

# Pengembangan UMKM Dengan Menggunakan Analisis *Profit Planning* Pada UMKM Di Kabupaten Kampar

Mudrika Alamsyah<sup>1</sup>, Suci Nurulita<sup>2\*</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

\*e-mail: [suci.nurulita@lecturer.unri.ac.id](mailto:suci.nurulita@lecturer.unri.ac.id)

## Abstract

*The purpose of this Community Service is to provide training on MSME Business Development Using Profit Planning Analysis aimed at MSME managers (businesses with micro, small and medium scope) in Kampar Regency. This training is needed so that MSME managers have ability to calculate all costs in their respective MSMEs, starting from determining production costs, marketing and administration costs. After that, the profit target to be achieved is determined so that the profit planning can be analyzed. This training really helps MSMEs so that these businesses know whether their activities are already in the expected profit or are still in a loss or return on investment. The method of implementation is by providing training materials, practice questions and finally self-counting exercises in their respective UMKM cases. In the final test results, it can be seen that there is additional knowledge of MSME managers after the training is given. It is hoped that after this training, the knowledge gained can be applied in MSME businesses so that they can increase income and develop MSME businesses.*

**Keywords:** Business Development, MSMEs, Profit Planning

## Abstrak

*Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan tentang Pengembangan Usaha UMKM Dengan Menggunakan Analisis Profit Planning yang ditujukan kepada pengelola UMKM (Usaha dengan lingkup mikro kecil dan menengah) Di Kabupaten Kampar. Pelatihan ini diperlukan agar pengelola UMKM memiliki kemampuan mengkalkulasi semua biaya-biaya yang ada di UMKM nya masing-masing, mulai dari penentuan biaya produksi, biaya pemasaran dan administrasi. Setelah itu baru ditentukan target laba yang ingin dicapai sehingga dapat dianalisa perencanaan labanya. Pelatihan ini sangat membantu UMKM agar usaha tersebut mengetahui apakah aktivitasnya sudah dalam keadaan untung yang diharapkan atau masih dalam keadaan merugi atau balik modal. Metode pelaksanaan dengan memberikan materi pelatihan, latihan soal dan terakhir latihan menghitung sendiri pada kasus UMKM-nya masing-masing. Pada hasil tes akhir dapat diketahui adanya tambahan pengetahuan pengelola UMKM setelah diberikannya pelatihan. Diharapkan setelah pelatihan ini, ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dalam usaha UMKM sehingga dapat meningkatkan penghasilan dan pengembangan usaha UMKM.*

**Kata kunci:** Pengembangan Usaha, UMKM, Profit Planning

## 1. PENDAHULUAN

Meningkatnya persaingan usaha yang disebabkan sistem ekonomi pasar bebas, maka merupakan ancaman bagi pengusaha lokal yang rata-rata merupakan usaha kecil dan menengah. Usaha dengan lingkup mikro kecil dan menengah (UMKM) kebanyakan hanya jalan ditempat dengan kata lain tidak mengalami perkembangan yang cukup berarti, bahkan beberapa ada yang gulung tikar. Hal ini disebabkan pemilik UMKM tidak memiliki ilmu pengelolaan UMKM yang memadai sehingga mereka hanya melakukan penjualan hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Usaha UMKM yang dikelola dengan baik seharusnya dapat berkembang sehingga pengusaha UMKM tidak hanya mampu menghidupi keluarganya tetapi juga dapat menarik tenaga kerja dari masyarakat tempatan. Pengelolaan UMKM dapat dimulai dengan melakukan perencanaan. Pengusaha UMKM harus melakukan perencanaan bagaimana suatu usaha UMKM tidak hanya bertujuan untuk memenuhi ekonomi keluarga tetapi juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Suatu usaha akan berkembang dengan baik salah satunya harus memperhatikan efisiensi dan efektifitas usaha. Efisiensi dan efektivitas usaha dapat tercapai melalui perencanaan dan

pengendalian yang baik, terutama pada biaya produksi yang dibebankan ke produk, dengan kata lain biaya produksi merupakan harga pokok produk. Kemampuan manajemen dalam mengambil keputusan merupakan salah satu hal yang mendukung keberhasilan perusahaan. Agar suatu operasi perusahaan dapat berjalan dengan baik, maka manajemen semakin memerlukan informasi yang akurat dalam mengambil keputusan. Dengan semakin berkembangnya perusahaan manajemen dituntut untuk mampu mengatasi semua masalah yang dihadapi.

*Profit planning* merupakan salah satu analisis yang digunakan dalam perencanaan suatu usaha. *Profit planning* dilakukan dengan cara menargetkan berapa laba yang seharusnya diperoleh agar suatu usaha dapat berkembang. Pengusaha UMKM dapat merencanakan laba yang diperoleh apakah laba tersebut digunakan untuk membiayai keluarganya, tabungan dan untuk pengembangan usaha kedepannya. Menurut Carter dan Usry (2005) menyatakan bahwa: "*Planning profit is the development of a operating plans to achieve the goals and objectives of the company. Profit is important in planning for the main purpose of a plan is satisfactory profit*". Berdasarkan teori diatas dapat diketahui bahwa perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana kerja untuk mencapai tujuan perusahaan dalam perolehan laba yang diharapkan.

*Profit planning* atau perencanaan laba dilakukan dengan menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP). Analisis BEP merupakan suatu titik yang harus diketahui pengusaha yaitu keadaan tidak memperoleh laba atau menderita kerugian. *Break Even Point* merupakan alat kontrol sampai keadaan mana penjualan yang dilakukan tidak memperoleh keuntungan, sedangkan perencanaan terhadap laba menggunakan target diatas penjualan BEP.

Analisis *profit planning* selain merencanakan berapa laba yang akan dicapai juga merupakan alat motivasi bagi pengusaha UMKM dalam mencapai target labanya. Selama ini analisis BEP kadang-kadang digunakan oleh pengusaha UMKM dalam merencanakan penjualan mereka, namun dalam mendefinisikan BEP itu sendiri juga sering terjadi kesalahan. Hal ini disebabkan pengusaha UMKM tidak mengetahui dengan jelas biaya-biaya mana yang seharusnya dihitung dalam BEP ini, sehingga kadangkala mereka menghitung penjualan mereka sebenarnya dalam keadaan rugi. Oleh sebab itu bagi pengusaha UMKM diperlukan pengetahuan bagaimana analisis *break even poin* ini digunakan untuk merencanakan laba usaha UMKM.

Kegiatan pengabdian ini lakukan di Kecamatan Kampar Utara. Jumlah UMKM pada Kecamatan Kampar Utara cukup besar. Berbagai kegiatan usaha kecil jenis kuliner khas Kampar, barang-barang kerajinan, pertanian, perikanan, peternakan, hingga pengrajin pandai besi dan lainnya, didorong kemajuannya.

UMKM seharusnya bisa dimanfaatkan untuk mengelola SDM ataupun mendorong berkembangnya usaha baru variatif sehingga makin banyak tenaga kerja yang diserap. Keberadaan UMKM juga menyediakan lapangan kerja bagi warga sekitar sehingga dapat mempercepat terciptanya kesejahteraan di masyarakat. Permasalahan yang sering dihadapi UMKM di kecamatan Kampar Utara sehingga UMKM tidak berkembang dengan baik adalah tidak adanya pemisahan antara modal usaha sehingga setiap pendapatan yang diperoleh tidak disisihkan untuk pengembangan usaha selanjutnya. Mereka tidak memiliki target pengembangan usaha sehingga mereka tidak mengetahui kapan melakukan penjualan akan mendapat keuntungan atau kerugian.

Kegiatan ini memiliki sasaran yaitu pelaku UMKM yang berada pada kecamatan Kampar Utara. Dipilihnya sasaran ini dikarenakan banyaknya pengusaha UMKM banyak yang belum berkembang. Hal ini disebabkan hasil usaha hanya dimanfaatkan untuk kebutuhan sehari hari dan tidak melakukan perencanaan untuk pengembangan usaha selanjutnya.

### **Profit Planning (Perencanaan Laba)**

Perencanaan laba merupakan perencanaan yang sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan untuk masa yang akan datang. Perencanaan laba mempunyai manfaat yaitu (Mowen, 2005):

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan

- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
- d. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek. Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. Dengan segala laba dan pertumbuhan yang diharapkan haruslah dipecah kedalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah. Rencana jangka panjang manajemen hanya akan tercapai jika sasaran laba jangka panjang bisa dipenuhi secara memuaskan, dan ini memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil.

Perencanaan laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya, yang diupayakan manajemen untuk dicapai. Pada pokoknya tiga prosedur yang berbeda dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba:

- 1) Metode *a priori*: di mana sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan.
- 2) Metode *a posteriori*: di mana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
- 3) Metode *pragmatis*: di mana pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. (Adolph Matz, 1992:4)

### **Analisis Break Even Poin**

Analisis pendapat mengenai *break even point* menurut Abdul Halim (1996:406) adalah "Titik *break even* dapat didefinisikan sebagai titik pada saat pendapatan penjualan cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba yang diperoleh". Menurut Hansen dan Mowen (2006:274) "Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol". Perusahaan mendapatkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Sedangkan menurut Henry Simamora (1999:163) "Titik impas (*brek even point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba atau rugi bersih". Hal tersebut dapat terjadi apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis *break even* merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis *break even* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis *breakeven* menurut Bambang Riyanto (2001:359) "Analisis *break even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan". Sedangkan menurut Adolph Matz (1992:202) "Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi".

Dari beberapa uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *break even* adalah suatu cara atau alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Tujuan analisis impas adalah untuk menentukan volume penjualan dan

bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan atau laba sebesar nol. Dengan mengetahui titik impasnya (*break even point*), manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

### **Analisis Break Even sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan**

Menurut Handoyo Wibisono (1997:72) analisis *break even* dapat memberikan pedoman dalam pembuatan keputusan dan membantu manajemen dalam:

- a) Pembuatan produk
- b) Analisis *break even* dapat membantu menentukan banyak sedikitnya penjualan produk baru yang harus diraih agar perusahaan memperoleh laba.
- c) Mempelajari pengaruh ekspansi. *Ekspansi* akan mengakibatkan peningkatan biaya-biaya tetap dan variabel, tetapi juga akan meningkatkan penjualan yang diharapkan.
- d) Proyek modernisasi dan otomatisasi. Apabila terjadi peningkatan *investasi* peralatan produksi yang mampu menekan biaya variabel khususnya biaya tenaga kerja langsung. Analisis *break even* dapat digunakan untuk menganalisis kosekuensi proyek tersebut.

Analisis *break even* merupakan salah satu bagian dari analisis biaya, volume dan laba. Informasi mengenai jumlah penjualan minimal dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan dalam analisis *break even* dibutuhkan manajemen agar perusahaan tidak menderita rugi. Manajemen membutuhkan informasi tersebut untuk mengambil keputusan dalam merencanakan laba perusahaan.

### **Dasar Asumsi Analisis Break Even**

Analisis *break even* mempunyai beberapa asumsi yang tercermin dalam anggaran perusahaan masa yang akan datang. Dasar asumsi yang mendasari analisis *break even* menurut Abdul Halim dan Bambang Supomo (2005:58) sebagai berikut:

- a. Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan.
- b. Perusahaan berproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan.
- c. Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap jumlahnya tidak berubah dalam jarak kapasitas tertentu, sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.
- d. Jumlah perubahan persediaan awal dan persediaan akhir tidak berarti.
- e. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

Analisis *break even* penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Oleh karena itu analisis *break even* didasarkan pada asumsi-asumsi di atas. Jika salah satu asumsi berubah, maka akan mempengaruhi posisi *break even* dan mempengaruhi laba perusahaan.

### **Perhitungan Break Even Point (BEP)**

*Break even point* (BEP) dapat dihitung menggunakan metode persamaan dan metode margin kontribusi. Kedua metode tersebut memberikan hasil yang sama .

#### **1) Pendekatan Persamaan**

Pendekatan persamaan memanfaatkan data-data dari laporan laba rugi yang disusun dengan format kontribusi. Penggunaan presentasi dalam persamaan tersebut dapat

digunakan untuk menentukan titik impas berdasarkan nilai penjualan dan bukan dalam unit. Persamaannya adalah sebagai berikut.

Laba = Penjualan – (Biaya Variabel + Biaya Tetap)

Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Laba

(Garrison, 2006 : 334)

## 2) Pendekatan Marjin Kontribusi

Penelitian ini menggunakan pendekatan marjin kontribusi dengan alasan bahwa pendekatan marjin kontribusi memiliki kelebihan yaitu dapat menunjukkan secara jelas bagaimana biaya berubah bersama dengan perubahan tingkat penjualan. Pendekatan ini jauh lebih sesuai digunakan pada perusahaan yang mempunyai jenis produk lebih dari satu macam dan menghendaki menghitung *break even point* tunggal sebagai keseluruhan. Hal ini sesuai dengan kondisi perusahaan yang akan diteliti.

Marjin kontribusi adalah selisih antara hasil penjualan setelah dikurangi biaya variabel. Jumlah marjin kontribusi dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba. *Break even point* yang dicari dengan metode marjin kontribusi dicapai ketika jumlah marjin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap.

$$\text{Impas rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

Marjin Kontribusi atau Contribusi margin (CM)

Margin kontribusi adalah perbedaan harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total *contribution margin* yang merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. *Margin contribution* merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba.

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah dengan menggunakan metode: ceramah, dan latihan tentang tata cara perhitungan BEP dalam perencanaan laba, serta pemberian peninggalan berupa modul sebagai bahan pembelajaran. Melalui metode-metode tersebut diharapkan peserta dapat memahami secara baik tentang cara perhitungan biaya produksi. Metode penerapan kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahap yaitu:

### a. Tahapan Persiapan

Pada tahapan ini mencakup kegiatan persiapan penyusunan materi yang akan diberikan, mempersiapkan modul dan alat-alat yang dibutuhkan, perumusan tujuan yang hendak dicapai, serta survey awal untuk mencari informasi mengenai UMKM di Kecamatan Kampar Utara.

### b. Tahapan Pelaksanaan

Pada minggu kedua bulan Juni persiapan pelaksanaan kegiatan dimulai. Kegiatan dilakukan dengan cara mengunjungi beberapa pengusaha UMKM. Masing-masing UMKM memerlukan waktu maksimal 1 jam kunjungan untuk mensosialisasikan materi terkait perhitungan *profit planning* pada UMKM. Materi yang dijelaskan mengenai cara menghitung biaya dan BEP. Setelah itu memberikan latihan cara perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point* tersebut.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat “Pengembangan Usaha UMKM Dengan Menggunakan Analisis Profit Planning Pada UMKM Di Kabupaten Kampar” telah selesai dilaksanakan pada Hari Selasa, Tanggal 9 Oktober 2020. Tempat dilakukannya pengabdian adalah di UMKM yang berada pada Kabupaten Kampar. Peserta adalah pengelola UMKM yang meliputi UMKM makanan, dan UMKM perabotan. Jumlah peserta yang berpartisipasi sebanyak

20 orang peserta yang berasal dari 10 UMKM. Kegiatan diawali dengan penyampaian latar belakang dilakukannya PKM dan pengenalan kampus. Kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan pelatihan. Untuk membekali pengelola UMKM dalam membuat perencanaan terhadap usaha mereka maka materi yang diberikan berupa: (a) Identifikasi dan klasifikasi biaya-biaya pada UMKM tersebut, (b) Cara penghitungan bahan baku langsung, (c) Cara penghitungan biaya tenaga kerja langsung, (d) Cara penghitungan Overhead, (e) Cara Penghitungan Marjin Kontribusi, (f) Cara penghitungan *Break Even Point (BEP)*, (g) Cara penghitungan analisis perencanaan laba, dan (h) Cara penghitungan Laba/Rugi.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia pada umumnya meliputi beberapa usaha seperti usaha yang salah satunya adalah usaha Manufaktur yaitu usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen. Maka pelaku usaha UMKM harus tahu mengenai apa saja komponen-komponen biaya dalam setiap aktivitasnya. Biaya yang terserap dalam proses produksi adalah Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, dan Biaya Overhead Pabrik. Biaya Bahan Baku merupakan seluruh biaya untuk memperoleh sampai dengan bahan siap untuk digunakan yang meliputi harga bahan, ongkos angkut barang, penyimpanan, dan lain-lain hingga menjadi barang dalam proses dan bahan pembantu. Biaya Tenaga Kerja adalah bagian dari upah atau gaji yang dapat secara khusus dan konsisten ditugaskan atau berhubungan dengan pembuatan produk atau penyediaan jasa layanan. Dan Biaya Overhead digunakan untuk mencatat seluruh biaya produksi diluar dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang dibebankan kepada produk berdasarkan tarif yang ditentukan di muka. Kemudian klasifikasian biaya-biaya tersebut yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel.

Setelah diberikan pemahaman mengenai komponen-komponen biaya untuk bisa diidentifikasi dan diklasifikasikan, maka kegiatan berikutnya diberikan penjelasan tentang cara penghitungan titik impas atau balik modal (BEP). Para pelaku usaha UMKM harus mengumpulkan data-data keuangan terlebih dahulu yaitu terkait total penjualan produk baik dalam bentuk satuan unit dan satuan moneter yang disertai tabulasi harga per unit produknya, dan masing-masing total biaya-biaya yang sudah dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut yang sebelumnya telah diklasifikasikan. Untuk mengetahui titik impas baik dalam rupiah maupun dalam unit, perhitungan dimulai dari mencari berapa marjin kontribusinya. Marjin kontribusi adalah selisih antara hasil penjualan setelah dikurangi biaya variabel. Jumlah marjin kontribusi dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba. *Break even point* yang dicari dengan metode marjin kontribusi dicapai ketika jumlah marjin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap. Setelah itu total biaya tetap dapat di bagi dengan marjin kontribusi untuk mengetahui berapa rupiah titik impasnya. Pengetahuan pelaku usaha terkait titik impas (BEP) diperlukan sebagai pemberian informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar pelaku usaha tidak menderita kerugian.

Ketika kita sudah menemukan hasil dari BEP baik unit maupun rupiah yang harus dijual sebagai batas untuk tidak mengalami kerugian maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis perencanaan laba. Pelaku UMKM harus menentukan berapa target laba yang hendak dicapai sehingga perhitungan kuantitas penjualan perlu dilakukan untuk memperoleh laba tersebut. Mekanisme gambaran pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada gambar-gambar berikut.



Gambar 1. Foto Bersama Pelaksana dan Peserta di Lokasi UMKM



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan (a) Demonstrasi Proses Produksi, (b) Proses Pengemasan, (c) Penjelasan Materi

Untuk mengetahui apakah pelatihan telah berjalan secara efektif, pelaksana melakukan beberapa evaluasi terhadap kegiatan tersebut. Diantaranya adalah, yang pertama evaluasi berupa pemberian latihan kepada peserta dimana latihan soal berasal dari modul yang diberikan, setelah itu pelaksana memberikan kesempatan kepada masing-masing peserta untuk menghitung profit planning-nya masing-masing. Dengan adanya evaluasi ini diharapkan pelaksana memperoleh bahan masukan dan umpan balik dalam meningkatkan kualitas kegiatan. Yang kedua adalah evaluasi program, evaluasi program dimaksudkan untuk melihat secara empiris program yang diajukan dengan kondisi yang ada pada objek program pelatihan. Sebelum materi diberikan, instruktur melakukan test kepada peserta yang dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan para peserta tentang cara penentuan harga pokok. Dari hasil test akan diketahui sejauhmana kompetensi dan pemahaman peserta tentang teknis penghitungan harga pokok sehingga materi yang akan disajikan diharapkan tepat sasaran. Yang ketiga adalah evaluasi proses, evaluasi proses dimaksudkan untuk menilai kemanfaatan dan keberlangsungan program sesuai dengan tujuan dilaksanakannya program. Evaluasi pada penyelenggara pelatihan dilakukan melalui wawancara secara lisan kepada peserta pelatihan atas kualitas layanan penyelenggara pelatihan. Tujuan evaluasi terhadap penyelenggara pemahaman peserta terhadap penjelasan yang diberikan. Yang ke empat adalah evaluasi hasil, evaluasi hasil dimaksudkan untuk menilai kemanfaatan dan keberlangsungan program sesuai dengan tujuan dilaksanakannya program. Untuk mengevaluasi keberhasilan dari pelatihan ini

maka setelah pelatihan berakhir peserta diberikan test akhir untuk mengetahui kemampuan peserta dalam menyusun laporan keuangan UKM.

Pada Tabel 1 menunjukkan hasil dari target luaran dari PKM ini, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Target Luaran PKM

No	Jenis Luaran	Hasil yang dicapai
1	Peserta memiliki kemampuan mengkalkulasi semua biaya-biaya yang ada di UMKM nya masing-masing, mulai dari penentuan biaya produksi, biaya pemasaran dan administrasi. Setelah itu baru ditentukan target laba sehingga dapatlah dianalisa perencanaan labanya.	Dari materi dan praktek yang telah diberikan, peserta sudah cukup dapat mengkalkulasi semua biaya-biaya yang ada di UMKM nya, serta dapat menghitung berapa banyak target penjualan yang tidak akan memperoleh laba atau menderita rugi (balik modal / BEP). Kemudian menghitung berapa target penjualan sesuai dengan perencanaan laba yang diharapkan.
2	Peserta mendapatkan sertifikat setelah mengikuti kegiatan ini, serta peserta sudah dapat menghitung perencanaan laba dari biaya-biaya yang telah dikalkulasikan dan dari target laba yang ingin dicapai.	Setiap peserta mendapatkan sertifikat pelatihan setelah peserta cukup mampu mengkalkulasi biaya-biaya yang terjadi di UMKM nya masing-masing, dan menentukan pejualan serta target laba yang diharapkan.

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa hasil kegiatan memberikan pengetahuan yang baru bagi para peserta UMKM untuk dapat di implementasikan mengenai strategi penjualan yang perlu dilakukan dalam usaha UMKM demi pengembangan usaha agar mampu bertahan, berkembang dan bersaing serta untuk dapat meningkatkan penghasilan atau taraf hidup pengelola UMKM itu sendiri. Diharapkan setelah diberikan pelatihan ini, ilmu yang diperoleh dapat bermanfaat dan diaplikasikan dalam UMKM.

#### 4. KESIMPULAN

Pelatihan dan penentuan *profit planning* dilaksanakan pada hari selasa 9 Oktober 2020, yang diikuti oleh 20 orang yang mewakili UMKM nya masing-masing. Selama acara peserta tersebut telah dibekali dengan materi pengitungan harga pokok produksi dan bagaimana menentukan laba penjualan. Penentuan harga pokok produksi ini berguna sebagai dasar untuk penentuan harga jual sehingga penentuan harga jual dapat ditentukan secara benar yang akan berpengaruh pada Laba/Rugi. Penentuan Laba/Rugi berpengaruh pada pengembangan investasi selanjutnya. Dengan diadakannya pelatihan ini, para peserta diharapkan dalam melaksanakan kegiatan usahanya, dapat memperhitungkan semua biaya-biaya yang terjadi, sehingga nantinya dapat mencapai laba yang sudah ditargetkan.

Disarankan agar kegiatan program pelatihan berikutnya, durasinya lebih diperpanjang agar kasus-kasus yang dialami oleh para peserta bisa semuanya terselesaikan. Dan untuk peserta, untuk pelatihan berikutnya lebih banyak lagi dan lebih variative lagi jenis usahanya.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis dan tim mengucapkan terima kasih kepada Universitas Riau yang telah memberi dukungan financial terhadap pengabdian kepada masyarakat ini. Juga kepada seluruh peserta pelatihan yang telah bersedia menerima pengajaran disela-sela kesibukannya, juga kepada para pendamping UMKM dan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UMK Kabupaten kampar yang telah memfasilitasi dan memberi izin demi terselenggaranya acara, sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Apriono, A. (2009). Break Event Point (BEP). Dikutip pada [11 Oktober 2014], dari <http://ilmumanajemen.wordpress.com>.
- Bambang Riyanto, (2001). Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta: Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.
- Bustami, Bastian dan Nurlaela. (2010). Akuntansi Biaya Edisi 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter, William K. (2009). Akuntansi Biaya Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat.
- Hanafi, M. (2004). Manajemen Keuangan. Yogyakarta: BPFE.
- Hansen dan Mowen. (2005). Management Accounting. South Western: Thomson.
- Horngren, Charles T., et.al. (2008). Akuntansi Biaya . Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Jumingan. (2006). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Henry Simamora. (2000). Akuntansi : Basis Pengambilan Keputusan Bisnis, Cet I Jilid 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Henry Simamora. (2002). Akuntansi Manajemen. Jakarta: Salemba Empat.