



PEMBERDAYAAN MELALUI PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM DI KELURAHAN MLATIHARJO KECAMATAN SEMARANG TIMUR

Oleh:

Ades Rajayana¹, Irene Nathalia Setiawan², Juhanes³

^{1,2,3}Universitas Semarang

E-mail: ¹ades.rajayana@usm.ac.id, ²irene@usm.ac.id, ³juhanes@usm.ac.id

Article History:

Received: 15-07-2023

Revised: 20-07-2023

Accepted: 18-08-2023

Keywords:

Harga pokok penjualan,
Break Event Point, Edukasi,
UMKM

Abstract: Pengabdian kepada Masyarakat pada pelaku UMKM yang tergabung dalam Gerai Kopi Me di Kelurahan Mlatiharjo Kecamatan Semarang Timur ini difokuskan untuk memberikan sosialisasi, edukasi dan transfer pengetahuan cara sederhana mengidentifikasi jumlah beban / biaya yang dikeluarkan langsung maupun tidak langsung, pendapatan serta pencatatan dalam pembukuan guna penetapan harga pokok penjualan (HPP) dan penentuan titik impas (Break Even Point) sehingga dapat meningkatkan penghasilan dan menjaga keberlangsungan usaha.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini mencakup kegiatan penyuluhan, edukasi, pelatihan, dan pendampingan pengelolaan keuangan dan pembukuan keuangan sederhana.

Hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat menunjukkan bahwa Mitra UMKM Gerai Kopi Me termotivasi untuk berinovasi dalam produksi, mitra mampu menyerap pengetahuan terkait penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan penentuan titik impas (Break Even Point) yang diberikan dengan baik dan mampu mengidentifikasi jumlah beban / biaya yang dikeluarkan langsung maupun tidak langsung, pendapatan serta pencatatannya dalam pembukuan serta mampu menentukan target penjualan bagi keberlangsungan usahanya.

PENDAHULUAN

Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop dan UKM) menunjukkan bahwa 97% lapangan kerja diberikan oleh UMKM sehingga memberikan kontribusi yang cukup signifikan untuk mengurangi pengangguran di Indonesia. Namun peningkatan unit UMKM tidak disertai dengan peningkatan kemampuan UMKM untuk mengelola usahanya. Untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan UMKM, pemerintah telah menetapkan berbagai kebijakan tentang pemberdayaan UMKM yang bertujuan untuk menumbuhkan iklim usaha melalui pengembangan dan pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat harus



melaksanakan pemberdayaan secara menyeluruh, dan berkesinambungan.

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. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen keuangan, menyebabkan banyak UMKM tidak membuat perencanaan terkait dengan usaha mereka sehingga usaha berjalan dengan seadanya saja. 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).

Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Dalam analisis *break even point* 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 *break even point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis *break even point* sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya Kelemahan dari analisa *break even point* antara lain bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan. Gerakan Masyarakat Koperasi dan UMKM (Gerai Kopi Me) merupakan wadah bagi para pelaku UMKM di Kota Semarang dan keberadaannya tersebar di 177 kelurahan di Kota Semarang salah satunya adalah Kelurahan Mlatiharjo Kecamatan Semarang Timur.

Di Kelurahan Mlatiharjo Semarang terdapat 283 UMKM yang terbagi dalam kelompok-kelompok UMKM yang berusaha diberbagai bidang seperti; kuliner, fashion, bawang goreng, warung Sembako dan lain-lain. Hasil observasi yang telah dilakukan oleh Tim di lapangan mendapatkan informasi bahwa pada dasarnya permasalahan yang dihadapi pelaku usaha kecil Gerai Kopi Me ini terkait dengan 1) kurangnya pengetahuan penentuan target penjualan usahanya 2) masalah lemahnya sumber daya manusia terhadap pengetahuan keuangan khususnya terkait dengan perhitungan BEP (*Break Even Point*).

Pelaku usaha membutuhkan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan pengetahuan keuangan khususnya menentukan target penjualan yang berimbang pada besaran laba yang diharapkan. Dari permasalahan yang ditemukan di lapangan, fokus pengabdian memberikan solusi untuk memecahkan permasalahan terkait aspek keuangan mencakup: 1) Variabel-variabel biaya yang digunakan dalam analisis perhitungan BEP, 2) tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan memberikan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan kepada mitra.



METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat mencakupi:

1. Pemberdayaan Perhitungan Titik Impas (Break Event Point).
Apabila pelaku UMKM telah memahami proses perhitungannya maka pelaku UMKM dapat menghitung harga produk yang akan dijual secara lebih efisien. Pelaku usaha harus mampu memahami konsep-konsep dasar dari break event point agar dapat mengambil keputusan didalam menjual produknya. Pelaku usaha yang memiliki tingkat pemahaman yang baik akan mampu mengambil keputusan yang baik untuk keberlangsungan usahanya. Pelaku usaha yang tidak mempunyai tingkat pemahaman dengan baik maka akan menghadapi resiko kerugian.
2. Pelatihan dan pendampingan terkait dengan pengetahuan titik impas (break event poin) dilakukan dengan menarik dan informatif. Dengan pelatihan ini diharapkan mitra mampu meningkatkan kemampuan menghitung titik impas dan mencapai target laba yang diharapkan.

HASIL

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat diawali dengan pemberian materi mengenai harga pokok penjualan (HPP), cara mengidentifikasi biaya-biaya yang timbul dalam usaha baik langsung maupun tidak langsung serta pencatatannya dalam pembukuan lalu dilanjutkan dengan materi penetapan titik impas atau sering dikenal *Break Event Point* (BEP). Dengan pemberian materi diharapkan peserta pelatihan lebih mudah mengerti dan memahami pengetahuan yang diberikan oleh tim pengabdian. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan untuk memberikan pengertian dan pemahaman kepada pelaku UKM agar mampu untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, berpikir secara realistis dan bertindak dengan tepat sasaran untuk menciptakan peluang profitabilitas yang bagus dalam menghadapi tantangan penjualan produk di situasi ekonomi saat ini yang cenderung lesu (resesi), memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru yang lebih inovatif untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan pelaku UMKM mampu mengetahui kondisi internal dan eksternal dalam usahanya. Kondisi internal, pelaku UMKM mampu meningkatkan produksi atau peningkatan dalam penjualan barang, dan manajemen yang baik dalam hal keuangan dan profitabilitas. Sedangkan dari faktor eksternal, pelaku UMKM mampu melihat kondisi masyarakat sebagai konsumen, mengetahui barang/jasa yang dibutuhkan dan melihat kekuatan dan kelemahan para pesaing.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat juga membantu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mengenai apa itu harga pokok penjualan secara keseluruhan. Biaya apa saja yang dapat dikategorikan masuk dalam perhitungan harga pokok penjualan. Sehingga harga pokok penjualan tersebut dapat dijadikan acuan dasar untuk menentukan harga jual suatu produk dengan harapan mendapatkan profitabilitas sesuai dengan kebutuhan para pelaku UMKM tersebut. Dengan menetapkan perhitungan harga pokok penjualan suatu produk dengan tepat, maka diharapkan pelaku usaha dapat mengetahui berapa profit yang bisa dicapai serta dapat mengetahui nilai titik impas barang tersebut. *Break Event Point* (BEP) ini memberikan pemahaman dasar agar total pendapatan (TR / Total Revenue) sama dengan total biaya (TC / Total Cost).



Selain itu *Break Event Point* ini juga bisa memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM agar bisa memproduksi barang sesuai dengan permintaan pasar, jadi hal ini dapat menghindari adanya kelebihan produksi yang berdampak terhadap profit pelaku UMKM. Diharapkan dengan mengetahui berapa minimal produk yang terjual dan berapa jumlah produk yang dihasilkan dapat membuat para pelaku UMKM memberikan estimasi margin sehingga bisa memperlancar usaha para pelaku UMKM, dan membuat para pelaku UMKM bisa lebih berkembang dari keadaan yang biasa – biasa saja menjadi lebih sukses dengan memperluas ekspansi pasar.

Kegiatan selanjutnya yakni pendampingan, Tim PkM memberikan pendampingan pada pelaku UMKM terutama dalam menghitung harga pokok penjualan suatu produk dan menghitung titik impas (*break event point*). Para pelaku UMKM sudah memahami teknik perhitungannya dan diharapkan dapat diterapkan di dalam usaha mereka. Perhitungan harga pokok penjualan dan *Break Event Point* (titik impas) ini sifatnya sangat krusial, karena pelaku usaha dapat melihat sejauh mana usahanya memperoleh keuntungan, berapa jumlah keuntungannya, dan berapa bahan baku yang diperlukan untuk memproduksi suatu barang, agar tidak terjadi penumpukan laba dalam bentuk bahan baku. Karena penumpukan laba dalam bentuk bahan baku akan membuat perputaran modal dan profitabilitas menjadi tidak seimbang dan kurang efisien bagi para pelaku UMKM.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini di diselenggarakan di Balai Kelurahan Mlatiharjo Semarang. Dalam pelatihan ini, para peserta diberikan materi mengenai: 1) Harga Pokok Penjualan, 2) *Break Event Point* (analisis titik impas), dan 3) latihan soal, cara perhitungan, dan praktek menghitung harga pokok penjualan dan *break event point* (titik impas). Secara keseluruhan kegiatan PkM bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman para pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok penjualan dan mencari titik impas (*break event point*) sehingga pelaku usaha dapat mengetahui secara pasti berapa keuntungan yang diperolehnya dan bisa lebih berkembang menjadi lebih sukses dari sebelumnya. Tim pengabdian juga memberikan masukan-masukan untuk masalah kewirausahaan dan pendampingan pelatihan kepada para pelaku UMKM sehingga mereka dapat lebih berkembang. Evaluasi merupakan kegiatan terakhir, dimana evaluasi ini bertujuan untuk melihat perkembangan para pelaku UMKM saat dilakukan program pendampingan cara menghitung harga pokok penjualan dan *break event point* serta dapat mengetahui kendala apa yang dialami oleh pelaku usaha, sehingga program pendampingan yang didapatkan benar- benar efektif serta dampak dari program ini dapat berkelanjutan setelah pendampingan selesai dilaksanakan.

DISKUSI

Dalam mengukur tingkat pemahaman, pengabdian ini menggunakan sistem *pre test* dan *post test*. Test tersebut menggunakan teknik skala likert, dimana setiap pertanyaan dapat memilih jawaban “sangat tidak paham”, tidak paham”, “kurang paham”, “paham”, dan “sangat paham”. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2017). Nilai skala dijelaskan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.3. Nilai Skala Likert

Jawaban	Nilai
Sangat tidak paham	1



Tidak paham	2
Kurang paham	3
Paham	4
Sangat paham	5

Penilaian bertujuan untuk mengetahui nilai tentang persepsi dari peserta tentang pemahaman ketika sebelum (*pre test*) dan sesudah (*post test*) materi diberikan. Rumus perhitungan interpretasi skor perhitungan adalah sebagai berikut:

a. Interpretasi Skor Perhitungan

Agar mendapat hasil interpretasi, terlebih dahulu diketahui skor maksimum dan skor minimum, dengan rumus penilaian sebagai berikut:

$$\text{Skor Maksimum} = \text{jumlah responden} \times \text{nilai tertinggi likert}$$

$$\text{Skor Minimum} = \text{jumlah responden} \times \text{nilai terendah likert}$$

b. Total Skala Likert

Penilaian dilakukan pada setiap nomor soal yang diberikan, rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Jawaban sangat tidak paham (STP)} = \text{jawaban responden} \times 1$$

$$\text{Jawaban tidak paham (TP)} = \text{jawaban responden} \times 2$$

$$\text{Jawaban kurang paham (KP)} = \text{jawaban responden} \times 3$$

$$\text{Jawaban Paham (P)} = \text{jawaban responden} \times 4$$

$$\text{Jawaban Sangat Paham (SP)} = \text{jawaban responden} \times 5$$

Kemudian dari masing-masing nilai jawaban dijumlahkan.

c. Indeks presentase jawaban

Rumus penilaian indeks presentase jawaban adalah sebagai berikut:

$$\text{Indeks (\%)} = \frac{\text{total skala likert}}{\text{skor maksimum}} \times 100 \%$$

d. Interval Penilaian

Kriteria interpretasi skor berdasarkan interval adalah sebagai berikut:

$$\text{Angka } 0 \% - 19,99 \% = \text{Sangat Tidak Paham}$$

$$\text{Angka } 20 \% - 39,99 \% = \text{Tidak Paham}$$

$$\text{Angka } 40 \% - 59,99 \% = \text{Kurang Paham}$$

$$\text{Angka } 60 \% - 79,99 \% = \text{Paham}$$

$$\text{Angka } 80 \% - 100 \% = \text{Sangat Paham}$$

Penilaian skala likert dilakukan pada setiap nomor pernyataan pada *pre test* dan *post test*. Dari penilaian ini akan dapat disimpulkan posisi jawaban responden pada setiap nomor soal yang diberikan. Posisi ini dapat mencerminkan tingkat pemahaman pada setiap individu.

Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilihat dari perhitungan jawaban kuisisioner dengan sistem *pre test* dan *post test*. *Pre test* diberikan saat sebelum materi dimulai, kemudian *post test* diberikan setelah pemaparan materi selesai. Peserta menjawab 5 pertanyaan diajukan dalam kuisisioner yang sudah dibagikan.

Pertanyaan No. 1 adalah "Bagaimana pemahaman Bapak/Ibu/Saudara tentang arti penting pengelolaan keuangan dalam perkembangan usaha?". Hasil penilaian skala likert dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:



Tabel 5.4. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Pre Test Pertanyaan No. 1

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	7	2	14
Kurang paham	12	3	36
Paham	3	4	12
Sangat Paham	1	5	5
Total Skor Likert			67

Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 1 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{67}{115} \times 100 \% \\ &= 58,26 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian pre test hasil dari Nilai indeks % dalah 58,26 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Kurang paham dengan pertanyaan No. 1.

Hasil penilaian skala likert post test pertanyaan 1 dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.5. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Post Test Pertanyaan No. 1

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	0	2	0
Kurang paham	0	3	0
Paham	19	4	76
Sangat Paham	4	5	20
Total Skor Likert			96

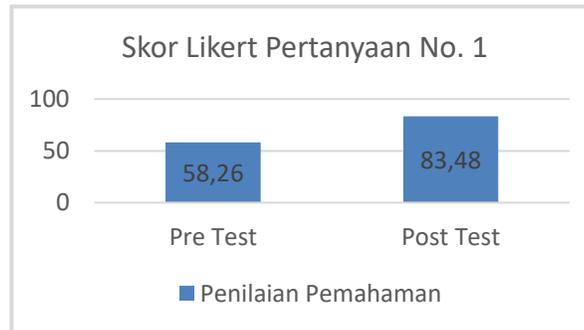
Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 1 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{96}{115} \times 100 \% \\ &= 83,48 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian post test hasil dari nilai indeks % adalah 83,48 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Sangat Paham dengan pertanyaan No. 1. Peningkatan pemahaman dari pre test dan post test, disajikan dalam diagram di bawah ini:



Gambar 5.2. Skor Likert Pertanyaan No. 1

Nilai indeks skor likert saat pre test adalah 58,26 % termasuk dalam kategori Kurang Paham. Saat post test meningkat menjadi 83,48 %, termasuk dalam kategori Sangat Paham. Terjadi peningkatan nilai indeks skor likert dan perubahan kategori dari kurang paham menjadi sangat paham. Artinya, responden mendengarkan dan menerima dengan baik materi yang disampaikan sehingga mengalami peningkatan pemahaman.

Pertanyaan No. 2 adalah “Bagaimana pemahaman Bapak/Ibu/Saudara tentang Harga Pokok Penjualan dan Brak Even Point (Titik Impas)?”. Hasil penilaian skala likert dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.6. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Pre Test Pertanyaan No. 2

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	3	1	3
Tidak Paham	2	2	4
Kurang paham	12	3	36
Paham	6	4	24
Sangat Paham	0	5	0
Total Skor Likert			67

Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 2 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{67}{115} \times 100 \% \\ &= 58,26 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian pre test hasil dari Nilai indeks % adalah 58,26 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Kurang Paham dengan pertanyaan No. 2.

Hasil penilaian skala likert post test pertanyaan No.2 dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.7. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Post Test Pertanyaan No. 2

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	0	2	0
Kurang paham	4	3	12
Paham	15	4	60
Sangat Paham	4	5	20



Total Skor Likert	92
--------------------------	----

Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 1 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{92}{115} \times 100 \% \\ &= 80 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian post test hasil dari nilai indeks % adalah 80 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Sangat Paham dengan pertanyaan no. 2. Peningkatan pemahaman dari pre test dan post test, disajikan dalam diagram di bawah ini :



Gambar 5.3 Skor Likert Pertanyaan No. 2

Nilai indeks skor likert saat pre test adalah 58,26 % termasuk dalam kategori kurang paham. Saat post test meningkat menjadi 80 %, termasuk dalam kategori Sangat Paham. Terjadi peningkatan nilai indeks skor likert dan perubahan kategori dari kurang paham menjadi sangat paham. Artinya, responden mendengarkan dan menerima materi yang disampaikan sehingga mengalami peningkatan pemahaman.

Pertanyaan No. 3 adalah “Bagaimana pemahaman Bapak/Ibu/Saudara tentang tujuan dan manfaat identifikasi biaya variabel dan biaya tetap dalam pengelolaan usaha saat ini?”. Hasil penilaian skala likert dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.8. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Pre Test Pertanyaan No. 3

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	2	1	2
Tidak Paham	6	2	12
Kurang paham	12	3	36
Paham	3	4	12
Sangat Paham	0	5	0
Total Skor Likert			62

Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 3 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{60}{115} \times 100 \% \\ &= 53,91 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian pre test hasil dari Nilai indeks % adalah 53,91 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Kurang paham dengan pertanyaan no. 3.

Hasil penilaian skala likert post test pertanyaan 3 dari jawaban 23 responden



disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.9. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Post Test Pertanyaan No. 3

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	0	2	0
Kurang paham	2	3	6
Paham	16	4	64
Sangat Paham	5	5	25
Total Skor Likert			95

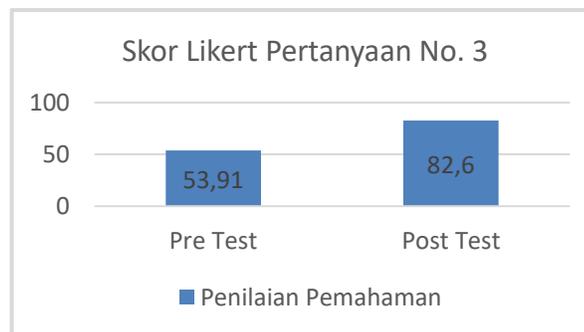
Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 1 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{95}{115} \times 100 \% \\ &= 82,6 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian post test hasil dari nilai indeks % adalah 82,6 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Sangat Paham dengan pertanyaan No. 3. Peningkatan pemahaman dari pre test dan post test, disajikan dalam diagram di bawah ini :



Gambar 5.4 Skor Likert Pertanyaan No. 3

Nilai indeks skor likert saat pre test adalah 53,91 % termasuk dalam kategori Kurang Paham. Saat post test meningkat menjadi 82,6 %, termasuk dalam kategori Sangat Paham. Terjadi peningkatan nilai indeks skor likert dan perubahan kategori dari kurang paham menjadi sangat paham. Artinya, responden mendengarkan dan menerima materi yang disampaikan sehingga mengalami peningkatan pemahaman.

Pertanyaan No. 4 adalah “Bagaimana pemahaman Bapak/Ibu/Saudara tentang tujuan dan manfaat mengetahui harga pokok penjualan dan titik impas dalam perkembangan usaha?”. Hasil penilaian skala likert dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.10. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Pre Test Pertanyaan No. 4

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	7	2	14
Kurang paham	11	3	33



Paham	5	4	20
Sangat Paham	0	5	0
Total Skor Likert			67

Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 4 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{67}{115} \times 100 \% \\ &= 58,26 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian pre test hasil dari Nilai indeks % adalah 58,26 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Kurang paham dengan pertanyaan No. 4.

Hasil penilaian skala likert post test pertanyaan 4 dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.11. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Post Test Pertanyaan No. 4

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	0	2	0
Kurang paham	3	3	9
Paham	15	4	60
Sangat Paham	5	5	25
Total Skor Likert			94

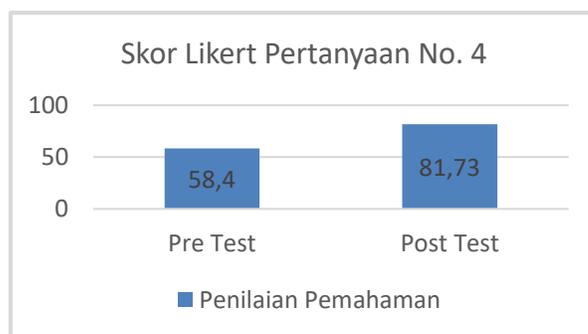
Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 4 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{94}{115} \times 100 \% \\ &= 81,73 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian post test hasil dari nilai indeks % adalah 81,73 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Sangat Paham dengan pertanyaan no. 4. Peningkatan pemahaman dari pre test dan post test, disajikan dalam diagram di bawah ini :



Gambar 5.5 Skor Likert Pertanyaan No. 4

Nilai indeks skor likert saat pre test adalah 58,4 % termasuk dalam kategori Kurang Paham. Saat post test meningkat menjadi 81,73 %, termasuk dalam kategori Sangat Paham. Terjadi peningkatan nilai indeks skor likert dan perubahan kategori dari kurang paham menjadi sangat paham. Artinya, responden mendengarkan dan menerima dengan baik materi



yang disampaikan sehingga mengalami peningkatan pemahaman.

Pertanyaan No. 5 adalah “Bagaimana pemahaman Bapak/Ibu/Saudara tentang arti penting mengetahui berapa besar biaya dan pendapatan dalam usaha yang dijalankan saat ini?”. Hasil penilaian skala likert dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.12. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Pre Test Pertanyaan No. 5

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	1	1	1
Tidak Paham	4	2	8
Kurang paham	10	3	30
Paham	7	4	11
Sangat Paham	1	5	5
Total Skor Likert			61

Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 5 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{61}{115} \times 100 \% \\ &= 53,04 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian pre test hasil dari Nilai indeks % dalah 53,04 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Kurang paham dengan pertanyaan No. 5.

Hasil penilaian skala likert post test pertanyaan No. 5 dari jawaban 23 responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.13. Jawaban dan Total Nilai Skala Likert Post Test Pertanyaan No. 5

Jenis Jawaban	Jumlah Jawaban Responden	Nilai Skala Likert	Total Nilai Likert
Sangat tidak paham	0	1	0
Tidak Paham	0	2	0
Kurang paham	0	3	0
Paham	16	4	64
Sangat Paham	7	5	35
Total Skor Likert			99

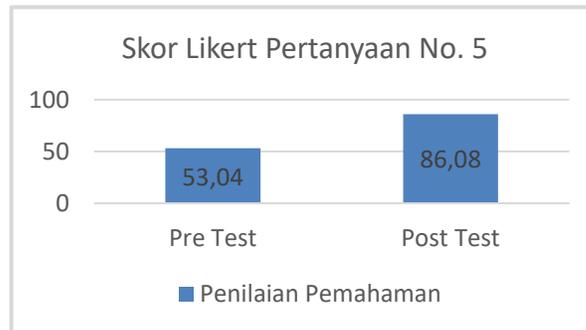
Sumber: Hasil Pengabdian (2023)

Skor maksimum dari penilaian ini adalah $23 \times 5 = 115$

Nilai indeks dari pertanyaan No. 5 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Indeks (\%)} &= \frac{99}{115} \times 100 \% \\ &= 86,08 \% \end{aligned}$$

Pada penilaian post test hasil dari nilai indeks % adalah 86,08 %, maka dapat disimpulkan bahwa responden Sangat Paham dengan pertanyaan No. 5. Peningkatan pemahaman dari pre test dan post test, disajikan dalam diagram di bawah ini :



Gambar 5.6 Skor Likert Pertanyaan No. 5

Nilai indeks skor likert saat pre test adalah 56,04 % termasuk dalam kategori Kurang Paham. Saat post test meningkat menjadi 85,6 %, termasuk dalam kategori Sangat Paham. Terjadi peningkatan nilai indeks skor likert dan perubahan kategori dari kurang paham menjadi sangat paham. Artinya, responden mendengarkan dan menerima materi yang disampaikan sehingga mengalami peningkatan pemahaman.

Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan menggunakan pretest sebelum kegiatan dimulai dan posttest serta pengamatan setelah kegiatan dilaksanakan. Hasil pretest dan posttest yang telah diisi oleh para pelaku UMKM yang hadir dapat mengidentifikasi pengetahuan para pelaku UMKM khususnya terkait dengan harga pokok penjualan dan break event point. Pretest dilakukan untuk mengetahui kemampuan awal pelaku usaha sebelum kegiatan pengabdian dilakukan. Sedangkan posttest dilakukan pada akhir kegiatan pelatihan, untuk mengetahui dan mengukur tingkat pemahaman pelaku usaha dalam menyerap ilmu yang sudah diberikan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat diikuti oleh 23 pelaku UMKM. Untuk menjajagi pengetahuan pelaku usaha Tim pengabdian memberikan soal pretest terkait dengan harga pokok penjualan dan break event point untuk dikerjakan oleh pelaku usaha. Peserta mengisi kuesioner yang telah disiapkan oleh tim pengabdian.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pelaku UMKM Gerai Kopi Me Kelurahan Mlatiharjo Semarang yang dihadiri oleh 23 peserta telah berjalan lancar. Peserta sangat antusias untuk mengikuti diskusi dan pelatihan, hal ini terlihat dari peserta yang hadir mengikuti acara tersebut dari awal sampai akhir serta sangat antusias dalam sesi tanya jawab, diskusi ataupun sharing pengetahuan. Kegiatan pendampingan kepada para pelaku UMKM dalam hal menentukan harga pokok penjualan dan break event point telah mencapai hasil yang baik, jadi berdasarkan hasil evaluasi, pelaku usaha dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dari kegiatan pengabdian ini.

Implikasi dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui Diskusi dan Pelatihan Pengelolaan Keuangan UMKM Dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan dan Omzet Usaha yaitu, para pelaku UMKM Gerai Kopi Me termotivasi menjalankan usaha dengan mulai memproduksi barang yang sesuai dengan permintaan konsumen serta dapat menghitung berapa laba yang diinginkan dengan patokan harga pokok penjualan, sehingga laba yang dihasilkan dapat maksimal dan para pelaku UMKM dapat memperluas usaha mereka dari hasil penjualan produk.

Saran yang dapat disampaikan yaitu pelaku UMKM Gerai Kopi Me Kelurahan



Mlatiharjo Semarang sebaiknya bersinergi dengan pemerintah dan perguruan tinggi untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan usaha mereka terutama di dalam upaya memperluas ekspansi pasar. Karena setelah para pelaku UMKM berhasil meningkatkan laba dan penjualan maka sebaiknya perlu ada upaya agar para pelaku UMKM lebih berkembang dan dapat melihat peluang agar dapat memajukan perekonomian di Indonesia.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditujukan sebagai dedikasi Tri Dharma dan ucapan terima kasih kepada Universitas Semarang. Tim pengabdian bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena hanya dengan kasih dan pertolongan – Nya, tim pengabdian bisa menyelesaikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Tim pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada keluarga dan kepada teman – teman serta mahasiswa yang sudah mendukung kesuksesan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Saya berharap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berguna bagi para pembaca dan bagi masyarakat sekitar

DAFTAR REFERENSI

- [1] A. Rusdiana, Manajemen Operasi. (Jakarta: Pustaka Setia, 2014).
- [2] Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. (Yogyakarta: BPFE, ed. 4, 2010).
- [3] Firdaus A. dan Wasilah Abdullah. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 3. Jakarta: Salemba, Empat.
- [4] Fuad M, dkk, 2005, Bisnis Pengantar, Gramedia, Jakarta
- [5] Gito Sudarmo, Indriyo. 1996. Bisnis Pengantar, BPFE, Yogyakarta
- [6] Henry Simamora. 2012. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Star Gate Publisher.
- [7] Heru Maruta. 2018. Analisis Break-even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. JAS (Jurnal Akuntansi Syariah). Vol 2 No 1 (2018).
- [8] Kalam Mollah. 2016. Analisa Break-even Point Dan Net Present Value Berdasarkan Input Tarif Yang Berlaku Di Klinik Kesehatan Al-Jadid Surabaya. Jurnal IPTEK. Vol 20, No 2 (2016).
- [9] Kismono, Gugup. 2001. Bisnis Pengantar, BPFE, Yogyakarta
- [10] Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- [11] Segara, Tirta, 2021. Buku Saku : Cerdas Mengelola Keuangan, OJK, Jakarta
- [12] Sugiyono.2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta: Bandung



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN