



**Perhitungan *Break Even Point* (BEP) sebagai Strategi Pengendali Keuangan pada
UMKM Desa Wisata Curug, Kabupaten Bogor**

***Break Even Point (BEP) Calculation as a Financial Control Strategy for MSMEs in
Curug Tourism Village, Bogor Regency***

Rr Yoppy Palupi Purbaningsih^{1*}

¹Program Studi Akuntansi, Universitas Ekuitas Indonesia, Indonesia

*Penulis Korespondensi: ypalupi@gmail.com¹

Article History:

Naskah Masuk: 21 September 2025;
Revisi: 05 Oktober 2025;
Diterima: 19 Oktober 2025;
Terbit: 22 Oktober 2025.

Keywords: *Break Even Point (BEP); Business sustainability; Financial control; Financial literacy; MSMEs*

Abstract. *This community service activity aims to improve the financial literacy of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) through targeted training in calculating the Break Even Point (BEP) as a financial control tool. BEP, or break-even point, is the specific point at which total revenue equals total costs, allowing businesses to determine the minimum sales volume required to avoid losses. The activity was held in the Curug Tourism Village in Bogor Regency, with 27 MSMEs from various business sectors actively participating. The implementation method included outreach, training sessions, practical BEP calculations using participants' actual business data, and post-training mentoring to ensure long-term learning. The results of the activity demonstrated a significant improvement in participants' understanding of the BEP concept and its practical application in determining selling prices, production volumes, and cost control. Therefore, the application of BEP analysis is a crucial and effective strategy in supporting the sustainability and operational efficiency of MSME businesses.*

Abstrak.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui pelatihan terarah dalam menghitung Break Even Point (BEP) sebagai alat pengendali keuangan. BEP, atau titik impas, adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, yang memungkinkan bisnis untuk menentukan volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menghindari kerugian. Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Wisata Curug, Kabupaten Bogor, dengan partisipasi aktif dari 27 UMKM dari berbagai sektor usaha. Metode pelaksanaan mencakup sosialisasi, sesi pelatihan, perhitungan BEP praktis menggunakan data bisnis peserta, serta pendampingan pasca-pelatihan untuk memastikan pembelajaran jangka panjang. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta terhadap konsep BEP dan aplikasinya dalam menentukan harga jual, volume produksi, dan pengendalian biaya. Oleh karena itu, penerapan analisis BEP merupakan strategi yang krusial dan efektif dalam mendukung keberlanjutan dan efisiensi operasional bisnis UMKM, serta memberikan dampak positif dalam meningkatkan daya saing mereka di pasar global.

Kata Kunci: Keberlanjutan bisnis; Literasi keuangan; Pengendalian keuangan; Titik Impas (BEP); UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia yang berperan penting dalam penyediaan lapangan kerja dan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2024), kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai 61,9% dan menyerap 97% tenaga kerja nasional. Namun, tantangan utama yang masih dihadapi UMKM adalah lemahnya pengelolaan keuangan dan minimnya kemampuan analisis bisnis berbasis data (Kementerian

Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2024). Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi berbagai permasalahan dalam hal pengelolaan keuangan, perencanaan usaha, serta pengambilan keputusan bisnis yang berbasis pada analisis data dan informasi keuangan yang akurat. Salah satu aspek penting dalam pengelolaan usaha yang sering kali diabaikan oleh pelaku UMKM adalah kemampuan dalam melakukan analisis Break Even Point (BEP) atau analisis titik impas.

Permasalahan yang dihadapi oleh sebagian besar UMKM, terutama yang berada di daerah pedesaan atau sektor informal, adalah minimnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola laporan keuangan sederhana serta melakukan analisis profitabilitas. Banyak pelaku UMKM yang menjalankan usahanya secara konvensional tanpa menggunakan alat bantu analisis finansial. Akibatnya, keputusan-keputusan bisnis sering kali didasarkan pada intuisi atau pengalaman semata, bukan pada perhitungan yang terukur. Dalam situasi demikian, risiko kerugian menjadi lebih tinggi karena pelaku usaha tidak mengetahui secara pasti berapa jumlah produksi dan penjualan yang harus dicapai agar usaha tetap beroperasi secara berkelanjutan. Kondisi ini diperparah oleh rendahnya literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM. Berdasarkan survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2022, tingkat literasi keuangan pelaku UMKM masih tergolong rendah, dengan banyak di antara mereka yang belum memahami prinsip dasar akuntansi, pencatatan biaya, maupun pengelolaan arus kas.

Pelaku UMKM di desa Wisata Curug sebagian besar usahanya berupa produksi makanan berupa keripik, dodol, laska bogor, kue tradisional yang masih menjalankan usaha dengan pendekatan tradisional tanpa melakukan perencanaan dan evaluasi keuangan secara sistematis. Penetapan harga jual sering dilakukan secara intuitif atau dengan meniru harga pesaing, tanpa memperhitungkan struktur biaya yang sesungguhnya (Anita Erari, 2022). Kondisi ini menyebabkan banyak usaha beroperasi di bawah titik impas tanpa disadari oleh pemiliknya. Penguasaan terhadap konsep BEP sangat penting agar pelaku UMKM dapat menentukan target penjualan minimal yang harus dicapai untuk mempertahankan usaha. Sayangnya, pemahaman tentang BEP masih minim di kalangan pelaku UMKM, sehingga mereka cenderung mengalami kerugian atau tidak optimal dalam pengelolaan keuangan. Agar penerapan akuntansi berjalan dengan efektif dan efisien, oleh karena itu diperlukan kesadaran dari pelaku UMKM dengan melihat beberapa fungsi yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Untuk memastikan keberhasilan bisnis ini, diperlukan keseimbangan dengan penerapan *Break Event Point* (BEP) dalam UMKM Desa Wisata Curug agar mengetahui titik pulang pokok dari usaha ini.

UMKM Desa wisata Curug Kabupaten Bogor tersebar di wilayah desa curug tercatat 27 UMKM yang sebagian besar memproduksi makanan, seperti kue jadul, catering, keripik singkong dan Jus buah. Makanan tersebut dijual disekitar daerah wisata desa curug berupa pengembangan kawasan pada sub-wilayah yang disebut Kampung Sawah Pulo (RT 03/RW 03) untuk wisata persawahan dan edukasi pertanian berupa wisata belajar bercocok tanam padi, budidaya ikan di kolam terpal, beternak domba/kelinci, dan mengenal kegiatan agribisnis lokal

Analisis BEP merupakan alat penting dalam perencanaan keuangan yang digunakan untuk menentukan pada titik berapa total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga pelaku usaha dapat mengetahui batas minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Melalui analisis BEP, pelaku UMKM dapat merencanakan volume penjualan, menentukan harga jual yang kompetitif, serta mengendalikan struktur biaya agar kegiatan usahanya lebih efisien (Tanjung, A. A. ., 2022). Dalam konteks pengelolaan usaha kecil, kemampuan memahami dan menerapkan analisis BEP bukan hanya memberikan pemahaman mengenai keseimbangan antara biaya dan pendapatan, tetapi juga membantu dalam pengambilan keputusan strategis seperti menentukan kapasitas produksi, menilai kelayakan investasi, dan merancang strategi pemasaran yang lebih efektif. Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan salah satu alat analisis manajerial yang sederhana namun efektif dalam membantu pelaku usaha memahami hubungan antara biaya, volume produksi, dan pendapatan (Mulyadi., 2021). Analisis BEP dapat digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimal agar perusahaan tidak merugi, serta sebagai dasar untuk perencanaan laba (Mutiara Lusiana Annisa, 2022). Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan perhitungan BEP kepada pelaku UMKM sebagai upaya meningkatkan kemampuan analisis keuangan, membantu dalam penetapan harga jual yang rasional, serta mendorong efisiensi pengelolaan biaya.

2. METODE

Kegiatan dilaksanakan di wilayah binaan UMKM Desa Wisata Curug, Kabupaten Bogor. Jumlah peserta sebanyak 27 pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner, kerajinan, dan jasa. Metode kegiatan meliputi tiga tahap utama:

Tahap Persiapan

Pada tahap ini dilakukan koordinasi dengan perangkat daerah dan komunitas UMKM setempat untuk menentukan kebutuhan pelatihan. Tim pelaksana menyusun modul pelatihan yang mencakup:

- a. Konsep dasar BEP dan analisis biaya.
- b. Identifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam usaha.
- c. Langkah-langkah perhitungan BEP dengan rumus sederhana.
- d. Penerapan BEP untuk strategi harga dan volume produksi.

Tahap Pelaksanaan

Pelatihan dilakukan selama satu hari melalui pendekatan partisipatif. Pada saat pelatihan umkm diperkenalkan dengan konsep BEP dan pengelompokan biaya, serta praktik perhitungan BEP dengan data usaha nyata, dan penerapan hasil BEP dalam perencanaan keuangan dan strategi usaha.

Rumus yang digunakan dalam pelatihan(Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021)) :

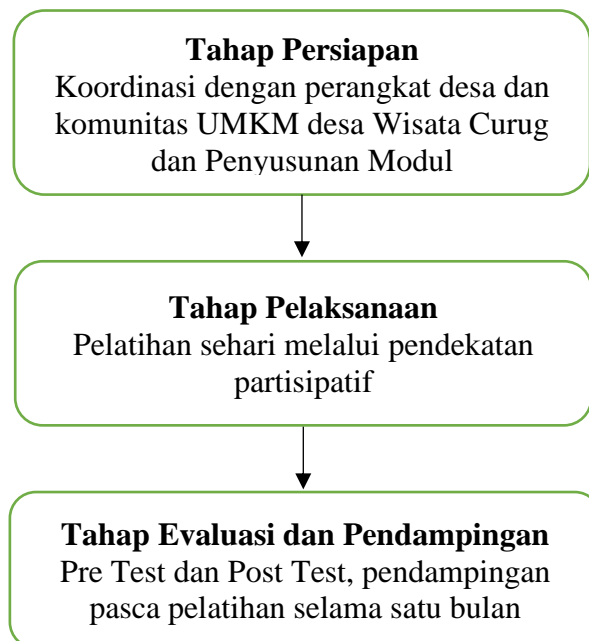
$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{biaya variabe per unit}}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya variabel}}}{1 - \frac{\text{Harga jual per unit}}{\text{Biaya variabel}}}$$

Peserta secara aktif menghitung titik impas menggunakan data usaha masing-masing dan mendiskusikan hasilnya dalam kelompok kecil.

Tahap Evaluasi dan Pendampingan

Evaluasi dilakukan dengan pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta. Selain itu, tim memberikan pendampingan pasca pelatihan selama satu bulan untuk membantu peserta menerapkan BEP secara berkelanjutan dalam laporan keuangan sederhana mereka.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan.

3. HASIL

Sebelum pelatihan, hasil pre-test menunjukkan bahwa hanya 20% peserta yang memahami konsep BEP dan mampu menghitung titik impas secara benar. Setelah pelatihan, tingkat pemahaman meningkat hingga 88%, ditunjukkan oleh kemampuan peserta dalam mengidentifikasi biaya tetap dan variabel serta menerapkan perhitungan BEP dengan benar.

Pendekatan praktik langsung terbukti efektif bagi pelaku UMKM yang sebagian besar berlatar belakang non-akuntansi. Peserta merasa konsep BEP mudah diterapkan setelah dijelaskan dengan bahasa sederhana dan contoh nyata.

Contoh untuk usaha UMKM kuliner di desa Curug menjual Laksa Bogor di warung wisata. Data keuangan bulanan:

Biaya tetap: Rp.3.000.000 (sewa tempat, Listrik dan gaji pegawai tetap)

Biaya variable per porsi; Rp. 10.000 (mie, toge, bumbu, bahan bakar, kemasan)

Harga Jual per porsi: Rp 20.000

Menghitung BEP dalam Unit:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{biaya variabe per unit}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{3.000.000}{20.000 - 10.000} = 300 \text{ unit}$$

artinya usaha harus menjual 300 porsi laksa untuk mencapai titik impas

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{3.000.000}{1 - \frac{10.000}{20.000}} = \text{Rp. } 6.000.000$$

Artinya total penjualan minimal yang harus dicapai adalah Rp. 6.000.000 perbulan usaha impas. Setelah memahami BEP, peserta menjadi lebih sadar pentingnya pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel serta pentingnya pencatatan keuangan sederhana. Mereka mulai menggunakan tabel Excel dan aplikasi keuangan gratis seperti BukuKas untuk mencatat transaksi harian. Hasil observasi menunjukkan adanya perubahan perilaku keuangan yang lebih teratur dan terukur dibandingkan sebelum pelatihan.

Selain itu, peserta memahami bahwa perubahan kecil dalam biaya atau harga jual memiliki pengaruh besar terhadap profitabilitas. Kesadaran ini mendorong mereka untuk lebih berhati-hati dalam menambah biaya atau menurunkan harga tanpa analisis.

Kendala utama adalah rendahnya kemampuan literasi digital sebagian peserta, sehingga kesulitan menggunakan aplikasi pembukuan. Tim pengabdian memberikan solusi dengan menyediakan template pembukuan sederhana berbasis tabel manual serta panduan penggunaan aplikasi keuangan berbasis Android.

4. DISKUSI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada perhitungan Break Even Point (BEP) bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki signifikansi penting dalam memperkuat kemampuan manajerial serta pengambilan keputusan berbasis data di kalangan pelaku usaha kecil. Dalam konteks ini, BEP tidak hanya dipahami sebagai alat matematis untuk menentukan titik impas antara biaya dan pendapatan, melainkan juga sebagai alat strategis untuk evaluasi kinerja usaha, perencanaan produksi, serta pengendalian biaya operasional. Oleh karena itu, hasil diskusi dari kegiatan pengabdian ini tidak hanya berfokus pada hasil perhitungan semata, tetapi juga pada peningkatan pemahaman konseptual dan kemampuan aplikatif para pelaku UMKM dalam menggunakan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan yang lebih rasional.

Sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, observasi lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum memahami konsep BEP secara komprehensif. BEP seringkali dipersepsikan sebatas jumlah penjualan minimal agar tidak rugi, tanpa memahami hubungan antara biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan harga jual (*selling price*). Banyak pelaku UMKM menjalankan usahanya berdasarkan intuisi, pengalaman pribadi, atau perkiraan kasar, tanpa dasar analisis keuangan yang terukur. Akibatnya, ketika menghadapi fluktuasi permintaan, kenaikan harga bahan baku, atau perubahan biaya operasional, pelaku usaha kesulitan menentukan strategi penyesuaian produksi dan harga yang tepat. (Karnowati, N.B., 2023) Melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan, peserta diberikan pemahaman teoritis mengenai konsep dasar BEP, baik dalam satuan unit produk maupun dalam nilai penjualan (Berta Agus Petra, 2024).

Dengan menggunakan pendekatan partisipatif, para peserta diajak menghitung BEP dari usaha masing-masing menggunakan data aktual seperti harga bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya sewa tempat, dan harga jual produk. Hasil diskusi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman konsep BEP, yang ditunjukkan dengan kemampuan peserta menjelaskan hubungan antara volume penjualan, biaya, dan laba. Mereka mulai memahami bahwa BEP merupakan indikator titik aman yang menjadi dasar perencanaan produksi dan target penjualan minimal agar usaha tidak mengalami kerugian.

Hasil diskusi dengan pelaku UMKM menunjukkan bahwa pemahaman terhadap BEP menumbuhkan kesadaran pentingnya pengelolaan keuangan yang berbasis data. Sebelumnya, banyak pelaku usaha yang mengandalkan intuisi dalam menentukan harga jual dan volume produksi. Namun setelah pelatihan, mereka mulai menggunakan perhitungan BEP sebagai dasar rasional dalam menetapkan kebijakan usaha. Dengan demikian, BEP berperan sebagai

instrumen manajerial yang membantu UMKM Dibawah ini adalah gambar pada saat pelaksanaan pengabdian:



Gambar 2. Pelatihan tentang Break Even Point (BEP).



Gambar 2. Foto bersama Peserta pelatihan Break Even Point.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat tentang perhitungan Break Even Point (BEP) terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan analisis keuangan pelaku UMKM. Pelaku usaha yang sebelumnya belum memahami konsep titik impas kini mampu menerapkannya untuk menentukan harga jual, target penjualan, dan strategi pengendalian biaya.

Pemahaman BEP membantu pelaku UMKM membuat keputusan bisnis yang lebih rasional, efisien, dan berorientasi laba. Penerapan BEP juga mendorong disiplin pencatatan keuangan dan analisis biaya yang lebih akurat (Widyasari, Y, 2024).

Program ini layak untuk dilanjutkan dengan kegiatan lanjutan berupa pelatihan analisis biaya-volume-laba (CVP analysis) dan manajemen kas agar UMKM semakin adaptif dalam menghadapi dinamika ekonomi dan kompetisi pasar.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa Curug Kabupaten Bogor, PKM FDAPT IAI-KAPD Wilayah DKI Jakarta serta k UMKM desa wisata Curug yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini.

DAFTAR REFERENSI

- Anita Erari. (2022). Pelatihan Break Even Point analysis sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku usaha pemula: Strategi keuangan menghadapi masa pandemi COVID-19. *Cenderabakti: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. <https://doi.org/10.55264/cdb.v1i2.16>
- Berta Agus Petra, A. M. (2024). Penerapan Break Even Point (BEP) pada UMKM Kerupuk Cabe Onang di Kota Padang. *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat E-ISSN: 3024-8019 V, 2(2)*, 136–142.
- Karnowati, N. B., Jayanti, E., & Karnowati, N. B. (2023). Digitalisasi UMKM dan literasi keuangan untuk keberlanjutan UMKM di Kabupaten Cilacap. *Jurnal Kajian Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha*, 31(1), 51–64. <https://doi.org/10.32477/jkb.v31i1.504>
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). *Laporan tahunan kinerja UMKM Indonesia*.
- Mulyadi, M. (2021). *Akuntansi biaya*. UPP STIM YKPN.
- Mutiara Lusiana Annisa, B. S. (2022). Pelatihan pendampingan perhitungan Break Even Point pada UKM Sumsel Cafters Palembang. *Jurnal Pengabdian Deli Sumatera*, 1(1).
- Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial accounting*. McGraw-Hill Education.
- Tanjung, & Lubis, K. S. (2022). Penerapan analisis titik impas (Break Even Point) sebagai alat pengendalian biaya dalam rangka meningkatkan kinerja UMKM. In *Prosiding Seminar Nasional Sosial, Humaniora, Dan Teknologi* (pp. 687–695).
- Widyasari, Y., S. D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang. *Journal of Economic, Business and Accounting (COSTING)*, 7(4), 7456–7464. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i4.10193>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9–28.

- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 2(1), 83–102.
- Yulinda, et al. (2022). Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo). *Surya Agritama*, 11(September), 159–173.
- Pelu, F. I., et al. (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.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point. *Jurnal Ipteks Akuntansi*. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Sari, D. I. (2021). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety dalam mengoptimalkan laba pada usaha mikro kecil menengah. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(2), 70–75.