

PENDAMPINGAN PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT* **PADA TOKO PLASTIK SUKSES DAMAI PALEMBANG**

Lia Sari¹⁾, Indah Mawarni²⁾, Vivin Afini³⁾, Nelly⁴⁾, Mustikawati⁵⁾, Nanda Revita⁶⁾

Fakultas Ekonomi Universitas Sjahkyakirti, Palembang, Sumatera Selatan¹²³⁴⁵⁶

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan perhitungan *break even point* (BEP) kepada Toko Plastik Sukses Damai Palembang sebagai upaya meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengelolaan keuangan usaha. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah belum adanya pemahaman yang memadai mengenai pemisahan biaya tetap dan biaya variabel serta belum diterapkannya perhitungan BEP sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui pendampingan langsung di lokasi usaha pada tanggal 25 September 2025 dengan melibatkan 10 peserta yang terdiri atas pemilik dan karyawan toko. Tahapan kegiatan meliputi identifikasi kondisi usaha, penyampaian materi, praktik perhitungan BEP multiproduk, serta evaluasi pemahaman peserta. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik dan karyawan Toko Plastik Sukses Damai Palembang mampu memahami dan menerapkan perhitungan BEP secara baik, baik dalam satuan unit maupun dalam satuan rupiah. Pemahaman tersebut memberikan manfaat berupa kemampuan menetapkan target penjualan minimum, merencanakan omzet usaha, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih rasional dan berbasis data. Kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi terhadap keberlanjutan dan pengembangan usaha mitra, sekaligus menjadi contoh penerapan pengelolaan keuangan sederhana bagi UMKM lainnya.

Kata Kunci : *Break even point*; Pendampingan UMKM; Pengelolaan keuangan usaha; Pengabdian kepada masyarakat; UMKM

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, baik sebagai penyedia lapangan kerja maupun sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi daerah. Meskipun demikian, banyak pelaku usaha masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan dan perencanaan usaha yang memadai, khususnya dalam memahami struktur biaya dan tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai kondisi tidak merugi. Salah satu konsep dasar yang penting dalam pengelolaan keuangan usaha adalah *break even point* (BEP), yaitu titik impas ketika total pendapatan sama dengan total biaya yang

dikeluarkan (Garrison, Noreen, & Brewer, 2018). Pemahaman mengenai BEP memungkinkan pelaku usaha mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat bertahan dan beroperasi secara berkelanjutan (Horngren et al., 2020).

Pemilik usaha perlu memahami perhitungan *break even point* karena analisis ini berfungsi sebagai alat bantu pengambilan keputusan manajerial yang bersifat strategis. Informasi BEP dapat digunakan dalam penentuan harga jual, perencanaan volume produksi, pengendalian biaya, serta evaluasi risiko usaha (Blocher, Stout, Juras, & Cokins, 2019). Tanpa pemahaman yang memadai terhadap BEP, pelaku usaha cenderung menjalankan kegiatan usahanya secara intuitif dan tidak berbasis data keuangan, sehingga meningkatkan risiko kesalahan dalam penetapan harga maupun target penjualan. Kondisi ini sering ditemukan pada UMKM, di mana keputusan usaha lebih banyak didasarkan pada pengalaman semata tanpa didukung oleh analisis keuangan yang sistematis (Suryana, 2017).

Oleh karena itu, proses perhitungan *break even point* perlu didampingi oleh pihak yang memiliki kompetensi di bidang akuntansi dan manajemen keuangan agar pelaku usaha dapat memahami konsep dan penerapannya secara tepat. Pendampingan oleh dosen perguruan tinggi menjadi salah satu bentuk transfer pengetahuan akademis kepada masyarakat, yang sejalan dengan pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam bidang pengabdian kepada masyarakat (Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, 2020). Melalui kegiatan pendampingan ini, pemilik usaha memperoleh manfaat berupa peningkatan literasi keuangan, pemahaman yang lebih baik terhadap struktur biaya dan pendapatan, serta kemampuan menyusun perencanaan usaha yang lebih terarah dan berbasis data. Dengan demikian, pendampingan perhitungan BEP diharapkan dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan keberlanjutan usaha masyarakat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan dalam perhitungan *break even point* (BEP) pada Toko Plastik Sukses Damai Palembang sebagai salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang perdagangan. Pendampingan ini difokuskan pada peningkatan pemahaman pemilik usaha mengenai konsep, komponen, dan tahapan perhitungan BEP secara tepat dan aplikatif. Melalui kegiatan ini, diharapkan Toko Plastik Sukses Damai Palembang tidak hanya memahami BEP secara teoritis, tetapi juga mampu menerapkannya secara langsung dalam pengelolaan keuangan usahanya sehari-hari, khususnya dalam menentukan target penjualan minimum dan strategi pengendalian biaya (Garrison et al., 2018; Horngren et al., 2020).

Lebih lanjut, tujuan kegiatan pengabdian ini adalah agar Toko Plastik Sukses Damai Palembang dapat merasakan manfaat nyata dari pemahaman perhitungan *break even point* terhadap kelangsungan dan perkembangan usahanya. Dengan memahami titik impas, pemilik usaha diharapkan mampu mengambil keputusan yang lebih rasional dan berbasis data keuangan, seperti dalam menetapkan harga jual, merencanakan volume penjualan, serta mengevaluasi kinerja usaha secara periodik. Pemahaman BEP yang baik akan membantu usaha dalam meminimalkan risiko kerugian, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat daya saing usaha dalam jangka panjang (Blocher et al., 2019; Suryana, 2017).

Selain memberikan dampak langsung bagi mitra pengabdian, kegiatan ini juga bertujuan untuk menjadikan Toko Plastik Sukses Damai Palembang sebagai *role model* bagi pelaku UMKM lainnya, khususnya di Kota Palembang, dalam hal pentingnya pemahaman dan penerapan perhitungan *break even point*. Keberhasilan mitra dalam menerapkan BEP diharapkan dapat menjadi contoh praktik baik (*best practice*) yang dapat direplikasi oleh UMKM lain, sehingga mendorong peningkatan literasi keuangan dan kualitas pengelolaan usaha secara lebih luas. Dengan demikian, kegiatan pendampingan ini tidak hanya memberikan manfaat individual bagi mitra, tetapi juga berkontribusi pada penguatan kapasitas UMKM secara kolektif melalui peran aktif perguruan tinggi dalam pelaksanaan Tridharma, khususnya pengabdian kepada masyarakat (Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, 2020).

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan perhitungan *break even point* (BEP) pada Toko Plastik Sukses Damai Palembang. Kegiatan pendampingan dilakukan secara langsung di lokasi usaha, yaitu di Toko Plastik Sukses Damai Palembang yang beralamat di Jl. Inspektur Marzuki No. 26, Siring Agung, Kota Palembang. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada tanggal 25 September 2025, pukul 09.00 s.d. 12.00 WIB. Peserta kegiatan berjumlah 10 orang yang terdiri atas pemilik usaha dan para karyawan Toko Plastik Sukses Damai Palembang. Metode pendampingan dipilih agar peserta tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga mampu memahami dan menerapkan perhitungan BEP secara praktis sesuai dengan kondisi usaha yang dijalankan (Sugiyono, 2019).

Tahapan pertama dalam kegiatan pendampingan adalah tahap persiapan dan identifikasi permasalahan. Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan observasi awal dan diskusi dengan pemilik usaha untuk mengidentifikasi kondisi usaha, struktur biaya, jenis produk yang dijual, serta sistem pencatatan keuangan yang telah diterapkan. Informasi tersebut digunakan sebagai dasar dalam menentukan pendekatan pendampingan dan menyusun materi perhitungan *break even point* yang relevan dengan karakteristik usaha. Tahap ini penting untuk memastikan bahwa proses pendampingan bersifat kontekstual dan sesuai dengan kebutuhan mitra usaha (Blocher et al., 2019).

Tahapan kedua adalah tahap penyampaian materi dan pendampingan perhitungan *break even point*. Pada tahap ini, peserta diberikan penjelasan mengenai konsep dasar BEP, komponen biaya tetap dan biaya variabel, serta hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Selanjutnya, tim pengabdian mendampingi peserta dalam melakukan perhitungan BEP menggunakan data riil yang berasal dari Toko Plastik Sukses Damai Palembang. Proses pendampingan dilakukan secara interaktif melalui diskusi dan latihan perhitungan, sehingga peserta dapat memahami setiap tahapan perhitungan BEP secara sistematis dan aplikatif (Garrison et al., 2018; Horngren et al., 2020).

Tahapan ketiga adalah tahap evaluasi dan refleksi hasil pendampingan. Pada tahap ini, dilakukan evaluasi terhadap pemahaman peserta mengenai perhitungan *break even point* serta kemampuan peserta dalam menginterpretasikan hasil perhitungan tersebut untuk pengambilan

keputusan usaha. Evaluasi dilakukan melalui diskusi dan tanya jawab untuk memastikan bahwa peserta mampu menjelaskan kembali konsep BEP dan manfaatnya bagi usaha. Tahap ini diharapkan dapat memperkuat pemahaman peserta serta mendorong penerapan perhitungan BEP secara berkelanjutan dalam pengelolaan usaha Toko Plastik Sukses Damai Palembang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil identifikasi selama kegiatan pendampingan, Toko Plastik Sukses Damai Palembang menjual beberapa jenis produk plastik dengan karakteristik harga jual dan biaya yang berbeda. Untuk memudahkan pemahaman, pendampingan difokuskan pada tiga produk utama yang memiliki volume penjualan terbesar, yaitu plastik kemasan kecil, plastik kemasan sedang, dan plastik kemasan besar. Data biaya dan harga yang digunakan dalam perhitungan merupakan data estimasi yang disesuaikan dengan kondisi riil usaha dan digunakan sebagai sarana pembelajaran selama kegiatan pendampingan.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam Unit Produk

Tabel 1.

Data Harga Jual, Biaya Variabel, dan Margin Kontribusi Produk

JENIS PRODUK	HARGA JUAL PER UNIT (RP)	BIAYA VARIABEL PER UNIT (RP)	MARGIN KONTRIBUSI PER UNIT (RP)	PROPORSI PENJUALAN (%)
PLASTIK KEMASAN KECIL	2.000	1.200	800	40%
PLASTIK KEMASAN SEDANG	3.000	1.900	1.100	35%
PLASTIK KEMASAN BESAR	5.000	3.200	1.800	25%
TOTAL				100%

Sumber : Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 1, selanjutnya dihitung margin kontribusi tertimbang dengan mengalikan margin kontribusi masing-masing produk dengan proporsi penjualannya.

Tabel 2.

Perhitungan Margin Kontribusi Tertimbang

JENIS PRODUK	MARGIN KONTRIBUSI (RP)	PROPORSI PENJUALAN	MARGIN KONTRIBUSI TERTIMBANG (RP)
PLASTIK KEMASAN KECIL	800	40%	320
PLASTIK KEMASAN SEDANG	1.100	35%	385
PLASTIK KEMASAN BESAR	1.800	25%	450
TOTAL MARGIN KONTRIBUSI TERTIMBANG			1.155

Sumber : Diolah, 2025

Berdasarkan hasil pendampingan, total biaya tetap Toko Plastik Sukses Damai Palembang yang terdiri atas biaya sewa tempat, gaji karyawan, listrik, dan biaya operasional lainnya adalah sebesar Rp10.000.000 per bulan. Dengan demikian, *break even point* dalam unit gabungan (*composite unit*) dapat dihitung sebagai berikut:

BEP (unit) = Biaya Tetap / Margin Kontribusi Tertimbang

= Rp10.000.000 / Rp1.155

= 8.658 unit

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa Toko Plastik Sukses Damai Palembang harus menjual sekitar 8.658 unit produk campuran per bulan sesuai dengan proporsi penjualan masing-masing produk agar mencapai titik impas. Nilai BEP tersebut kemudian dialokasikan kembali ke masing-masing jenis produk berdasarkan proporsi penjualannya untuk memberikan gambaran target penjualan yang lebih operasional bagi pemilik dan karyawan toko.

Melalui contoh kasus ini, peserta pendampingan memperoleh pemahaman bahwa perhitungan *break even point* pada usaha dengan lebih dari satu jenis produk memerlukan pendekatan yang lebih komprehensif dibandingkan usaha dengan satu produk. Pemahaman terhadap BEP multiproduk membantu pemilik usaha dalam mengevaluasi kontribusi masing-masing produk terhadap pencapaian laba serta menjadi dasar dalam penentuan strategi penjualan dan pengendalian biaya. Hasil ini memperkuat temuan Garrison et al. (2018) dan Horngren et al. (2020) yang menyatakan bahwa analisis BEP multiproduk sangat relevan bagi usaha perdagangan dengan variasi produk dan struktur biaya yang beragam.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam Rupiah

Selain menghitung *break even point* dalam satuan unit, kegiatan pendampingan juga dilengkapi dengan perhitungan BEP dalam rupiah untuk memberikan gambaran yang lebih konkret mengenai nilai penjualan minimum yang harus dicapai oleh Toko Plastik Sukses Damai Palembang. Perhitungan BEP dalam rupiah dinilai lebih mudah dipahami oleh pemilik dan karyawan karena langsung berkaitan dengan target omzet penjualan usaha. Perhitungan

ini tetap disesuaikan dengan kondisi usaha multiproduk yang dimiliki oleh Toko Plastik Sukses Damai Palembang.

Berdasarkan data sebelumnya, total biaya tetap usaha adalah sebesar Rp10.000.000 per bulan. Untuk menghitung BEP dalam rupiah, terlebih dahulu dihitung rasio margin kontribusi tertimbang (*contribution margin ratio*), yaitu perbandingan antara margin kontribusi tertimbang dengan harga jual tertimbang. Harga jual tertimbang diperoleh dari penjumlahan harga jual masing-masing produk yang dikalikan dengan proporsi penjualannya.

Tabel 3.

Perhitungan Harga Jual Tertimbang dan Rasio Margin Kontribusi

Jenis Produk	Harga Jual (Rp)	Proporsi Penjualan	Harga Jual Tertimbang (Rp)
<i>Plastik kemasan kecil</i>	2.000	40%	800
<i>Plastik kemasan sedang</i>	3.000	35%	1.050
<i>Plastik kemasan besar</i>	5.000	25%	1.250
<i>Total</i>		100%	3.100

Sumber : Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 3, diperoleh harga jual tertimbang sebesar Rp3.100 per unit gabungan, sedangkan margin kontribusi tertimbang yang telah dihitung sebelumnya adalah sebesar Rp1.155. Dengan demikian, rasio margin kontribusi tertimbang dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \text{Rp1.155} / \text{Rp3.100} \\
 &= 0,37 \\
 &= 37\%
 \end{aligned}$$

Selanjutnya, *break even point* dalam rupiah dapat dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan rasio margin kontribusi tertimbang:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \text{Biaya Tetap} / \text{Rasio Margin Kontribusi} \\
 &= \text{Rp10.000.000} / 0,37 \\
 &= \text{Rp27.027.027}
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa Toko Plastik Sukses Damai Palembang harus mencapai nilai penjualan minimal sebesar ± Rp27.027.027 per bulan agar berada pada

kondisi titik impas, yaitu tidak mengalami laba maupun rugi. Penjualan di atas nilai tersebut akan menghasilkan laba, sedangkan penjualan di bawah nilai BEP berpotensi menimbulkan kerugian. Informasi BEP dalam rupiah ini memberikan manfaat praktis bagi pemilik usaha sebagai dasar dalam menetapkan target omzet bulanan, mengevaluasi kinerja penjualan, serta merencanakan strategi peningkatan pendapatan dan efisiensi biaya. Temuan ini sejalan dengan pendapat Horngren et al. (2020) dan Blocher et al. (2019) yang menekankan bahwa BEP penjualan merupakan alat analisis penting dalam pengambilan keputusan manajerial pada usaha multiproduk.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pendampingan perhitungan *break even point* (BEP) pada Toko Plastik Sukses Damai Palembang, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pendampingan berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik dan karyawan Toko Plastik Sukses Damai Palembang mampu memahami dengan baik konsep dasar, komponen, serta tahapan perhitungan BEP, baik dalam satuan unit maupun dalam satuan rupiah. Pemahaman tersebut tercermin dari kemampuan peserta dalam mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel, melakukan perhitungan BEP multiproduk, serta menginterpretasikan hasil perhitungan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan usaha.

Pendampingan perhitungan BEP memberikan manfaat nyata bagi pengelolaan usaha Toko Plastik Sukses Damai Palembang. Melalui pemahaman BEP, pemilik usaha memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai batas minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi tidak merugi, serta target omzet yang perlu dicapai untuk memperoleh laba. Selain itu, karyawan juga menjadi lebih memahami peran penjualan dan efisiensi biaya dalam mendukung keberlanjutan usaha. Dengan demikian, perhitungan BEP dapat dijadikan sebagai alat perencanaan dan evaluasi kinerja usaha yang bersifat praktis, aplikatif, dan berkelanjutan.

Berdasarkan hasil kegiatan tersebut, direkomendasikan agar Toko Plastik Sukses Damai Palembang menerapkan perhitungan *break even point* secara rutin dan berkelanjutan dalam pengelolaan usahanya, khususnya dalam penetapan target penjualan dan evaluasi kinerja bulanan. Selain itu, pemilik usaha diharapkan dapat menularkan pemahaman dan pengalaman penerapan BEP kepada pelaku UMKM lain, khususnya di Kota Palembang, sehingga Toko Plastik Sukses Damai Palembang dapat berperan sebagai *role model* dalam penerapan pengelolaan keuangan usaha berbasis analisis sederhana. Bagi perguruan tinggi, kegiatan serupa disarankan untuk terus dikembangkan dengan cakupan mitra yang lebih luas sebagai bentuk implementasi Tridharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam penguatan kapasitas dan keberlanjutan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Blocher, E. J., Stout, D. E., Juras, P. E., & Cokins, G. (2019). *Cost Management: A Strategic Emphasis*. New York: McGraw-Hill Education.

Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi. (2020). *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*. Jakarta: Kemdikbud.

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting*. New York: McGraw-Hill Education.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2020). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Harlow: Pearson Education.

Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suryana. (2017). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.