

PELATIHAN METODE *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA BAGI PELAKU UMKM DI KOTA SEMARANG

Maria Goreti Kentris Indarti*¹, Jacobus Widiatmoko², Arief Himawan Dwi Nugroho³, Agus Murdianto⁴

^{1,2,3} Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang, Indonesia

⁴Fakultas Vokasi, Universitas Stikubank Semarang, Indonesia

Jalan Kendeng V Bendan Ngisor Semarang

*¹kentris@edu.unisbank.ac.id

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberi pelatihan metode *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi UMKM di Kota Semarang. Metode ini digunakan oleh kebanyakan usaha sebagai alat untuk menguji kelayakan usaha melalui penentuan titik impas, dimana perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi rugi. Manajemen perusahaan, termasuk UMKM membutuhkan analisis ini untuk merencanakan target laba yang diinginkan. Hasil komunikasi awal dengan mitra, diketahui permasalahan yang dihadapi dan memerlukan solusi adalah 1) mitra belum memahami dengan baik arti penting dan manfaat menghitung BEP dalam usaha mereka dan 2) mitra belum mampu menghitung BEP dalam usaha mereka dan tidak mengetahui pada jumlah berapa (volume dan rupiah) usaha mereka tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita keruagia, 3) mitra belum bisa membuat perencanaan laba yang ingin dicapai terkait usaha mereka. Tiga permasalahan tersebut antara lain disebabkan belum mendapatkan pelatihan dari lembaga terkait. Solusi yang ditawarkan adalah memberi pelatihan tentang perhitungan BEP sebagai alat perencanaan laba dan melakukan pendampingan di lapangan. Hasil monitoring dan evaluasi menunjukkan bahwa peserta mampu menguasai 70% materi yang diberikan dan merasa puas mengikuti pelatihan. Selain itu, hasil evaluasi terhadap pendampingan menunjukkan bahwa 65% mitra memiliki kemampuan untuk mengklasifikasi biaya, menghitung BEP, dan membuat perencanaan laba.

Kata kunci: *UMKM, pelatihan, pendampingan, break even point*

Abstract

This community service aims to provide training on the Break Even Point (BEP) method as a profit planning tool for MSMEs in the city of Semarang. This method is used by most businesses as a tool to test the feasibility of a business through determining the break-even point, where the company does not make a profit or loss. Company management, including MSMEs, need this analysis to plan the desired profit target. The results of initial communication with partners, it is known that the problems faced and require solutions are 1) partners do not understand well the importance and benefits of calculating BEP in their business and 2) partners have not been able to calculate BEP in their business and do not know in what amount (volume and rupiah) their business does not make a profit and does not suffer losses, 3) partners have not been able to plan the profit they want to achieve related to their business. These three problems are caused, among others, by not receiving training from the relevant institutions. The solution offered is to provide training on BEP calculations as a profit planning tool and provide assistance in the field. The results of monitoring and evaluation showed that participants were able to master 70% of the material provided and were satisfied with the training. In addition, the results of the evaluation of mentoring show that 65% of partners have the ability to classify costs, calculate BEP, and make profit planning.

Keywords: *MSMEs, training, mentoring, break even point*

PENDAHULUAN

Saat ini dunia sedang menghadapi krisis akibat pandemi Covid-19. Di Indonesia, krisis tersebut berdampak besar terhadap pelaku usaha, yang 99 persen adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Melihat kondisi ini, pemerintah tidak tinggal diam. Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki mengatakan bahwa pemerintah akan memprioritaskan kebijakan bagi sektor UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional. Pemerintah telah merumuskan 5 langkah kebijakan untuk menyelesaikan permasalahan UMKM yang

terpuruk di tengah pandemi. Pertama, mendorong 98 persen pelaku usaha mikro dan ultra mikro untuk masuk ke dalam kelompok miskin baru. Kedua, penundaan cicilan dan bunganya hingga 6 bulan, karena sebagian besar UMKM mengalami masalah keuangan. Ketiga, pembiayaan UMKM dan koperasi melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). Keempat adalah mendorong agar belanja pemerintah diprioritaskan bagi produk UMKM. Kelima, UMKM harus berinovasi dan beradaptasi dengan market baru (Kemenkop UKM, 2022).

Pemerintah juga melakukan upaya untuk menjaga stabilitas sektor perekonomian, antara lain dengan mengeluarkan kebijakan Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) dan percepatan penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi UMKM. Bahkan, pemerintah telah mengalokasikan stimulus sebesar Rp 123,46 triliun khusus untuk UMKM. Seiring program stimulus ekonomi, pemerintah juga menyiapkan program Bantuan Sosial (Bansos) Produktif untuk percepatan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Bansos Produktif bertujuan meningkatkan daya tahan para pelaku UMKM yang belum memiliki akses perbankan. Total bantuan yang akan digelontorkan sebesar Rp 28,8 triliun untuk 122 juta pelaku UMKM. Masing-masing pelaku UMKM akan mendapatkan dana hibah modal kerja sebesar Rp 2,4 juta tanpa bunga. Dengan bantuan tersebut, UMKM diharapkan dapat terus berdaya dalam menggerakkan roda bisnisnya, sehingga kembali bangkit, kuat, dan mandiri.

Namun, berbagai upaya yang dilakukan oleh pemerintah tersebut tidak akan optimal jika tidak disertai dengan pengelolaan usaha yang baik pada UMKM. UMKM memiliki banyak permasalahan dalam mengembangkan usaha mereka (Maghfirah & Syam BZ, 2016; Widiatmoko, Indarti, Puspitasari, & Hadi, 2020)(Maghfirah & BZ, 2016; Widiatmoko et al., 2020). Permasalahan tersebut antara lain rendahnya kualitas sumber daya manusia yang dimiliki, kurangnya pemahaman teknologi informasi, dan kendala dalam penyusunan laporan keuangan (Indarti, Widiatmoko, Setiawan, & Badjuri, 2021; Tatik, 2018). Terkait dengan pengelolaan keuangan, Miradji et al (2020) menyatakan bahwa para pelaku UMKM tidak melakukan pengelolaan keuangan dengan baik karena kurangnya pemahaman terhadap manajemen keuangan.

Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen keuangan, menyebabkan banyak UMKM tidak membuat perencanaan terkait dengan usaha mereka sehingga usaha berjalan dengan seadanya saja. Salah satu alat yang digunakan sebagai dasar dalam merencanakan usaha khususnya perencanaan laba adalah metode *break even point* (BEP). *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu kondisi perusahaan dimana dalam operasionalnya tidak mendapat keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Kondisi ini terjadi karena besarnya pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga labanya adalah nol. Analisa BEP adalah teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Analisa ini disebut juga sebagai analisa titik impas, yaitu suatu metode untuk menentukan titik tertentu dimana penjualan dapat menutup semua biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada di bawah titik impas tersebut (Maruta, 2018).

BEP bertujuan untuk mengetahui hubungan antara biaya, keuntungan, harga jual dan volume produksi. Keempat komponen tersebut saling berkaitan. Jika perusahaan dapat memproduksi dengan biaya yang efisien, maka akan dapat menciptakan harga jual yang bersaing. Melalui harga jual yang bersaing, volume penjualan akan semakin meningkat untuk mencapai keuntungan yang maksimal (Ananda & Hamidi, 2019).

Analisis BEP merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dalam analisis BEP memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas. Analisis BEP tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis BEP sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

Perencanaan laba dapat dijadikan sebagai pedoman untuk mengontrol dan mengendalikan kemana arah suatu kegiatan usaha dilakukan. Baik usaha yang sudah lama berdiri maupun suatu usaha yang baru saja akan direncanakan (belum terealisasi). Dengan adanya perencanaan laba, biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu perusahaan dan volume laba yang harus dicapai untuk mendapatkan keuntungan maksimal suatu perusahaan (Rusmayanti, 2021; Yudianto, 2019).

Seperti UMKM pada umumnya, pelaku UMKM di kota Semarang juga memiliki beberapa permasalahan dalam mengembangkan usahanya termasuk permasalahan dalam pengelolaan keuangan. Berdasarkan komunikasi awal dengan mitra, permasalahan yang dihadapi dan segera memerlukan solusi adalah 1) mitra belum memahami dengan baik arti penting dan manfaat menghitung BEP dalam usaha mereka

dan 2) mitra belum mampu menghitung BEP dalam usaha mereka dan tidak mengetahui pada jumlah berapa (volume dan rupiah) usaha mereka tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita kerugia, 3) mitra belum bisa membuat perencanaan laba yang ingin dicapai terkait usaha mereka. Masalah-masalah tersebut antara lain disebabkan belum mendapatkan pelatihan dari lembaga terkait.

Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh mitra, tim pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang melakukan pengabdian masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan metode BEP sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM di Kota Semarang. Kegiatan ini bertujuan untuk 1) memberi pemahaman tentang arti pentingnya menghitung BEP bagi usaha mereka, 2) memberi pelatihan tentang klasifikasi biaya sebagai dasar untuk menghitung biaya, cara menghitung BEP, dan membuat perencanaan laba serta 3) melakukan pendampingan di lapangan terkait implementasi penyusunan BEP dan perencanaan laba pada usaha mitra.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam waktu enam bulan, yaitu tanggal 2 Juni 2021 sampai dengan 2 Desember 2021. Pelaksana kegiatan pengabdian ini adalah dosen-dosen di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang berjumlah 4 (empat) orang dan dibantu oleh 2 (dua) mahasiswa/mahasiswi. Kegiatan pengabdian tersebut meliputi: 1) persiapan, komunikasi awal dan identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra, 2) menyusun modul/materi pelatihan, 3) melaksanakan pelatihan, monitoring dan evaluasi, dan 4) melakukan pendampingan.

Tahap persiapan dan komunikasi awal dengan mitra dilakukan melalui pertemuan antara tim pengabdian dengan perwakilan dari mitra untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra. Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah para pelaku UMKM produksi di kota Semarang. Produk yang dihasilkan antara lain berupa makanan kecil/ingan, catering, cake, minuman dari rempah dan lain-lain. Wilayah pemasaran mereka mencakup kota Semarang dan beberapa kabupaten/kota di Jawa Tengah. Hasil komunikasi awal antara tim pengabdian dengan mitra, beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra antara lain masalah pengelolaan keuangan dan keterbatasan sumber daya. Namun setelah dilakukan inventarisasi masalah dan penyusunan skala prioritas, permasalahan yang segera memerlukan solusi adalah 1) mitra belum memahami dengan baik arti penting dan manfaat perhitungan BEP bagi usaha mereka dan 2) mitra belum dapat mengklasifikasi biaya sebagai dasar perhitungan BEP, 3) mitra tidak menghitung BEP dan tidak membuat perencanaan laba, sehingga mereka tidak mengetahui perkembangan usaha mereka. Permasalahan-permasalahan tersebut antara lain disebabkan belum mendapatkan pelatihan dari lembaga terkait.

Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi mitra, langkah kedua adalah Tim Pengabdian FEB Unisbank menyiapkan solusi berupa penyusunan materi/modul dan kasus yang akan digunakan dalam pelatihan. Pelaksanaan tahap ini memerlukan waktu selama tiga minggu. Langkah ketiga yaitu pelaksanaan pengabdian, dilakukan dalam bentuk pelatihan yang dilaksanakan dalam waktu dua hari. Selama kegiatan pelatihan, baik hari pertama maupun hari kedua, dilakukan monitoring berupa observasi/pengamatan langsung serta evaluasi dengan post test yang dilaksanakan pada akhir kegiatan pelatihan hari kedua. Setelah kegiatan pelatihan selama dua hari selesai dilaksanakan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan kepada peserta selama tiga bulan.

Tingkat keberhasilan dalam kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan dan pendampingan Metode BEP sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM di Kota Semarang dapat diketahui dari hasil monitoring dan evaluasi. Monitoring dilakukan melalui observasi terhadap para peserta pada saat pelatihan di hari pertama, yang meliputi respon peserta dalam menerima materi dan dalam mengerjakan setiap tahapan menghitung BEP dan menyusun perencanaan laba. Sementara itu, evaluasi dilakukan pada saat pelatihan pada hari kedua, yaitu peserta diminta untuk mengerjakan kasus menghitung BEP dan membuat perencanaan laba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama dua hari. Pada hari pertama, para peserta mendapatkan modul pelatihan dan kasus yang sudah disiapkan oleh tim pengabdian. Modul tersebut berisi dua materi, yaitu 1) arti penting/manfaat perencanaan laba bagi keberlanjutan usaha UMKM 2) metode perencanaan laba dengan BEP yang meliputi pengertian BEP, tujuan dan manfaat menghitung BEP, asumsi yang mendasari, perubahan

asumsi, serta soal dan jawaban perhitungan BEP. Sementara itu, kasus berisi informasi terkait proyeksi laba rugi pada satu periode akuntansi serta informasi tentang beberapa perubahan asumsi. Kasus ini disesuaikan dengan jenis usaha para peserta yaitu usaha manufaktur, sebuah usaha yang memproses bahan baku menjadi barang jadi.



Gambar 1. Sesi Pelatihan Metode *Break Even Point* (BEP)

Pelatihan pada hari pertama dibagi menjadi dua sesi. Pada sesi pertama, pelatihan diawali dengan pemberian pemahaman tentang arti penting dan manfaat menghitung BEP bagi pelaku usaha. Langkah selanjutnya, tim pengabdian menjelaskan secara konsep pengertian BEP, tujuan dan manfaat BEP bagi usaha UMKM, asumsi yang mendasari dan dampaknya terhadap perhitungan BEP jika asumsi berubah, serta klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya. Kegiatan pada sesi ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah. Pada sesi kedua, tim pengabdian menjelaskan soal dan menjawab soal bersama-sama dengan peserta. Kegiatan pada sesi satu dan dua diakhiri dengan tanya jawab dan diskusi.

Pelatihan pada hari kedua diisi dengan praktik perencanaan laba dengan menggunakan kasus yang sudah dibagikan pada hari pertama. Berdasarkan kasus yang sudah diberikan, peserta diminta untuk menyelesaikan perhitungan BEP dan membuat perencanaan laba dengan beberapa kriteria. Tujuannya adalah agar para peserta mampu mengimplementasikan pengetahuan yang sudah diperoleh pada pelatihan hari pertama ke dalam praktik nyata. Peserta mengerjakan kasus dengan panduan dan bimbingan dari para anggota tim pengabdian. Selama peserta mengerjakan kasus, tim pengabdian melakukan monitoring dengan metode observasi. Sesi ini diakhiri dengan tanya jawab dan diskusi, serta evaluasi tertulis. Kegiatan pelatihan ditunjukkan pada Gambar 1.

Pendampingan kepada para peserta dilakukan setelah kegiatan pelatihan selama dua hari selesai dilaksanakan. Bentuk pendampingan yang diberikan mencakup beberapa metode, yaitu: 1) membentuk grup *whatsapp* (WA) yang beranggotakan tim pengabdian dan peserta pengabdian. Grup ini digunakan sebagai sarana komunikasi, diskusi dan tanya jawab terkait kesulitan dan kendala yang dihadapi peserta dalam implementasi perencanaan laba dengan metode BEP pada usaha masing-masing, tim pengabdian menyediakan waktu untuk konsultasi baik melalui email, telepon maupun datang ke kampus Fakultas ekonomika dan Bisnis Unisbank Semarang, 3) Tim pengabdian melakukan kunjungan ke lapangan. Kegiatan pendampingan ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Pelaksanaan Pendampingan

Monitoring dan Evaluasi Kegiatan

Monitoring dan evaluasi dalam kegiatan pengabdian bertujuan untuk mengetahui tingkat keberhasilan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini. Monitoring dilakukan pada saat pelatihan pada hari kedua, saat peserta mengerjakan kasus penyelesaian perhitungan BEP dan perencanaan laba. Monitoring dilakukan dengan melakukan observasi terhadap para peserta dalam mengerjakan setiap tahapan dalam siklus akuntansi. Hasil monitoring menunjukkan bahwa kegiatan pada hari pertama dan kedua diikuti secara serius dan antusias oleh para peserta. Pada saat tanya jawab dan diskusi, banyak pertanyaan yang diajukan peserta terkait perhitungan BEP dan perencanaan laba pada usaha mereka. Sementara itu, evaluasi dilakukan pada akhir pelatihan hari kedua melalui tes tertulis. Evaluasi terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam dua bentuk, yaitu 1) test yang mengukur kemampuan peserta terkait dengan perhitungan BEP dan perencanaan laba dan 2) pertanyaan dalam bentuk kuesioner yang mengukur persepsi kebermanfaatan metode BEP sebagai alat perencanaan laba bagi UMKM dan tingkat kepuasan peserta dalam mengikuti pelatihan ini.

Hasil evaluasi bentuk pertama menunjukkan bahwa para peserta mampu menyerap lebih dari 70% materi pelatihan yang diberikan. Sementara itu, berdasarkan test bentuk kedua menunjukkan bahwa rata-rata peserta puas mengikuti pelatihan ini dan merasa bahwa topik pelatihan ini penting bagi usaha mereka. bentuk pendampingan dilakukan melalui grup WA dan beberapa mitra berkonsultasi dengan cara datang ke Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang. Tim pengabdian juga melakukan kunjungan di lapangan untuk melihat secara langsung bagaimana implementasi BEP dalam menyusun perencanaan laba bagi usaha mereka masing-masing. Berdasarkan hasil evaluasi terhadap pendampingan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa 65%% mitra telah memiliki kemampuan untuk mengklasifikasi biaya, menghitung BEP dan menyusun perencanaan laba.

Kendala yang Dihadapi

Meskipun secara keseluruhan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar, namun terdapat beberapa kendala yang dihadapi pada saat pelaksanaan pelatihan. Beberapa peserta sudah berumur antara 40-50 tahun, sehingga relatif sulit untuk dipahamkan. Selain itu, situasi pandemi covid 19 mengharuskan untuk menjaga jarak antar tim pengabdian dengan peserta, sehingga mengurangi intensitas pembelajaran

melalui pembimbingan langsung pada saat peserta melakukan praktik perhitungan BEP dan penyusunan perencanaan laba. Kendala ini dapat diatasi karena tim pengabdian merupakan dosen-dosen yang sudah terbiasa dan berpengalaman dalam memberikan pelatihan dan pendampingan UMKM, sehingga dengan sabar mereka mengulang-ulang materi sampai benar-benar dapat dipahami oleh para peserta.

PENUTUP

Simpulan

Pelatihan Metode *break even point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM di Kota Semarang ini telah memberi dampak positif kepada mitra. Para peserta pelatihan mengalami peningkatan kemampuan dalam pemahaman terhadap arti pentingnya menghitung BEP dan manfaat dalam penyusunan perencanaan laba pada usaha mereka masing-masing. Para peserta mampu mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sebagai dasar menghitung BEP dalam usaha mereka. Mereka juga mampu membuat perencanaan laba bagi usaha masing-masing. Di samping itu, telah terjadi peningkatan pemahaman para peserta tentang manfaat jika para pengelola usaha menghitung BEP. Para peserta memahami bahwa dengan menghitung BEP, para pelaku usaha dapat menghindarkan mereka dari kerugian usaha.

Saran

Berdasarkan simpulan di atas, tim pengabdian masyarakat memberikan beberapa saran demi keefektifan hasil kegiatan pengabdian masyarakat pelatihan *metode break even point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM di Kota Semarang ini. Kegiatan pengabdian ini sebaiknya ditindaklanjuti dengan kegiatan pelatihan dengan materi yang lain misalnya penyusunan harga pokok produksi, penyusunan anggaran dan perencanaan modal kerja. Selain itu, karyawan yang dikirim dalam pelatihan ini sebaiknya memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dengan usia yang relatif muda, sehingga lebih mudah menyerap materi pelatihan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik atas bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Tim Pengabdian Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang mengucapkan terima kasih kepada: (1) Kepala Balatkop-UMKM Provinsi Jawa Tengah yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat, (2) Direktorat Peneleitian, Pengabdian Masyarakat dan Publikasi (DPPMP) Universitas Stikubank Semarang, yang telah memberi kesempatan kepada tim pengabdian untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat, (3) Tim dosen dan mahasiswa/i Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang yang telah terlibat dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, serta semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan ini, yang tidak bisa kami sebutkan satu persatu.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–10. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Indarti, M. G. K., Widiatmoko, J., Setiawan, M. B., & Badjuri, A. (2021). Pelatihan Dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah Bagi Pelaku UMKM. *JMM (Jurnal ...)*, 5(3), 1130–1141. Retrieved from <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5013>
- Kemenkop UKM, H. (2022). Kemenkop UKM Siapkan 5 Langkah Kebijakan Atasi Masalah UMKM di Masa Pandemi. *Kemenkop_UKM*. Retrieved from <https://kemenkopukm.go.id/read/kemenkop-ukm-siapkan-5-langkah-kebijakan-atasi-masalah-umkm-di-masa-pandemi>
- Maghfirah, M., & Syam BZ, F. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode Full Costing pada Umkm Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 1(2), 59–70. Retrieved from <http://www.jim.unsyiah.ac.id/EKA/article/view/750>

- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9–28. Retrieved from <https://ejournal.stiesyariah bengkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129>
- Miradji, M. A., Suhardiyah, M., Laksono, B. R., Utomo, S. P., & Dyatmika, S. W. (2020). Analisis Keberlanjutan Usaha Mikrokecil Dan Menengah Menjalani New Normal Saat Pandemi Corona Desa Banjarsari Kec. Cerme Kabupaten Gresik. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 155–161. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.1.2.3036>
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Akrab Juara*, 6(2), 182–195. Retrieved from <https://akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/1464>
- Tatik, T. (2018). Implementasi SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Dan Menengah) Pada Laporan Keuangan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM XYZ Yogyakarta). *Relasi : Jurnal Ekonomi*, 14(2), 1–14. <https://doi.org/10.31967/relasi.v14i2.260>
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 206–215. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Yudianto, R. (2019). Break Event Point sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk. *Jurnal Ekonomia*, 9(1), 29–47. Retrieved from <https://www.ejournal.lembahdempo.ac.id/index.php/STIE-JE/article/view/23>