**Abstrak.** Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk menyusun analisis titik impas bagi UD. Marsinondang Mak Ogek sehingga kedepannya dapat diketahui berapa unit dan berapa total penjualan yang harus dicapai agar UMKM tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Hal ini perlu dilakukan agar UMKM dapat merencanakan besarnya laba yang ditargetkan serta dapat melihat struktur biaya yang dikeluarkan dalam mengerjakan sebuah produk. Target yang dicapai dalam pengabdian ini adalah meningkatnya kualitas pengelolaan usaha UMKM. Dengan demikian terdapat informasi yang akurat dan relevan yang membantu dalam pengambilan keputusan. Pemilik UMKM dapat mengestimasi kebutuhan pasar, menganalisis anggaran belanja bahan baku dan perluasan usaha.

**Kata kunci:** UMKM, Harga Pokok Produksi, *Break Event Point*

## 1. PENDAHULUAN

Tujuan akhir dari setiap perusahaan adalah mempertahankan dan memaksimalkan keuntungan (laba), dimana untuk pencapaiannya memerlukan penerapan strategi manajemen yang benar dalam perusahaan, perolehan laba dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu volume produksi, harga jual, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Analisa *break event* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas. Masalah *break event* baru akan muncul dalam perusahaan apabila perusahaan tersebut mempunyai Biaya Variabel dan Biaya Tetap [1].

Titik impas (*break event point*) merupakan kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak juga menderita kerugian. Titik impas sering juga disebut titik pulang pokok, merupakan titik dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada dibawah titik [2]. Analisis titik impas bertujuan mengetahui pola atau tren dari sebuah biaya dan laba yang dihasilkan. Dimana besaran biaya menentukan harga jual produk, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan mempengaruhi tingkat produksi dan pada akhirnya mempengaruhi biaya.

Analisis titik impas merupakan salah satu alat yang dapat digunakan untuk membuat perencanaan laba. Analisa titik impas mampu memberikan informasi kepada manajemen perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan, yang pada akhirnya memungkinkan manajemen untuk merencanakan, mengendalikan dan membuat keputusan terkait jumlah laba yang diinginkan serta mengantisipasi perubahan yang mungkin terjadi atas harga jual dan biaya yang dikeluarkan [3]. Jika titik impas telah diketahui, manajemen dapat merencanakan jumlah laba yang diinginkan, meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan dan membuat ramalan penjualan.

UD. Marsinondang Mak Ogek adalah salah satu UMKM yang berada di kota Pematangsiantar. UMKM ini sudah berdiri sejak tahun 1990. Usaha utamanya adalah pembuatan aneka snack, kue kering, dan jajanan yang biasa dikonsumsi masyarakat pada hari besar keagamaan seperti Natal, Tahun Baru, Hari Raya Idul Fitri, dan Idul Adha. UD. Marsinondang Mak Ogek mulanya adalah bisnis ibu rumah tangga dimana yang menjadi pelanggannya adalah para tetangga.

Kemudian karena kualitas dan cita rasa yang lezat, usaha ini semakin berkembang hingga akhirnya memiliki puluhan reseller. Reseller tersebut tersebar pada sejumlah kota seperti Tebing Tinggi, Medan, Binjai, Rantau Prapat, Pekanbaru, Bagan Batu, dan Kuala Simpang. Sampai 2024, omset penjualan UD Marsinondang Mak Ogek pada 2024 mencapai 600.000.000 rupiah.

Observasi awal peneliti terhadap kegiatan UD. Marsinondang Mak Ogek, didapati bahwa belum terdapat mekanisme pengelolaan biaya produksi yang memadai. Pemilik UD. Marsinondang Mak Ogek, Ibu Sukini

menyatakan bahwa selama ini beliau hanya menyisihkan sejumlah uang hasil penjualan untuk diputar kembali menjadi modal usaha. Tidak ada klasifikasi biaya tetap maupun biaya variabel dari setiap aktifitas produksi.

Kondisi ini menyebabkan tidak tersedianya pos atau anggaran untuk aktifitas yang dianggap diluar produksi, misalnya biaya pemeliharaan mesin adon, oven, dan peralatan lainnya. Selain itu, ibu Sukini juga tidak mengetahui secara pasti berapa besarnya laba yang diperolehnya dalam satu tahun. Karena tidak ada pencatatan yang memadai dalam aktifitas produksi. Hal ini sangat lazim terjadi pada UMKM, dimana dana pribadi sering sekali bercampur dengan dana usaha. Kurangnya kesadaran dan disiplin dalam membukukan transaksi dan pengelolaan keuangan, padatnnya aktivitas produksi dan pemasaran, serta kurangnya informasi mengenai pengelolaan keuangan yang benar dan sesuai standart yang berlaku menjadikan pelaku UMKM mengabaikan pentingnya laporan keuangan bagi usaha mereka [4], [5]. Fokus UMKM adalah inovasi produk dan pengembangan pasar agar pendapatan semakin meningkat.

Pengabdian ini bertujuan untuk melakukan pendampingan dalam menghitung titik impas bagi UD. Marsinondang Mak Ogek sehingga kedepannya dapat diketahui berapa unit dan berapa total penjualan yang harus dicapai agar UMKM tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Hal ini perlu dilakukan agar UMKM dapat merencanakan besarnya laba yang ditargetkan serta dapat melihat struktur biaya yang dikeluarkan dalam mengerjakan sebuah produk. Ketika struktur biaya sudah diketahui, maka UMKM akan mudah dalam mengendalikan biaya tersebut. Dengan demikian laba yang dihasilkan akan optimal.

## **2. METODOLOGI**

### **2.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang berperan signifikan dalam penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi daerah. Di Indonesia, keberadaan UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yang mengklasifikasikan UMKM berdasarkan kepemilikan aset dan omzet usaha. UMKM memiliki karakteristik fleksibilitas usaha yang tinggi, namun pada saat yang sama menghadapi keterbatasan dalam aspek permodalan, sumber daya manusia, dan sistem pengelolaan keuangan.

Berbagai studi menunjukkan bahwa salah satu permasalahan utama UMKM adalah lemahnya praktik manajemen keuangan, khususnya dalam pencatatan biaya dan pengambilan keputusan berbasis data keuangan [6], [7], [8]. Banyak pelaku UMKM belum menerapkan sistem akuntansi secara memadai, sehingga kesulitan dalam mengukur kinerja usaha dan menentukan strategi pengembangan yang tepat. Kondisi ini berdampak pada rendahnya efisiensi operasional dan tingginya risiko kegagalan usaha.

### **2.2 Harga Pokok Produksi (HPP)**

Manajemen biaya merupakan elemen penting dalam keberlangsungan usaha, karena berkaitan langsung dengan kemampuan UMKM dalam mengendalikan pengeluaran dan menetapkan harga jual yang kompetitif. Dalam konteks UMKM, manajemen biaya sering kali dilakukan secara sederhana dan informal, tanpa pemisahan yang jelas antara biaya tetap dan biaya variabel. Padahal, pemahaman terhadap struktur biaya merupakan prasyarat utama dalam analisis keuangan dan perencanaan laba.

Akuntansi biaya memberikan kerangka konseptual bagi pelaku usaha untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengendalikan biaya produksi. Penerapan akuntansi biaya sederhana pada UMKM terbukti mampu meningkatkan efisiensi dan transparansi keuangan. Dengan mengetahui biaya yang sesungguhnya dikeluarkan dalam proses produksi, UMKM dapat menetapkan harga jual secara lebih rasional dan menghindari praktik penetapan harga yang merugikan usaha.

HPP merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa hingga siap dijual. Dalam konteks UMKM, HPP mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi. Perhitungan HPP yang akurat menjadi fondasi utama dalam penetapan harga jual dan pengendalian biaya. Ketidaktepatan dalam menghitung HPP dapat menyebabkan distorsi harga jual, baik terlalu rendah sehingga menurunkan profitabilitas, maupun terlalu tinggi sehingga mengurangi daya saing produk.

Beberapa studi menunjukkan bahwa UMKM yang belum menerapkan perhitungan HPP secara sistematis cenderung mengalami kesulitan dalam mengevaluasi kinerja usaha dan menentukan strategi harga. Sebaliknya, penerapan HPP berbasis akuntansi biaya sederhana dapat meningkatkan transparansi biaya dan membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi peluang efisiensi.

### 2.3 Break Event Point (BEP)

BEP merupakan salah satu alat analisis dalam akuntansi manajemen yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Analisis BEP menghubungkan biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan dalam satu kerangka analisis biaya-volume-laba. Dalam konteks UMKM, BEP memiliki fungsi strategis sebagai dasar perencanaan usaha, penetapan target penjualan, dan evaluasi kelayakan usaha.

Beberapa penelitian menyatakan bahwa penerapan analisis BEP pada UMKM masih relatif rendah, terutama akibat keterbatasan literasi keuangan dan persepsi bahwa analisis keuangan bersifat kompleks. Padahal, analisis BEP dapat disederhanakan dan disesuaikan dengan kapasitas UMKM, sehingga mudah diterapkan dan memberikan manfaat praktis. Dengan memahami titik impas usaha, pelaku UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih tepat terkait harga jual, kapasitas produksi, dan strategi pemasaran.

BEP merupakan titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha berada pada kondisi tidak laba dan tidak rugi. Analisis BEP mengintegrasikan informasi HPP, struktur biaya tetap dan variabel, serta harga jual ke dalam kerangka biaya-volume-laba. Dengan demikian, BEP berfungsi sebagai jembatan antara perhitungan biaya (HPP) dan perencanaan laba.

Dalam praktik UMKM, analisis BEP memiliki peran penting sebagai dasar penentuan target penjualan minimum dan evaluasi kelayakan usaha. Namun, penerapannya masih terbatas karena persepsi bahwa analisis BEP bersifat kompleks. Padahal, dengan pendekatan yang disederhanakan dan kontekstual, analisis BEP dapat diaplikasikan secara efektif oleh UMKM dan memberikan manfaat langsung dalam pengambilan keputusan usaha.

Untuk dapat menghitung Break Even Point biaya harus dipisahkan menjadi dua golongan yaitu: (1). Biaya tetap (Fixed Cost) yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap tidak berubah meskipun terjadi perubahan di dalam volume produksi. (2). Biaya variabel (Variable Cost) yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah – rubah sesuai dengan volume produksinya [3]. Penentuan Break Even Point bisa dengan dua cara yaitu dengan pendekatan matematis dan dengan pendekatan grafis.

#### a. Pendekatan Matematis

Rumus matematisnya adalah:

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya Variable per satuan}}$$

Rumus Break Even (dalam rupiah penjualan) dapat dirumuskan:

$$\text{Break Even (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Income Ratio}}$$

#### b. Pendekatan grafik:

Metode grafik mengidentifikasi titik impas dengan melihat titik persilangan antara garis Penjualan dengan garis Biaya Total. Dari titik persilangan ini, dapat ditarik garis lurus vertikal kebawah sampai menyentuh sumbu Y maka akan menunjukkan besarnya nilai titik impas dalam satuan unit, sedangkan bila ditarik garis horizontal ke samping sampai sumbu X, maka akan terlihat besaran nilai titik impas dalam satuan rupiah. Ada beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam menentukan grafik titik impas yaitu:

1. Langkah 1: Membuat grafik X dan Y, dengan sumbu X menunjukkan jumlah unit (output) dan sumbu Y menunjukkan biaya dan permintaan.
2. Langkah 2: Membuat titik pada sumbu Y yang menunjukkan nilai Biaya tetap total (*Total Fixed cost = TFC*), kemudian tariklah garis lurus dari titik tersebut sejajar sumbu X.
3. Langkah 3: Membuat titik pertemuan antara jumlah unit terjual dengan jumlah rupiah dari unit terjual, kemudian menarik garis dari titik 0 melalui titik tersebut. Garis yang terbentuk disebut garis penerimaan total (*Total Revenue = TR*)
4. Langkah 4: Menarik garis dari titik perpotongan biaya tetap dengan sumbu Y (pada langkah 2 di atas) yang menunjukkan garis biaya total (*TC*).

HPP dan BEP memiliki keterkaitan yang erat dalam memengaruhi profitabilitas UMKM. HPP yang dihitung secara akurat akan menghasilkan informasi biaya yang valid, yang selanjutnya digunakan dalam analisis BEP untuk menentukan titik impas usaha. Ketepatan dalam mengetahui BEP memungkinkan UMKM menetapkan target penjualan yang realistis dan margin keuntungan yang sesuai dengan kapasitas usaha.

Profitabilitas UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola biaya dan volume penjualan. Dengan memahami HPP dan BEP, UMKM dapat mengoptimalkan struktur biaya, menetapkan harga jual yang kompetitif, serta merencanakan strategi penjualan untuk mencapai laba yang diharapkan. Oleh karena

itu, HPP dan BEP dapat dipandang sebagai instrumen manajerial yang saling melengkapi dalam meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan UMKM.

## 2.4 Tahapan Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan menggunakan pendekatan partisipatif dan aplikatif, yang menempatkan mitra UMKM sebagai subjek aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Pendekatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang ditransfer tidak hanya dipahami secara konseptual, tetapi juga dapat diterapkan secara langsung dan berkelanjutan dalam pengelolaan usaha.

Tahap awal kegiatan diawali dengan identifikasi permasalahan melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam dengan pemilik usaha. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa mitra belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai struktur biaya usaha serta belum memanfaatkan data biaya dan penjualan dalam analisis kelayakan dan perencanaan laba. Penetapan target penjualan dan harga jual masih didasarkan pada intuisi, tanpa perhitungan titik impas usaha.

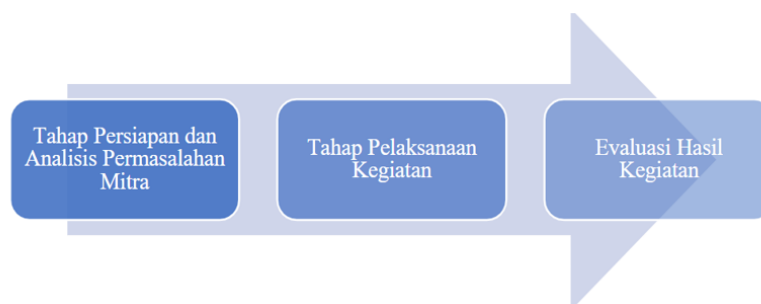
Selanjutnya, kegiatan dilanjutkan dengan pengumpulan dan klasifikasi data biaya yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap mencakup komponen biaya yang tidak berubah terhadap volume produksi, seperti sewa tempat, gaji tetap, dan penyusutan peralatan. Sementara itu, biaya variabel meliputi biaya bahan baku, kemasan, serta tenaga kerja langsung yang berubah seiring dengan jumlah produksi. Data biaya dan penjualan yang diperoleh kemudian disusun secara sistematis dalam format tabel sederhana agar mudah dipahami oleh mitra UMKM.

Tahap berikutnya adalah pelatihan konsep BEP. Pada tahap ini, tim pengabdian memberikan pemahaman mengenai konsep dasar analisis biaya-volume-laba, fungsi BEP dalam pengambilan keputusan usaha, serta keterkaitannya dengan penetapan harga jual dan target penjualan. Materi disampaikan menggunakan pendekatan kontekstual, dengan contoh perhitungan yang disesuaikan dengan kondisi riil usaha mitra.

Setelah pelatihan, kegiatan difokuskan pada pendampingan penyusunan perhitungan BEP. Mitra didampingi secara langsung dalam menghitung total biaya tetap, biaya variabel per unit, margin kontribusi, serta BEP dalam satuan unit dan rupiah. Proses pendampingan dilakukan secara interaktif dengan memanfaatkan lembar kerja berbasis spreadsheet sederhana, sehingga mitra dapat melakukan perhitungan secara mandiri dan berulang setelah kegiatan pengabdian berakhir.

Untuk memperkuat pemahaman, dilakukan simulasi dan analisis sensitivitas dengan memvariasikan harga jual, volume penjualan, dan perubahan biaya bahan baku. Simulasi ini bertujuan untuk menunjukkan dampak perubahan variabel usaha terhadap titik impas dan tingkat keuntungan, sekaligus meningkatkan kemampuan mitra dalam mengantisipasi risiko usaha.

Tahap akhir kegiatan adalah evaluasi dan refleksi, yang dilakukan melalui diskusi dan penilaian kemampuan mitra dalam menyusun perhitungan BEP secara mandiri. Evaluasi difokuskan pada perubahan tingkat pemahaman mitra sebelum dan sesudah kegiatan, serta kesiapan mitra dalam mengintegrasikan analisis BEP ke dalam perencanaan usaha jangka pendek dan menengah.



Gambar 1. Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

## 3. HASIL DAN DISKUSI

### 3.1 Hasil

Kegiatan pendampingan penyusunan BEP dilaksanakan sebagai bagian dari program peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan dan penentuan strategi harga yang berbasis pada perhitungan BEP yang tepat. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan praktis kepada UD.

Marsinondang Mak Ogek dalam menghitung BEP secara akurat sehingga dapat mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Kegiatan dilaksanakan pada bulan Nopember – Desember 2025 bertempat di rumah produksi UD. Marsinondang Mak Ogek di Jalan Singosari Pematangsiantar. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui proses diskusi dan wawancara dipandu oleh tim pengabdian yang terdiri dari dosen dan mahasiswa dengan belakang di bidang akuntansi, manajemen keuangan, dan ekonomi mikro.

Adapun tahapan kegiatan pendampingan meliputi:

- a. Kegiatan diawali dengan diskusi mengenai tujuan, manfaat, dan ruang lingkup kegiatan pendampingan. Ibu Sukini selaku pemilik UD. Marsinondang Mak Ogek diberikan pemahaman dasar mengenai pentingnya penyusunan BEP dalam konteks pengelolaan usaha.
- b. Identifikasi Proses Produksi dan Komponen Biaya serta perhitungan BEP  
Pada tahap ini, pendamping melakukan asesmen terhadap proses produksi yang dilakukan Ibu Sukini. Informasi yang dihimpun meliputi alur produksi, jenis bahan baku, tenaga kerja yang terlibat, serta biaya operasional pendukung lainnya. Proses identifikasi dilakukan dengan:
  1. Mengumpulkan data harga jual produk, banyaknya unit yang terjual, dan nilai penjualan dalam setahun
  2. Menentukan data biaya yang dikeluarkan oleh UD. Marsinondang Mak Ogek dalam menjalankan produksinya
  3. Mengklasifikasikan jenis biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel
  4. Menghitung besarnya biaya tetap dan biaya variabel
  5. Menghitung besarnya titik impas secara unit dan rupiah

- c. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Berdasarkan pengamatan, observasi dan wawancara didapati biaya produksi dan operasional UD. Marsinondang Mak Ogek untuk 3 produk utamanya yaitu Snack, Cookies dan Parcel. Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk Snack harus mampu mencapai penjualan senilai Rp.92.329.000 atau sebanyak 2.638 pak. Produk Cookies memiliki posisi titik impas penjualan Rp.164.758.000 atau pun perusahaan harus mampu menjual sebanyak 2.197 unit agar produk Cookies ini tidak mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Parcel agar berada pada posisi titik impas harus mampu mencapai angka penjualan Rp. 86.105.000 atau lebih dari penjualan tersebut agar kiranya perusahaan tidak akan menderita kerugian saat memproduksi produk ini, dan untuk mencapai titik impas dalam unit penjualan produk Parcel ini harus mampu menjual sebanyak 1.013 unit.

Hasil perhitungan BEP dievaluasi bersama guna memastikan kesesuaian dan keakuratannya sebagai dasar penentuan harga jual. Peserta juga diberikan panduan untuk melakukan penyusunan BEP secara berkala sebagai bagian dari manajemen keuangan usaha. Diharapkan melalui kegiatan ini, pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi serta memiliki acuan yang kuat dalam menetapkan harga jual produk secara kompetitif dan berkelanjutan.



**Gambar 2.** Proses produksi kue kering di UD. Marsinondang Mak Ogek



**Gambar 3.** Proses Wawancara dan Observasi Awal dengan Pemilik UD. Marsinondang Mak Ogek

### 3.2 Diskusi

Pada kurun 2024, UD. Marsinondang Mak Ogek berhasil menjual produk Snack sebanyak 2.510 unit atau senilai 87.850.000. Perhitungan titik impas menunjukkan bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk. Snack harus mampu mencapai penjualan senilai Rp.92.329.000 atau sebanyak 2.638 unit. Berdasarkan analisis didapati bahwa UD. Marsinondang Mak Ogek mengalami kerugian sebesar Rp.4.479.000, karena nilai penjualan lebih kecil dari nilai titik impas. Berdasarkan hasil penelusuran biaya didapati bahwa besarnya tenaga kerja langsung untuk menghasilkan 1 unit Snack relative besar yaitu Rp6.058, lebih besar dibandingkan biaya tenaga kerja langsung untuk membuat Cookies. Hal ini terjadi karena proses pembauatan snack lebih banyak melibatkan tenaga manusia daripada menggunakan mesin.

Dalam penjualan produk Cookies mencapai 5.310 unit dengan nilai Rp.398.250.000, sementara hasil perhitungan menunjukkan titik impas berada pada penjualan sebanyak 2.197 unit nilai Rp.164.758.326. Hasil analisis ini menggambarkan laba yang diperoleh UD. Marsinondang Mak Ogek pada penjualan produk Cookies yaitu sebesar Rp.228.066.674,-.

Dalam penjualan produk Parcel mencapai 1.720 unit dengan nilai Rp.146.200.000, sementara hasil perhitungan menunjukkan titik impas berada pada penjualan sebanyak 1.013 unit nilai Rp.86.105.458. Hasil analisis ini menggambarkan laba yang diperoleh UD. Marsinondang Mak Ogek pada penjualan produk Parcel yaitu sebesar Rp.60.094.542,-.

## 4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat berupa Pendampingan penyusunan BEP pada UD. Marsinondang Mak Ogek telah terlaksana dengan baik serta berjalan dengan lancar dan tidak terdapat kendala yang berarti. Berikut ini hasil dari pendampingan yang telah dilaksanakan:

Dengan adanya pelatihan ini diharapkan UD. Marsinondang Mak Ogek dapat memahami arti penting menghitung BEP dalam menentukan harga jual produk. Pelaku usaha menjadi sadar bahwa BEP ini penting bagi peningkatan omzet dan persaingan pasar. UD. Marsinondang Mak Ogek sudah memahami dan mampu menghitung BEP dalam menentukan harga jual produk. Dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan UD. Marsinondang Mak Ogek mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan. Hasil pelatihan perhitungan BEP diharapkan dapat diterapkan dan diimplementasikan agar efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki dapat diperoleh.

### *Ucapan Terima Kasih*

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Sukini, khususnya pemilik dan pengelola UD. Marsinondang Mak Ogek yang telah berpartisipasi aktif dan kooperatif selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Partisipasi dan keterbukaan mitra dalam berbagi data serta mengikuti seluruh rangkaian pendampingan sangat berkontribusi terhadap keberhasilan kegiatan ini.

## Referensi

- [1] M. Maulidin, A. Indrawan, and A. Sudarma, “Analisis Break Event Point Sebagai Alat Profit Planning Pada Hotel Wijaya Sukabumi,” *J. Econ. Bus. Account.*, vol. 4, no. 1, pp. 274–281, 2020.
- [2] R. Hasbullah, M. Dzulkhirom, and M. Saifi, “Analisis Break Even Point Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan,” *J. Adm. Bisnis*, vol. 26, no. 1, pp. 1–7, 2015.
- [3] A. Nadhiroh, K. M. Nur, and S. Wiji Utami, “Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Ud. Silvia Food,” *J. Javanica*, vol. 1, no. 1, pp. 56–67, 2022, doi: 10.57203/javanica.v1i1.2022.56-67.
- [4] L. K. B. Sitinjak, D. S. S. Usman, D. A. M. Karatem, and ..., “... Pencatatan Laporan Keuangan Dan Pemanfaatan Aplikasi Buku Warung Sebagai Media Pembukuan Digital Bagi Umkm Di Desa Latta,” *Pedamas ...*, vol. 1, no. November, pp. 687–692, 2023.
- [5] B. Habibah, R. A. Nufaisa, Aripriatiwi, and S. E. Aristantia, “Menggali Tantangan Pada Pelaku Usaha Kecil Menengah Dalam Menerapkan SAK-EMKM (Studi Kasus Pada UMKM Putikasari Rottan Gresik),” *Value J. Ilm. Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis*, vol. 4, no. 2, 2024.
- [6] Khairunnisa and Mulyani, “Analysis of the Implementation of Financial Accounting Standards for Micro , Small and Medium Entities in Preparing Medan MSME Financial Reports,” *SEIKO J. Manag. Bus.*, vol. 7, no. 1, pp. 1375–1386, 2024.
- [7] D. Ufmayza and M. Mulyani, “Peran Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan dalam Meningkatkan Penggunaan Financial Technology pada UMKM di Kota Medan,” *SEIKO J. Manag. Bus.*, vol. 7, no. 1, pp. 1420–1435, 2024.
- [8] Lisnawati, “Tantangan UMKM Di Tahun 2024,” *Isu Sepekan Bid. Ekkuinbang, Komisi VI DPR RI*, pp. 1–2, 2023.