

IMPLEMENTASI BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA UMKM PENGGUNA BAWANG MERAH KABUPATEN KENDAL

Enny Susilowati Mardjono^{1*}, Lilis Setyowati²

¹) Akuntansi, Universitas Dian Nuswantoro

²) Akuntansi, Universitas Dian Nuswantoro

Article history

Received : 21 November 2022

Revised : 25 November 2022

Accepted : 28 Desember 2022

*Corresponding author

Enny Susilowati Mardjono

Email : ennyoi@yahoo.co.id

Abstrak

UMKM pengguna brambang goreng di Kabupaten Kendal, selaku mitra dari kegiatan kedaireka pengabdian kepada masyarakat memiliki kendala dalam menentukan laba usaha. Kendala pertama yaitu pengetahuan yang terbatas karena dalam mengorganisir dan mencatat pendapatan dan identifikasi biaya-biaya proses produksi masih menggunakan cara – cara konvensional. Kendala selanjutnya adalah dalam penentuan harga jual produk masih belum memperhitungkan *fixed cost* dan *variable cost* dan masih tercampur dengan biaya dan kebutuhan pribadi owner. Keterbatasan informasi dan pengetahuan dari mitra serta belum optimalnya binaan UMKM dengan lembaga resmi pemerintah. Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, dibuatlah pelatihan pengidentifikasian komponen biaya-biaya *fixed cost* dan *variable cost* serta depresiasi yang diperlukan dan pengakuan pendapatan pada waktu yang tepat untuk menentukan BEP guna merencanakan laba yang tepat. Pengakuan Pendapatan dan Biaya dengan memperhitungkan kebijakan akuntansi dirancang berdasarkan kondisi proses usaha masing-masing bidang usaha UMKM. Sosialisasi mengenai identifikasi biaya dan pendapatan serta pembukuan UMKM yang benar sesuai standar akuntansi dan pendampingan pembukuan akuntansi serta penentuan *Break Event Point* (BEP) dilakukan agar mitra bisa mendapatkan laba riil untuk meningkatkan laba usahanya. Kerjasama dengan pemerintah dan perguruan tinggi lewat kedaireka bertujuan membantu peningkatan pengembangan UMKM. Dari hasil evaluasi yang dilakukan dengan pengimplementasian *Break Event Point* (BEP) pada UMKM pengguna bawang merah dapat menentukan BEP yang tepat untuk meningkatkan laba bulanan tepat untuk peningkatan produksi UMKM dari tahun ke tahun.

Kata Kunci: Break Even Point; Perencanaan Laba; Bawang Produksi

Abstract

MSME users of fried brambang in Kendal Regency as partners in Kedaireka's community service activities need help determining operating profit. The first obstacle is limited knowledge because organizing and recording findings and helping production costs still use conventional methods. The next obstacle is that the payment of the product's selling price still needs to consider fixed and variable costs and is mixed with the owner's costs and needs. Limited information and knowledge from partners and not optimal MSME assistance with official government institutions. To overcome these training constraints, it is necessary to identify the costs of the components of fixed and variable costs and depreciation and revenue collection needed at the right time to determine the BEP to plan the proper profit. Revenue and Expense Recognition taking into account accounting policies, is designed based on the provisions of the business processes of each MSME business sector. Socialization of the procurement of costs and revenues, as well as MSME bookkeeping by accompanying accounting and bookkeeping standards and Break Event Point (BEP) costs, are carried out so that partners can earn real profits to increase operating profits. Collaboration with the government and universities through Kedaireka aims to help improve the development of MSMEs. From the results of the evaluation carried out by applying the Break Event Point (BEP) for MSMEs using shallots, it can be determined the right BEP to increase monthly profits in order to increase MSME production from year to year.

Keywords: Break Even Point; Profit Planning; Onion Production

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang kuat dalam menghadapi krisis dan memiliki peranan penting dalam kegiatan perekonomian Indonesia. UMKM memiliki kontribusi dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 57%-59%, nilai investasi nasional dan merupakan sektor yang banyak menyerap tenaga kerja. *Sustainable Development Goals* (SDGs) adalah tujuan pembangunan berkelanjutan dengan menjaga peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan dengan pengentasan kemiskinan .

Perkembangan UMKM di Indonesia masih terus digalakkan oleh pemerintah. Apalagi dengan adanya krisis COVID-19 yang berkepanjangan sampai sekarang belum ada penyelesaian signifikan (Susilawati & Puryandani, 2020). Hal pertama yang terdampak adalah UMKM sektor menengah ke bawah karena keterbatasan modal usaha untuk mengatasi biaya operasional usaha dan biaya kesehatan SDM serta keterbatasan kemampuan SDM dalam mengelolanya. Adanya krisis COVID-19 menyebabkan perekonomian di Indonesia pasang surut terlebih lagi berdampak pada peningkatan harga baku penjualan serta daya beli masyarakat yang menurun. Hal ini berpengaruh pada perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Biaya yang dikeluarkan merupakan faktor utama dalam penentuan harga jual dan pendapatan yang diinginkan perusahaan. Perencanaan laba dibutuhkan untuk UMKM untuk memperoleh laba yang optimal. Selama ini permasalahan yang dialami UMKM selain menentukan besarnya modal juga kurangnya pengetahuan mengidentifikasi biaya-biaya yang perlu diakui baik biaya variabel maupun biaya tetap beserta depresiasinya. Selain itu UMKM belum mempunyai acuan yang tepat menentukan *Break Event Point* (BEP) dalam menentukan harga jual dan perencanaan laba. Selama ini hanya menduga dalam menentukan harga pokok penjualan, sehingga belum mampu menentukan laba optimal yang sebaiknya dicapai oleh UMKM. Penentuan besarnya biaya dalam proses produksi akan menentukan harga jual dari produk itu sendiri, harga jual akan mempengaruhi besarnya pendapatan untuk menentukan besarnya laba usaha. Laba dicapai apabila pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Perencanaan laba sangat diperlukan oleh UMKM sebagai pedoman dalam melakukan penjualan. Untuk menetapkan laba penjualan, UMKM perlu tahu dengan tepat berapa besarnya BEP (*Break Event Point*) dimana UMKM tidak pada posisi laba atau rugi sehingga bisa menetapkan berapa sebaiknya harga jual dan laba yang diinginkan. Jika jumlah pengeluaran sama dengan jumlah pendapatan maka titik impas akan diperoleh. Hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan dapat diketahui dengan menggunakan analisis BEP (Ratningsih & Purnia, 2018).

UMKM pengguna bawang merah yang memiliki usaha bermacam macam diantaranya pengusaha bawang goreng, pengusaha cemilan mie kering, pengusaha restoran, pengusaha makanan kering mengalami kendala dalam mengembangkan usaha (Annanto et al., 2022). Usaha produksi yang menggunakan bawang goreng di Kabupaten Kendal cukup banyak. UMKM tersebut menjual dengan harga pokok penjualan dari harga mereka membeli bawang, kemudian bawang tersebut diolah menjadi bawang goreng dan bawang untuk campuran produk cemilan makanan kering, sampai dikemas (Susilawati & Puryandani, 2020). Terkadang dalam menentukan harga pokok penjualan tidak mencatat biaya tetap dan biaya variabel, jadi menetapkan harga pokok penjualan hanya model praduga dihitung dari harga mereka menjual bawang ditambah keuntungan yang diharapkan. Adapun biaya listrik, biaya peralatan, biaya depresiasi belum dibiayakan. Ada juga biaya listrik, biaya sewa, biaya tenaga kerja, biaya peralatan bercampur dengan biaya rumah tangga (Annanto et al., 2022). Kendala utama dari UMKM pengguna bawang merah adalah pada perhitungan laba, mereka belum sepenuhnya membiayakan secara terpisah biaya yang harus dibebankan pada harga pokok penjualan. Akibatnya laba yang selama ini diperoleh tidak optimal karena tidak dihitung secara rinci pada harga pokok penjualan. Perhitungan BEP dimana posisi perusahaan tidak untung dan tidak rugi wajib diidentifikasi secara rinci untuk mengetahui persis laba yang optimal yang diperoleh UMKM (Afif & Rismawati, 2019). Sebagai wujud nyata membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra, tim pengabdian kepada masyarakat Universitas Dian Nuswantoro Semarang memberikan beberapa solusi dalam perencanaan laba agar mendapatkan keuntungan yang optimal. Solusi pertama yang diusulkan adalah mengidentifikasi

klasifikasi *fixed cost* dan *variable cost* (Hervito et al., 2021). Hal ini didasarkan dari informasi yang didapat dari mitra UMKM di Kabupaten Kendal selaku pengusaha pengguna brambang goreng, bahwasanya dalam mengamplifikasikan biaya terutama biaya listrik, biaya sewa, biaya peralatan dan biaya tenaga kerja tidak dihitung dalam alokasi biaya karena menjadi satu dengan biaya internal rumah tangga. Hal ini dikarenakan terbatasnya pengetahuan ilmu akuntansi sumber daya manusia yang dimiliki oleh mitra dan tidak menyadari pentingnya mendapatkan laba yang optimal karena usahanya masih kecil. Solusi kedua yang diusulkan adalah dengan latihan pelaporan keuangan menghitung BEP aplikasi pada beberapa UMKM untuk menemukan nilai BEP dengan pendampingan mitra (Ratningsih & Purnia, 2018).

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada bulan September tahun 2022. Adapun metode pengabdian ini yaitu ceramah, *Focus Group Discussion* (FGD), pelatihan, dan evaluasi. Tahapan-tahapan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain: (1) tahap persiapan, pada tahap ini dilakukan dengan menentukan rumusan masalah yang dihadapi oleh mitra, (2) tahap pemecahan masalah, pada tahap ini dapat dilakukan dengan memecahkan masalah dengan dilaksanakannya kegiatan pelatihan ini, (3) tahap pelaksanaan, program yang telah disusun dapat langsung segera dilaksanakan dan (4) tahap monitoring dan evaluasi, pada tahap ini dilaksanakan pada saat sebelum, selama, dan setelah pelaksanaan kegiatan ini berakhir.

HASIL PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menumbuhkan minat dan keinginan para masyarakat pelaku UMKM dalam mengidentifikasi biaya usaha serta menentukan harga pokok produksi bawang merah. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat UMKM Bawang Merah di Kabupaten Kendal ini ada 3 kegiatan yaitu FGD, pelatihan perhitungan harga pokok, dan evaluasi. Kegiatan FGD ini diikuti oleh 20 orang peserta yang terdiri dari 17 orang ibu-ibu rumah tangga dan 3 orang lainnya bapak-bapak. Dari 20 orang peserta ini sebagian ada yang merangkap sebagai pelaku UMKM dan juga sebagai petani bawang merah berjumlah 5 orang. FGD ini dipandu oleh seorang fasilitator dengan cara wawancara dan diskusi. Kegiatan diskusi awal ini terkait dengan sasaran serta tujuan dari pelaksanaan kegiatan pelatihan ini dan dilanjutkan dengan mendiskusikan mengenai kebutuhan peserta dalam kaitannya dengan pelatihan ini. tujuannya untuk menyamakan persepsi dan komitmen dari peserta dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan pengabdian kepada masyarakat ini. Capaian target dari pelaksanaan kegiatan ini dapat terlihat pada tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. Rancangan dan Evaluasi

No	Tujuan	Indikator Ketercapaian
1.	Memotivasi peserta dalam mengelola usaha	Peserta merasa termotivasi untuk mengelola keuangan usahanya
2.	Peserta dapat mengidentifikasi biaya usaha dan penentuan harga pokok produksi bawang merah	Peserta mampu mengidentifikasi biaya usaha dan mampu menentukan harga pokok produksi bawang merah
3.	Peserta dapat menghitung <i>Break Event Point</i>	Peserta mampu menentukan tingkat <i>Break Event Point</i>
4.	Peserta dapat menentukan harga jual berdasarkan pada laba yang diinginkan	Peserta mampu menetapkan harga jual berdasarkan pada tingkat laba yang diinginkan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan sesuai dengan target yang telah ditetapkan sebelumnya. Pada kegiatan pelatihan ini telah dibagi menjadi beberapa tahap antara lain:

1. Tahap pertama, pemberian materi motivasi pentingnya pengelolaan keuangan dalam berbisnis.
2. Tahap kedua, pemberian materi identifikasi biaya usaha untuk menentukan harga pokok produksi.

3. Tahap ketiga, pemberian materi perhitungan *Break Event Point* untuk menentukan harga jual berdasarkan pada tingkat keuntungan yang diinginkan.
4. Tahap keempat, FGD terkait dengan materi harga pokok produksi, BEP dan harga jual produk bawang merah.

Kegiatan dilakukan dengan mengidentifikasi biaya dengan mengelompokkan biaya variabel dan biaya untuk menetapkan biaya perbulannya (Wijayanti, 2015). Selain itu penghitungan biaya depresiasi dan menetapkan umur ekonomis dari asset yang dimiliki oleh masing-masing UMKM. Tahap berikutnya menghitung kontribusi margin dimana dilakukan untuk menghitung nilai penjualan sampai titik tertentu supaya harga jual bisa turun sampai ukuran UMKM tidak mengalami kerugian. FGD (*forum group discussion*) dilalui terlebih dahulu untuk mengetahui latar belakang usaha dari masing-masing UMKM dan perhitungan yang selama ini dilakukan mitra serta kesulitan yang dialami mitra (Endriani et al., 2018). Proses perancangan biaya diawali dengan diskusi bersama mitra untuk mendapatkan gambaran kebutuhan biaya serta hal apa yang selama ini belum dicatat dan belum dibukukan. Tahap kedua yaitu perhitungan yang benar pada semua biaya dan tidak tercampur antara biaya usaha UMKM dengan biaya rumah tangga yang biasanya tercampur yaitu biaya listrik, biaya peralatan, biaya sewa rumah, biaya tenaga kerja langsung. Biaya TKL tidak dibiayakan karena rata-rata pemilik merangkap sebagai pekerja. Perhitungan harga penjualan yang selama ini diberikan solusi dengan perhitungan BEP (*Break Event Point*) sehingga dapat diketahui harga pokok penjualan secara tepat, dan UMKM bisa mengetahui pada saat kapan UMKM tidak dalam keadaan laba dan tidak dalam keadaan rugi. Selain itu juga bisa berdampak pada penentuan laba yang diinginkan secara maksimal. Hansen & Mowen, (2009) menyatakan BEP (*Break Even Point*) adalah titik dimana tidak ada perbedaan antara total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Carter, (2009) menyatakan definisi dari titik impas dimana titik besarnya biaya dan pendapatan impas, artinya pada titik impas tersebut perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi (Carter, 2009). Perhitungan *margin contribution* memberikan pengetahuan dalam menentukan variasi harga jual sampai titik tidak rugi pada saat harga penjualan fluktuatif (naik turun). Sehingga harga jual bisa diturunkan menyesuaikan kondisi ekonomi yang tidak menentu akibat terdampak kondisi covid-19.

Tabel 2. Hasil Evaluasi

No	Indikator Ketercapaian	Sebelum Pelatihan (<i>Pretest</i>)	Sesudah Pelatihan (<i>Posttest</i>)	Keterangan
1	Peserta merasa termotivasi untuk pentingnya membuat laporan keuangan dan mengelola keuangan usahanya	Tidak ada motivasi	Ter- motivasi	Kesadaran atas pentingnya membuat, memisahkan laporan keuangan kebutuhan pribadi dan Laporan Keuangan UMKM
2	Peserta mampu mengidentifikasi biaya usaha dan mampu menentukan harga pokok produksi bawang merah	Tidak mampu	Mampu	Identifikasi biaya variabel, biaya tetap
3	Peserta mampu menentukan tingkat <i>Break Event Point</i>	Tidak mampu	Mampu	Titik impas, tidak untung dan tidak rugi
4	Peserta mampu menetapkan harga jual berdasarkan pada tingkat laba yang diinginkan	Tidak mampu	Mampu	Rata rata UMKM menetapkan tingkat laba sampai 25% dari harga normal

Berdasarkan data yang diperoleh setelah *posttest* menunjukkan bahwa peserta mitra memahami mengenai materi yang telah disampaikan pada kegiatan pengabdian ini. Hal ini dapat dibuktikan dengan banyaknya respon positif dan pertanyaan yang diajukan dalam forum diskusi kelompok ini. Tingkat keberhasilan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilihat dengan dilakukannya hasil evaluasi yang dapat diukur dengan jawaban kuesioner *post test* yang dilakukan di akhir kegiatan ini menunjukkan hasil sebagai berikut:

1. Minat dan keinginan pelaku UMKM sangat tinggi dari peserta kegiatan ini, dimana peserta sudah memiliki kesadaran pentingnya membuat laporan keuangan dan melakukan pemisahan antara laporan keuangan pribadi dengan laporan keuangan UMKM. Pelaku UMKM bawang merah di Kabupaten Kendal dalam mengelola keuangan bisnis sudah paham bagaimana membuat laporan keuangan UMKM dan memisahkan biaya yang dikeluarkan secara pribadi dengan biaya yang dikeluarkan murni oleh UMKM .
2. Para pelaku UMKM paham dalam mengukur, menganalisis kebutuhan, mengidentifikasi biaya dan memisahkan mana biaya tetap dan biaya variabel, menentukan harga pokok produksi atau harga kulakan yang sebenarnya dengan mengumpulkan semua komponen biaya yang sebenarnya dibiayakan termasuk biaya depresiasi yang dicadangkan.
3. Para pelaku UMKM bawang merah di Kabupaten Kendal paham dalam menentukan BEP atau titik impas dengan tepat dimana titik tidak untung dan tidak rugi, sehingga pelaku UMKM dapat menentukan keuntungan berapakah yang diinginkan.
4. Pelaku UMKM sudah bisa menentukan harga jual produk dengan tepat, rata-rata pelaku UMKM menetapkan tingkat laba sampai 25% dari harga BEP. Sehingga pelaku UMKM sudah bisa memberikan harga jual secara tepat tergantung dari laba yang diinginkan masing masing pelaku UMKM dari titik impas. Khusus UMKM petani bawang merah penentuan harga jual pasti mengikuti harga pasar yang berlaku pada saat panen.



Gambar 1. Penyampaian materi oleh pengabd.



Gambar 2. Peserta UMKM bawang merah kabupaten Kendal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mitra UMKM bawang merah 90 % sudah mampu mengidentifikasi biaya usaha, menentukan harga pokok produksi, menentukan BEP serta menentukan harga jual dengan tepat. UMKM Kabupaten Kendal sudah dapat menerapkan analisis *break event point* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik impas, dan *margin of safety* sehingga mitra UMKM tidak mengalami kerugian. Mitra dalam perhitungan laporan keuangannya sudah mampu menggunakan analisis biaya-volume-laba untuk membantu dalam merencanakan laba periode berikutnya. Secara umum mitra UMKM pengguna bawang merah sudah berhasil belajar mengidentifikasi biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. UMKM kabupaten Kendal sudah belajar menggunakan titik impas kapan berada di atas titik impas dengan kata lain mitra UMKM mampu memperoleh keuntungan dari hasil penjualan. Mitra dalam menghitung penyusutan kendaraan, dan gedung, mesin, peralatan, berpedoman pada standar akuntansi sesuai ketentuan Pajak Nomor 96/PMK.03/2009. Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini maka hasil pelatihan ini dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) Pelaku UMKM sudah bisa menghitung dengan tepat harga pokok produksi dengan tepat dimana sebelum pelatihan para pelaku UMKM melakukan perhitungan sangat sederhana dengan mengalokasikan biaya yang berkaitan dengan bahan baku saja saja seperti biaya bahan utama dan penolong tanpa memperhitungkan biaya overhead dan gaji. Hal ini disebabkan karena tidak ada pengetahuan pentingnya membukukan pengeluaran untuk kedua biaya tersebut. (2) Pelaku UMKM bawang merah sudah mampu melakukan Perhitungan biaya produksi, dimana rata-rata mereka menggunakan metode harga pokok proses yaitu dengan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. (3) Para Pelaku UMKM sudah mampu menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* yaitu dengan memperhitungkan semua elemen biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat proses produksi. (4) Para pelaku UMKM bawang merah sudah dapat menghitung BEP secara tepat dan menentukan laba yang diinginkan untuk memutuskan harga jual yang tepat. Penentuan harga jual pelaku UMKM bawang merah menggunakan metode *cost plus pricing*, sebelumnya para pelaku UMKM menentukan besaran laba yang ditentukan bukan dari keseluruhan biaya yang seharusnya sehingga laba yang diambil tidak telalu besar. Khusus UMKM petani bawang merah penentuan harga jual pasti mengikuti harga pasar yang berlaku pada saat panen.

PUSTAKA

- Affif, M., & Rismawati. (2019). Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Garment. *Jurnal Akunida*, 5(1), 10–23.
- Annanto, G. P., Darmanto, & Astuti, E. B. (2022). Implementasi Teknologi Mesin Pengupas Bawang Merah Serta Sosialisasi PIRT Di UMKM Brambang Goreng Ibu Suwarti Di Desa Bringin, Kec. Godong, Kab. Grobogan. *Abdimas Unwahas*, 7(1), 29–34.
- Carter, W. K. (2009). *Akuntansi Biaya : Cost Accounting*.
- Endriani, Achnopa, Y., Kurniawan, A., & Refliaty. (2018). Pemberdayaan Masyarakat yang Mengalami Musibah Kebakaran Lahan Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga dan Menyelamatkan Lingkungan di Desa Catur Rahayu Kecamatan Dendang Kabupaten Jabung Timur. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(2), 82–93.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial Accounting : Akuntansi Manajemen*.
- Hervito, F. A., Kurniati, N., & Mutmainnah, E. (2021). Analisis Finansial Dengan Pendekatan Cost Volume Profit Pada Usaha Kopi Bubuk Bukit Barisan Di Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 20(2), 355–366. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.20.2.355-366>
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2008). *Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial*.

- Limbong, J. (2012). Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Pepaya (*Carica papaya*) di Muang Dalam Kelurahan Lempake Kecamatan Samarinda Utara. *Jurnal EPP*, 1–7.
- Manginsihi, E. F., Saerang, D. P. E., & Pusung, R. J. (2015). Analisis Biaya Diferensial Untuk Mengambil Keputusan Menjual Langsung Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada Industri Kacang Sangrai Tarsius. *Artikel Ilmiah*, 9–20.
- Mantau, Z. (2015). Analisis Investasi Usaha Tani Kedelai Varietas Tanggamus Di Kabupaten Gorontalo (Suatu Pendekatan Analisis Manfaat-Biaya). *Jurnal ASE*, 11(1), 1–10.
- Ratningsih, & Purnia, D. S. (2018). Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 3(Juni), 69–78.
- Susilawati, E., & Puryandani, S. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Keputusan Struktur Modal UMKM Dengan Inklusi Keuangan Sebagai Pemoderasi (Studi Pada UMKM Klaster Mebel dan Furnitur Kota Semarang). *Majalah Ilmiah Solusi*, 18(2), 41–70. <http://journals.usm.ac.id/index.php/solusi>
- Wahyu Busungbiu. (2019). *Pentingnya Melakukan Persiapan Lahan untuk Budi Daya*. Dinas Pertanian Kabupaten Buleleng. <https://distan.bulelengkab.go.id/informasi/detail/artikel/pentingnya-melakukan-persiapan-lahan-untuk-budi-daya-86>
- Wijayanti, M. (2015). Penentuan Harga Pokok Produksi Es Cilinder dan Es Serut Pada Es Abadi Sorong. *Artikel Ilmiah*, 1–16.

Format Sitasi: Mardjono, E.S. & Setyowati, L. (2023). Implementasi Break Event Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba UMKM Pengguna Bawang Merah Kabupaten Kendal. *Reswara. J. Pengabd. Kpd. Masy.* 4(1): 595-601. DOI: <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v4i1.2546>



Reswara: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat oleh Universitas Dharmawangsa Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan dengan Lisensi Internasional Creative Commons Attribution NonCommercial ShareAlike 4.0 ([CC-BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/))