
**PKM PELATIHAN PENILAIAN KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA MIKRO DI DESA KASSI
KECAMATAN RUMBIA KABUPATEN JENEPONTO****Anwar¹, Zainal Ruma², Nurman³, Chalid Imran Musa⁴,
Rezky Amalia Hamka⁵, Dwi Anugerah Lestari Musa⁶**

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar

Email: anwar@unm.ac.id

Article History:

Received: 15 Mei 2025;

Accepted: 28 Mei 2025;

Published: 29 Mei 2025;

**Kata kunci: Kelayakan Usaha,
Usaha Mikro**

Abstract: *Kelayakan usaha merupakan elemen penting dalam keberlanjutan usaha yang seringkali menghadapi tantangan dalam pengelolaan biaya yang efisien, terutama dalam menghadapi kondisi ekonomi yang dinamis dan persaingan yang semakin ketat. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan penilaian kelayakan usaha kepada pemilik usaha mikro di Desa Kassi Kecamatan Rumbia Kabupaten Jeneponto. Metode yang digunakan dalam program ini adalah kombinasi antara ceramah dan praktek langsung, dengan harapan peserta dapat menerapkan pengetahuan yang didapat untuk menilai kelayakan usaha mereka. Program ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam terkait klasifikasi manajemen biaya dalam kelayakan usaha, sehingga usaha mikro dapat menilai potensi keberlanjutan usahanya.*

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan atau individu yang ingin memulai suatu usaha harus melakukan studi kelayakan bisnis terlebih dahulu. Hal ini karena studi kelayakan bisnis dapat membantu mengidentifikasi masalah yang mungkin terjadi selama operasi, mengevaluasi kebutuhan modal, memperkirakan potensi keuntungan, mengidentifikasi pasar potensial, serta meminimalkan risiko kegagalan usaha. Tanpa melakukan studi kelayakan bisnis, peluang keberhasilan usaha tersebut dapat menurun secara signifikan. Studi kelayakan bisnis adalah suatu penilaian terhadap layak tidaknya suatu proyek atau usaha yang akan dijalankan. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi apakah proyek atau usaha tersebut dapat memberikan keuntungan yang diharapkan dengan mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor kunci yang dapat memengaruhi keberhasilan atau kegagalan usaha. Studi kelayakan bisnis sangat penting dilakukan sebelum memulai suatu proyek atau usaha karena dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat dan mengurangi risiko kegagalan usaha.

Studi kelayakan bisnis sangat penting untuk dipahami mengingat banyaknya risiko yang dapat terjadi dalam bisnis. Memulai bisnis tanpa melakukan studi kelayakan bisnis yang tepat dapat menyebabkan banyak kerugian finansial, kerugian waktu, dan bahkan kegagalan bisnis secara keseluruhan. Banyak pengusaha

*Anwar, anwar@unm.ac.id

yang gagal memulai bisnis karena tidak melakukan studi kelayakan bisnis yang tepat sebelum memulai usaha. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang bagaimana melakukan studi kelayakan bisnis dan bagaimana menerapkan hasil dari studi tersebut dalam rencana bisnis. Pada dasarnya, studi kelayakan bisnis adalah sebuah proses analisis yang bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan suatu bisnis dari segi teknis, pasar, finansial, dan manajemen. Proses ini harus dilakukan sebelum memulai bisnis dan harus mencakup penentuan kebutuhan dan peluang bisnis, analisis pasar dan persaingan, penilaian kelayakan finansial, serta penentuan strategi dan rencana bisnis yang tepat. Melakukan studi kelayakan bisnis yang tepat dapat membantu pengusaha untuk menentukan apakah bisnis yang akan dijalankan layak atau tidak. Selain itu, studi kelayakan bisnis juga dapat membantu pengusaha dalam merencanakan strategi bisnis yang tepat dan meminimalkan risiko kerugian dalam bisnis.

Mengetahui kapan sebuah usaha akan mulai menghasilkan keuntungan adalah informasi penting bagi para pengusaha dan manajer. Salah satu alat analisis yang banyak digunakan untuk tujuan ini adalah Break-Even Point (BEP), atau titik impas. BEP adalah suatu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya—artinya usaha tidak mengalami kerugian tetapi juga belum mendapatkan laba. Analisis BEP menjadi fondasi penting dalam proses perencanaan keuangan karena membantu dalam menilai apakah suatu produk atau proyek layak untuk dijalankan. Melalui BEP, manajemen dapat mengetahui volume minimum penjualan yang harus dicapai agar tidak merugi, serta dapat menetapkan target penjualan untuk memperoleh laba tertentu.

Analisis BEP digunakan dalam berbagai konteks: dari menentukan kelayakan bisnis baru, menetapkan harga produk, hingga mengevaluasi pengaruh perubahan biaya tetap atau variabel terhadap keuntungan. Perhitungan BEP dapat dilakukan dalam dua bentuk: unit produk dan nilai Rupiah. Tidak hanya itu, analisis ini juga dapat diperluas untuk menghitung penjualan yang dibutuhkan guna mencapai target laba setelah pajak. Oleh karena itu, pemahaman terhadap konsep kelayakan usaha dengan BEP sangat penting bagi setiap pelaku usaha mikro di Desa Kassi Kecamatan Rumbia Kabupaten Jeneponto.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui ceramah, diskusi, latihan, dan tanya jawab yang berfokus pada manajemen biaya untuk pemilik usaha mikro di Desa Kassi Kecamatan Rumbia Kabupaten Jeneponto.

PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk sosialisasi dan pelatihan penilaian kelayakan usaha kepada pelaku UMKM di Desa Kassi Kecamatan Rumbia Kabupaten Jeneponto, berjalan dengan fokus pada peningkatan pemahaman dasar manajemen biaya. Kegiatan ini dirancang untuk membantu pelaku UMKM yang umumnya memiliki tingkat pendidikan menengah rendah dan belum pernah mendapatkan pengetahuan formal tentang penilaian kelayakan usaha dengan menggunakan analisis *Break-Even Point* (BEP).

Break-Even Point (BEP), atau yang sering disebut “Titik Impas”, merujuk pada kondisi di mana total pendapatan penjualan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Dalam keadaan ini, usaha tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh keuntungan. Analisis BEP digunakan untuk membandingkan pendapatan atau jumlah unit produk yang harus terjual guna menutupi biaya tetap dan biaya variabel yang terkait dengan produksi dan penjualan.

Analisis *Break-Even Point* (BEP) biasanya diterapkan untuk menentukan kapan suatu usaha atau proyek mulai menghasilkan keuntungan dengan membandingkan total pendapatan dan total biaya. Melalui analisis ini, manajemen perusahaan dapat menentukan:

1. **Volume penjualan minimum** yang harus dicapai agar tidak rugi.
2. **Target penjualan** yang diperlukan untuk mencapai laba tertentu.
3. **Dasar pengambilan keputusan** apakah suatu bisnis perlu dilanjutkan atau dihentikan.

Dengan demikian, BEP menjadi alat penting dalam perencanaan dan evaluasi kinerja bisnis.

Secara umum, perhitungan *Break-Even Point* (BEP) dapat dilakukan dengan dua pendekatan:

1. Menghitung **jumlah unit** yang harus dijual untuk mencapai titik impas.
2. Menghitung **total pendapatan dalam Rupiah** yang diperlukan agar terjadi BEP.

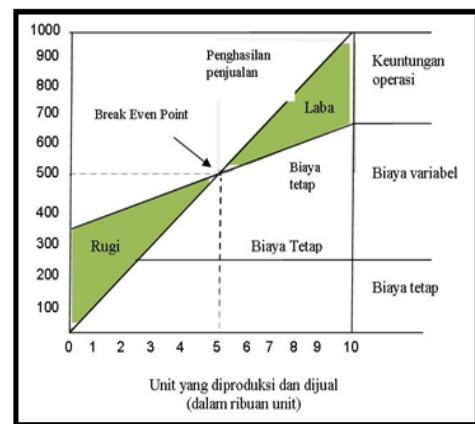
Dalam bentuk matematis:

- $TR = TC \rightarrow$ Break-even (impas)
- $TR > TC \rightarrow$ Untung
- $TR < TC \rightarrow$ Rugi

Berikut adalah rumus-rumus yang digunakan untuk kedua jenis perhitungan tersebut.

➤ Rumus BEP dalam Unit

Untuk menentukan berapa unit produk yang harus terjual agar mencapai *Break-Even Point*, rumusnya adalah:



$$BEP \text{ Unit} = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

- **FC = Total Biaya Tetap Produksi** (*Production Fixed Cost*): Biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
- **P = Harga Jual per Unit** (*Sales Price per Unit*): Harga penjualan per produk.
- **VC = Biaya Variabel per Unit** (*Variable Cost*): Biaya yang berubah sesuai dengan jumlah produksi.

➤ Rumus BEP dalam Rupiah

Untuk menghitung berapa **total pendapatan (dalam Rupiah)** yang harus dicapai agar terjadi *Break-Even Point* (BEP), rumus yang digunakan adalah:

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Keterangan:

- **FC (Fixed Cost) = Total Biaya Tetap**, yaitu biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah (contoh: sewa, gaji, asuransi).
- **VC (Variable Cost per Unit) = Biaya Variabel per Unit**, yaitu biaya yang tergantung pada jumlah produksi (contoh: bahan baku, tenaga kerja langsung).
- **P (Price per Unit) = Harga Jual per Unit**, yaitu harga per produk yang dijual.
- $1 - \frac{VC}{P}$ disebut juga **Kontribusi Margin Ratio** (presentase kontribusi pendapatan untuk menutupi biaya tetap setelah dikurangi biaya variabel)

BEP dengan Target Laba Setelah Pajak

Jika ingin mengetahui penjualan dengan **target laba setelah pajak (EAT)**, terlebih dahulu konversi menjadi **laba sebelum pajak (EBT)**:

$$EAT = (1 - T) \times EBT \rightarrow EBT = \frac{EAT}{1 - T}$$

Lalu masukkan ke dalam rumus BEP:

$$Q = \frac{FC + EBT}{P - VC}$$

STUDI KASUS: Perhitungan BEP dengan Target Laba Setelah Pajak

Latar Belakang:

Perusahaan "Sejahtera Furniture" memproduksi meja kayu dengan data biaya dan harga sebagai berikut:

- **Harga jual per unit (P):** Rp500.000
- **Biaya variabel per unit (VC):** Rp200.000
- **Biaya tetap (FC):** Rp60.000.000 per tahun
- **Target laba setelah pajak (EAT):** Rp30.000.000

- **Tarif pajak (T): 25%**

Hitung jumlah unit yang harus dijual (**BEP Unit**) untuk mencapai target laba setelah pajak!

Penyelesaian:

1. Konversi Target Laba Setelah Pajak (EAT) ke Laba Sebelum Pajak (EBT)

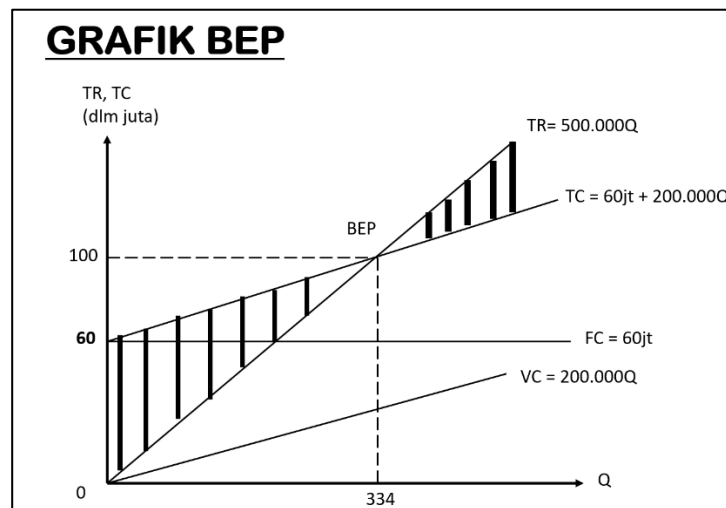
Rumus:

$$EBT = \frac{EAT}{1 - T} = \frac{30.000.000}{1 - 0,25} = \frac{30.000.000}{0,75} = Rp\ 40.000.000$$

2. Hitung BEP Unit dengan Target Laba

$$Q = \frac{FC + EBT}{P - VC} = \frac{60.000.000 + 40.000.000}{500.000 - 200.000} = \frac{100.000.000}{300.000} = 334\ unit$$

Jadi, perusahaan harus menjual **334 unit** untuk mencapai target laba setelah pajak.



Hasil Kegiatan

Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah (1) para pelaku usaha mikro di desa Kasi menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai konsep dasar penilaian kelayakan usaha, (2) mampu mengklasifikasi jenis biaya., (3) Mampu mengaplikasikan beberapa teknik dasar dalam konsep BEP untuk penilaian kelayakan usaha, (4) Munculnya antusiasme dan kesadaran dari peserta untuk menilai keberlanjutan usaha dari pengelolaan kelayakan usahanya.

Kesimpulan

Konsep Break-Even Point (BEP) mengacu pada titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. BEP digunakan untuk mengetahui jumlah minimum produk yang harus dijual agar perusahaan tidak rugi. BEP dapat dihitung dalam dua cara: berdasarkan unit produk dan berdasarkan nilai penjualan (dalam Rupiah).

Dalam praktiknya, analisis BEP juga digunakan untuk menghitung target penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba setelah pajak. Untuk itu, laba setelah pajak dikonversikan terlebih dahulu menjadi laba sebelum pajak, lalu dimasukkan ke dalam rumus BEP. Analisis BEP ini bermanfaat bagi pelaku usaha mikro untuk mengambil keputusan terkait volume produksi, strategi penetapan harga, serta rencana ekspansi atau efisiensi biaya. Meskipun sebagian besar peserta memiliki keterbatasan pengetahuan formal dalam bidang keuangan, antusiasme untuk belajar lebih lanjut menunjukkan bahwa mereka menyadari pentingnya penilaian kelayakan usaha untuk keberlanjutan usaha dimasa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Heizer, J., & Render, B. (2015). Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan (Edisi 11). Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. (2012). Pengantar akuntansi manajemen. Jakarta: Erlangga.