

EDUKASI PENYUSUNAN ANGGARAN DAN ANALISIS BREAK EVEN POINT UNTUK PERENCANAAN LABA

Amalia Ilmiani¹, Wenti Ayu Sunarjo², Madhu Farha Neha³

Universitas Pekalongan, Pekalongan

^{1*} am3lhardjo@gmail.com, ² wentyaa@yahoo.com, ³ madhufarhanehaa09273@gmail.com

Abstrak

Dampak ekonomi akibat pandemic Covid dirasakan sektor UMKM yang ada di Kota Pekalongan. menimbulkan permasalahan baru yaitu terjadinya penurunan penjualan, penurunan laba usaha, pengurangan karyawan, dan kendala melaksanakan kewajibannya terhadap bank. Bantuan yang diberikan pemerintah kepada UMKM terdampak pandemi jika tidak dikelola dengan baik maka akan habis begitu saja. Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah mengatasi permasalahan UMKM yaitu dengan melakukan pendampingan penyusunan anggaran dan penetapan harga jual dengan analisis break even point sehingga dapat memaksimalkan keuntungan usaha. Berdasarkan analisis situasi diperoleh data bahwa UMKM di Kampoeng Kauman Kota Pekalongan tidak melakukan perencanaan anggaran baik anggaran penjualan maupun anggaran produksi serta tidak melakukan analisis break even point dalam penetapan harga jual produknya. Metode penetapan harga jual yang diterapkan oleh UMKM di Kampoeng Kauman Kota Pekalongan hanya dengan didasarkan pada harga pasar tanpa melakukan analisis balik modal. Dengan diadakannya pengabdian kepada masyarakat ini disimpulkan bahwa kegiatan penyuluhan tentang dapat menambah wawasan dan pengetahuan kepada pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Respon dari para peserta sangat antusias selama mengikuti penyuluhan dan pelatihan.

Kata Kunci : UMKM, laba, anggaran penjualan dan produksi, analisis *break even point*.

Abstract

The economic impact of the Covid pandemic is felt by the MSME sector in Pekalongan City. raises new problems, namely a decrease in sales, a decrease in operating profit, a reduction in employees, and obstacles in carrying out their obligations to the bank. The assistance provided by the government to MSMEs affected by the pandemic, if not managed properly, will just run out. The purpose of this community service is to overcome the problems of MSMEs, namely by providing assistance in budgeting and determining selling prices with break even point analysis so as to maximize business profits. Based on the situation analysis, data obtained that MSMEs in Kampoeng Kauman, Pekalongan City did not carry out budget planning, both sales budgets and production budgets and did not analyze break even points in determining the selling price of their products. The selling price fixing method applied by MSMEs in Kampoeng Kauman, Pekalongan City is only based on market prices without performing a break-even analysis. By holding community service, it is concluded that counseling activities about can add insight and knowledge to MSME actors in developing their business. The response from the participants was very enthusiastic during the counseling and training.

Keywords: MSMEs, profit, sales and production budget, break even point analysis.

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan harus memiliki strategi untuk dapat menjalankan usahanya dengan baik sehingga perusahaan mampu mengoptimalkan laba yang diperoleh. perusahaan dikatakan berjalan dengan baik dan sukses berarti perusahaan tersebut mempunyai manajemen yang sangat baik, atau sebaliknya karena di dalam kegiatan manajemen itu sendiri ada fungsi-fungsi manajemen yaitu mulai dari proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan atau pengendalian (Ratningsih & Purnia, 2018). Perencanaan adalah suatu proses dalam menentukan tujuan yang telah di inginkan dengan menggunakan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan tersebut (Carter, 2009). Dalam hal ini perusahaan harus melakukan perencanaan labanya.

Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi perusahaan untuk periode yang akan datang agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba (Carter, 2009). Strategi dan rencana perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang tersebut harus disusun secara bertahap dan dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi strategi agar tujuan perusahaan tercapai. Salah satunya ialah menyusun anggaran. Anggaran merupakan alat manajemen dalam mencapai tujuan.

Anggaran merupakan rencana manajemen yang tertulis dan dinyatakan dalam satuan rupiah, termasuk taksiran atas pendapatan dan biaya untuk periode tertentu yang biasanya satu tahun. Anggaran juga merupakan tahap awal dari perencanaan dan pada akhirnya sekaligus digunakan sebagai alat pengendalian. Pengendalian berfungsi untuk menjamin bahwa aktivitas yang dilaksanakan telah berjalan seperti yang direncanakan (Nuraeni & Ananda, 2019).

Mengingat fungsi manajemen yang pertama melakukan kegiatan perencanaan untuk merencanakan tingkat penjualan dan laba yang akan di capai di masa yang akan datang, maka perusahaan membutuhkan suatu teknik analisis yang dapat digunakan sebagai alat bantu untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan yaitu dengan menggunakan analisis *break even point* atau dengan istilah lain adalah titik impas.

Berdasarkan hasil pengumpulan informasi yang dilakukan atas kondisi Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kampoeng Batik Kauman Pekalongan diketahui permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMK yaitu manajemen usaha yang belum berlandaskan IPTEK sebagaimana terlihat dari indikator: pengelolaan keuangan yang belum didasarkan perencanaan/anggaran yang baik. Sebagian besar UMK menjalankan usaha dengan dengan informasi yang tidak tertata dengan baik. Tujuan PKM ini untuk membantu pelaku UMK Menyusun anggaran dengan lebih baik, sehingga dapat memprediksi penjualan di masa yang akan datang beserta biaya-biaya. Bentuk kegiatan yang dilaksanakan berupa Sosialisasi Penyusunan Anggaran dan Analisis Break Even Point.

METODE PELAKSANAAN

Khalayak sasaran yang dipilih adalah para pelaku UMKM yang tergabung menjadi anggota Perkumpulan Kampung Batik Kauman sebanyak 30 UMKM. Penetapan sasaran ini merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan UMKM perajin di kampoeng batik kauman yang diharapkan menjadi ikon Kota Pekalongan sebagai Kota Batik. Disisi lain, harapannya peserta pelatihan dapat menularkan ilmu yang didapatkan kepada pelaku UMKM

lain yang berada disekitarnya.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini menggunakan metode *action research*. Adapun beberapa tahap yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini meliputi Tahap Persiapan, Tahap Pelaksanaan, dan Tahap Evaluasi.

Tahap Persiapan, yang dilakukan untuk mempersiapkan berbagai hal sebelum melakukan kegiatan yang meliputi menjalin komunikasi dengan mitra, melakukan studi pendahuluan (Survei Lapangan), mengidentifikasi setiap permasalahan pada mitra dan melakukan penyusunan rencana pemecahan masalah (*Problem Solving*).

Tahap Pelaksanaan, yang meliputi pendampingan dan pembinaan untuk mitra yang dipilih dan memberikan solusi untuk setiap permasalahan pada setiap mitra yang sudah ditelaah, permasalahan yang ditindak lanjuti meliputi masalah permasalahan dalam bidang penyusunan anggaran dan analisis break even point (BEP). Tahapan ini juga terdiri dari sosialisasi penyusunan anggaran serta praktiknya.

- 1) Pengarahan yang dilakukan oleh pihak Paguyuban Kampung Batik Kauman.
- 2) Pemaparan materi yang dilakukan oleh nara sumber Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pekalongan.

Tahap Evaluasi dan Penutup, dimana permasalahan-permasalahan yang ditemukan dari peserta pelatihan menjadi bahan diskusi dan kajian bersama, kemudian ditawarkan solusi alternatifnya sebagai solusi akhir. Kemudian diberikan kesimpulan dan penutup dari hasil kegiatan secara jelas dan menyeluruh.

HASIL dan PEMBAHASAN

Lokasi kegiatan penyuluhan dan pendampingan adalah Omah Kreatif Kauman Kota Pekalongan pada tanggal 31 Desember 2021. Peserta pelatihan ini diikuti oleh 30 anggota perkumpulan Kampoeng Batik namun yang hadir hanya 17 peserta dikarenakan masih masa pandemic sehingga pemateri batasi jumlah peserta, direncanakan akan dilakukan secara online namun peserta terkendala dengan penggunaan aplikasi, kepemilikan handphone dan data.

Tim Pengabdian dalam melaksanakan semua gerak dan langkah didukung oleh berbagai sumber daya yang sesuai dengan program pelatihan yang ditawarkan. Pelatihan dalam kegiatan pengabdian ini mencapai keberhasilan karena dukungan berbagai pihak yang terkait dan mau bekerjasama dengan baik, yaitu pihak mitra (sasaran). Keberhasilan kerjasama juga terjadi karena akar permasalahan diperoleh dari pihak mitra sendiri. Pelaksanaan kegiatan dilakukan di semester gasal 2021-2022. Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan dengan tatap muka. Pelaksanaan kegiatan dilakukan di lokasi Omah Kreatif Kauman Kota Pekalongan

Untuk menyelesaikan semua permasalahan yang dihadapi mitra, maka dilakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dengan berbagai tahapan. Tahap pertama awal kegiatan Tim Pengabdian melakukan konsultasi dengan ketua perkumpulan Kampoeng Batik Kauman Bapak H. M. Husni Mubaroq, S.Sos untuk mengetahui jenis materi pelatihan dan menetapkan tanggal pelatihan dan pendampingan. Kegiatan konsultasi ini dilaksanakan pada hari Selasa tanggal 14 November 2021. Setelah konsultasi dilakukan maka kegiatan tahap kedua inti pelaksanaan pengabdian yaitu penyuluhan dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 31 Desember 2021 pukul 08.00-08.30 selanjutnya untuk pelatihan dan pendampingan jam 08.30-09.30.

Kegiatan ini dilakukan untuk menyelesaikan dan menjawab permasalahan yang ada yaitu: bagaimana menyusun anggaran sehingga dapat mengendalikan biaya produksi dengan efisien. Yaitu dengan memberikan pelatihan tentang pentingnya penyusunan anggaran penjualan dan produksi serta menetapkan harga jual dengan analisis *break even point* yang berguna bagi usaha kecil sebagai usaha pengendalian biaya. Pelatihan ini dilakukan di ruang serbaguna Omah Kreatif dengan narasumber dosen FEB Universitas Pekalongan Amalia Ilmiani, SE., M.Si, Wenti Ayu Sunarjo, S.Kom., M.Kom serta bersama mahasiswa dengan tujuan supaya pelaku usaha kecil ini menyadari pentingnya melakukan perencanaan penyusunan anggaran meskipun bersifat sederhana saja. Supaya mempunyai target berapa yang akan dijual dan menjadi pemasukan serta memperkirakan akan memproduksi berapa satuan sehingga dapat memperkirakan pengeluaran usaha tersebut yang kemudian akan meningkatkan kinerja keuangannya.



Gambar 1. Penyampaian Materi oleh Tim PkM

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis situasi diperoleh data bahwa UMKM di Kampong Kauman Kota Pekalongan tidak melakukan perencanaan anggaran baik anggaran penjualan maupun anggaran produksi serta tidak melakukan analisis *break even point* dalam penetapan harga jual produknya. Metode penetapan harga jual yang diterapkan oleh UMKM di Kampong Kauman Kota Pekalongan hanya dengan didasarkan pada harga pasar tanpa melakukan analisis balik modal.

Dengan diadakannya pengabdian kepada masyarakat ini disimpulkan bahwa kegiatan penyuluhan tentang Penyusunan Anggaran untuk Peningkatan Keuntungan Pasca Pandemi Pada UMKM Kampong Batik Kauman Pekalongan dapat menambah wawasan dan pengetahuan kepada pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Respon dari para peserta sangat antusias selama mengikuti penyuluhan dan pelatihan. Hal ini dapat dilihat dari pertanyaan dan diskusi yang dilakukan selama penyuluhan terlihat sangat bersemangat. Dengan demikian menunjukkan bahwa minat dan keinginan yang sangat besar bagi peserta untuk merasarkan hasil produksinya serta dapat mengelola keuangan UMKM dengan baik.

Saran yang dapat disampaikan adalah bahwa perlu dilakukan tindak lanjut kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Dengan melakukan Pelatihan Penyusunan Anggaran Pada UMKM Kampong Batik Kauman, para peserta penyuluhan dan pelatihan dapat semakin berkembang dan semakin tertata usahanya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan datang adalah mengadakan pelatihan dan pendampingan tentang penerapan tata kelola keuangan UKM terutama pengaturan penggunaan dana modal dan bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter WK. 2009. Akuntansi Biaya. Edisi 14. Dialihbahasakan oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat.
- M, Nuraeni., & Ananda, A. W. (2019). Analisis Penyusunan Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian Internal (Studi Kasus Pada Cv. Putra Mataram Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar). *Journal of Economic, Public, and Accounting (JEPA)*, 2(1), 28–40. <https://doi.org/10.31605/jepa.v2i1.512>
- Ratningsih, R., & Purnia, D. S. (2018). Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 3(1), 69–78. <http://www.ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JOIA/article/view/912>