

Bimbingan Teknis Menghitung *Break Even Point* Kerupuk Ikan Haruan di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjar Utara

**Budi Artinah¹, Mujannah², Safriansyah³, Iqbal Firdausi⁴, Soelistijono Boedi⁵,
Antung Noor Asiah⁶, Nurul Hayati⁷**

^{1,2,3,4,5,6,7} STIE INDONESIA BANJARMASIN

Email Korespondensi: budi@stiei-kayutangi-bjm.ac.id

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman Para Pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan tentang biaya produksi (variabel dan biaya tetap), Biaya non Produksi (variabel dan tetap). Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan penyuluhan dengan metode bimbingan teknis tentang menghitung tingkat break even point (BEP). Untuk menghitung break even point , biaya yang terjadi dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Peserta adalah pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara. Setelah selesai pelatihan para peserta pelatihan diharapkan dapat membedakan biaya variabel dan biaya tetap untuk menghitung tingkat break even point (BEP). Dengan bimbingan ini pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan menyadari pentingnya ilmu pengetahuan tentang bagaimana cara menghitung break even point (BEP). Tim pengabdian memberikan bimbingan teknis tentang komponen biaya produksi (variabel dan tetap) dan biaya non produksi (variabel dan tetap) untuk menghitung break even point (BEP) dengan penjelasan yang mudah dipahami peserta pengabdian. Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan perlu kegiatan bimbingan lanjutan tentang bimbingan dengan materi pemasaran.

Abstract

This community service aims to improve the knowledge and understanding of the business actors of the fish cracker industry haruan about the classification of costs and calculation of the cost of production. Community service is carried out using an extension approach with technical guidance methods on cost classification and the way of calculating the cost of production. Participants are businesses of haruan fish cracker industry in North Kuin Village, North Banjarmasin District. After the completion of the production principal pricing training, the trainees are expected to be able to arrange, determine the cost of production. Participants are businesses of haruan fish cracker industry in North Kuin Village, North Banjarmasin District. After the completion of the production principal pricing training, the trainees are expected to be able to arrange, determine the cost of production. With this guidance, businesses of the fish cracker industry realize the importance of science on how to calculate the right production costs and components of production costs consisting of raw material costs, labor costs and factory overhead costs (BOP) and get an idea how to calculate the correct and appropriate production costs to the production of fish crackers. The dedication team provides technical guidance on the components of production costs to calculate the cost of production with an easy-to-understand explanation of the devotion participants. Based on the evaluation that has been done there needs to be further guidance activities so that businesses of the fish cracker industry haruan can calculate the cost of production precisely.

Keywords: *components of production costs and cost of production*

PENDAHULUAN

Pengembangan hasil olahan ikan haruan di kota Banjarmasin yang paling banyak adalah pengolahan kerupuk. Pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan atau usaha menghasilkan olahan kerupuk haruan tersebut masih berupa usaha rumah tangga atau usaha kecil menengah (UKM). Industri rumah tangga pengolahan kerupuk di Banjarmasin banyak terdapat di kecamatan Banjarmasin Utara. Kecamatan Banjarmasin Utara terdiri dari 9 kelurahan Di kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara sendiri ada 19 (sembilan belas) usaha pengolahan kerupuk. Usaha tersebut cukup menjanjikan karena dapat menghasilkan keuntungan yang cukup besar. Produksi kerupuk ikan Haruan di kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara sudah berjalan cukup lama. Kerupuk Haruan hasil produksi di kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara memiliki keunggulan karena tidak mengandung bahan pengawet. Kerupuk ikan Haruan dijadikan sebagai oleh-oleh khas Kalimantan Selatan yang cukup terkenal. Para pelaku industri yang memproduksi kerupuk ikan haruan di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara sebagai Industri rumah tangga pengolahan kerupuk ikan haruan untuk dapat tetap hidup dan berkembang, perusahaan harus ditunjang dengan laba yang diperoleh dari usahanya. Untuk mencapai tingkat efisiensi tertentu dan menghasilkan keuntungan yang diharapkan. Usahanya serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka meningkatkan laba dan menjaga kelangsungan usahanya. Dalam persaingan yang ketat pengusaha dapat bersaing secara kompetitif untuk bisa mempertahankan kelangsungan usahanya, maka setiap perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya, karena, dengan adanya peningkatan volume penjualan dapat dimungkinkan akan meningkatkan laba perusahaan. Ada tiga faktor yang berpengaruh dalam perolehan laba perusahaan, yaitu volume penjualan, harga jual per unit yang ditetapkan, dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai laba yang diinginkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya dan laba.

Sebuah metode penetapan harga yang didasarkan pada permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya adalah dengan analisis *break even point*. Perusahaan dapat dikatakan dalam keadaan *break even* jika pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan. Menurut metode ini, perusahaan akan mendapatkan laba jika penjualan yang dicapai berada di atas titik *break even point* (titik impas). Demikian pula sebaliknya, jika penjualan berada di bawah titik *break even point* (titik impas) maka perusahaan berada dalam kondisi rugi. Analisis *break event point* dapat memberikan informasi pada volume dan tingkat harga berapa penjualan yang dilakukan tidak menjadikan usaha tersebut rugi dan mampu menetapkan penjualan dengan harga yang bersaing tanpa melupakan laba yang diinginkan. Berdasarkan dari analisis *break even point* dapat diketahui berapa harga jual yang tepat yang harus ditetapkan pada penjualan. Salah satu keputusan yang harus diambil oleh manajer adalah penentuan harga jual. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan. Bagi perusahaan harga jual harus bisa menutup semua biaya dan dapat memenuhi target laba yang diharapkan. Pengambilan keputusan terhadap penetapan harga jual ini dapat dilakukan dengan terlebih dahulu melakukan analisa terhadap *break even point*.

Dengan demikian *break even point* dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi pengusaha dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan. Salah satu analisis ekonomi yang berguna untuk menentukan besarnya kuantitas produksi suatu unit usaha agar dapat memperhitungkan keuntungan yang diharapkan sehingga pengusaha dapat mempertimbangkan kelangsungan usaha yang sedang dijalankan dapat menggunakan analisis BEP (*Break Even Point*). Apabila perusahaan mengetahui jumlah produksi yang dapat memberikan kondisi *break even point* maka perusahaan bisa melakukan perencanaan laba yang diinginkan dengan memperkirakan

penjualan. Hal ini dapat meminimumkan risiko kerugian bagi perusahaan. Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, perlu diadakan kegiatan bimbingan teknis bagi pelaku industri kerupuk ikan haruan yang ditawarkan berupa cara menghitung *Break Even Point*.

Pengertian Biaya

Biaya (*cost*) adalah biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. (Mulyadi, 2012). Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan terdiri dari:

- a. Biaya Variabel. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- b. Biaya semivariable. Biaya semivariable adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- c. Biaya semifixed . Biaya semifixed adlah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produk tertentu.
- d. Biaya tetap. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Menurut Martono dan Harjito (2004), pada dasarnya dalam memutuskan asumsi dasar diperlukan penggolongan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk menghasilkan suatu produk yang di jual (*sales mix*) harus dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistik sebagai biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis Biaya Volume Dan Laba

Menurut Supriyono (2011) analisis biaya, volume, dan laba merupakan teknik-teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek. Menurut Hansen dan Mowen (2007) untuk mengetahui bagaimana pendapatan, beban dan laba berperilaku ketika volume berubah, analisis biaya volume laba dapat dimulai dengan menentukan titik impas perusahaan. Suatu perusahaan akan berada pada titik impas (*break even poin*)t apabila dalam menjalankan kegiatan penjualan pendapatan yang didapat sebanding dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk tersebut. Dari pengertian tersebut , maka dapat disimpulkan bahwa analisis biaya volume dan laba adalah metode yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui hubungan antara biaya variabel per unit, total biaya tetap, harga jual dan tingkat output. Analisis ini dapat dimulai dengan menentukan titik impas (titik pulang pokok) penjualan perusahaan dimana apabila perusahaan berada pada titik tersebut maka laba yang diperoleh oleh perusahaan sama dengan nol dan hasil yang didapat dari analisis ini akan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.

Pengertian *break even point* (BEP)

Break even point dapat juga diartikan sebagai kondisi titik impas dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita kerugian karena total biaya yang dikeluarkan sama dengan total penerimaan (Hansen dan Mowen, 2007). Analisis volume, biaya dan laba adalah *break even point* (BEP). *Break even point* adalah suatu keadaan di mana jumlah penjualan sama dengan

jumlah biaya atau keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan perusahaan tidak menderita rugi atau laba perusahaan sama dengan nol. Keadaan ini penting diketahui perusahaan (manajemen). Karena dengan mengetahui batas tersebut manajemen bisa mengambil sikap tentang kebijakan pemasaran, harga dan sebagainya dan bisa merencanakan laba yang akan diperoleh.

Break Even Point adalah titik dimana suatu perusahaan atau bisnis dalam keadaan belum memperoleh keuntungan, namun tidak pula merugi. Besarnya nilai *Break Even Point* (BEP) dianalisis secara kuantitatif dengan menghitung nilai *Break Even Point* (BEP) berdasarkan hubungan biaya, laba, dan volume (Supriyono, 2011). Analisa *Break even point* juga bisa dimanfaatkan untuk mengetahui berbagai tingkat volume penjualan dan hubungannya dengan kemungkinan mendapat laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan (Mulyadi, 2012). Analisis biaya-volume-laba yang sering kali disebut sebagai *cost-volume-profit analysis* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan manajer dalam menentukan jumlah unit produk yang seharusnya dijual agar perusahaan mencapai titik impas. Dalam sebuah perusahaan analisis *cost* (biaya), *volume* (jumlah penjualan), dan *profit* (laba); merupakan alat yang sangat berguna dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Hal ini disebabkan, analisis biaya, jumlah penjualan, dan laba dapat membuat manajer memahami berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai *break even* (titik impas), dampak yang terjadi jika biaya tetap dan biaya variabel mengalami penurunan atau kenaikan terhadap keadaan *break even* tersebut, serta dampak yang terjadi jika harga jual mengalami kenaikan atau penurunan terhadap laba. Dengan demikian, manajer dapat merencanakan dan mengambil keputusan yang tepat dalam menghadapi kondisi persaingan dunia usaha yang semakin tajam (Hansen dan Mowen, 2007).

Menentukan Tingkat *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* adalah suatu teknik untuk menentukan sebuah titik, baik dalam satuan rupiah maupun unit, untuk menentukan perencanaan tingkat keuntungan di mana terdapat hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan laba total perusahaan pada berbagai tingkat output. Titik impas sering digunakan para manajer keuangan untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan bagi perusahaan untuk mencapai titik impas, laba total, dan kerugian pada tingkat penjualan yang lainnya. Untuk dapat menentukan tingkat *break even point* , maka biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik variabel dan Biaya non Produksi variabel terdiri dari biaya administrasi umum variabel ,biaya pemasaran variabel dan biaya produksi biaya overhead pabrik variabel dan Biaya non Produksi terdiri dari biaya administrasi umum tetap dan biaya pemasaran tetap Semakin besar hasil produksi, maka biaya tetap persatuan akan semakin kecil, sebaliknya semakin rendah hasil produksi maka biaya tetap persatuan akan semakin besar.

Hasil penjualan dikurangi dengan biaya variabel merupakan sisa atau margin yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan laba. Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan sumbangan atau kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap dan laba (S.Munawir 2002). Dalam keadaan *break even* labanya adalah nol; maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan barang akan diperoleh jumlah satuan barang yang harus dijual sehingga perusahaan tidak menderita rugi maupun memperoleh laba. Dengan demikian untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mencapai *break even point* dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut (S.Munawir 2002) :

$$\text{Break even point (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual persatuan} - \text{biaya variabel persatuan}}$$

Untuk menentukan penjualan pada tingkat *break even* (dalam rupiah hasil penjualan) dapat pula ditentukan dengan rumus :

$$\text{Break even point (dalam rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\frac{\text{Biaya variabel}}{1} - \text{Penjualan}}$$

Harga Jual

Harga ialah nilai yang melekat pada barang atau jasa yang diungkapkan dalam satuan moneter. Harga jual merupakan nilai yang melekat pada suatu barang atau jasa yang biasanya diukur dengan sejumlah uang, berdasarkan nilai tersebut maka seseorang atau perusahaan akan bersedia untuk melepaskan barang atau jasa yang dimilikinya kepada pihak lain. Hansen dan Mowen (2007) mendefinisikan harga jual sebagai jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Menurut Mulyadi (2012) Harga Jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan.

METODE

Metode bimbingan teknis akan dilaksanakan dengan memberikan pemahaman dulu apa itu biaya. Pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan diberi bimbingan dimulai dengan mengklasifikasikan biaya ke dalam golongan masing-masing yaitu biaya produksi (variabel dan biaya tetap), Biaya non Produksi (variabel dan tetap). Selain itu, para peserta akan diberikan ilustrasi (praktek) langsung cara menentukan biaya produksi (variabel dan biaya tetap), Biaya non Produksi (variabel dan tetap). Kemudian metode diskusi dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan dalam menghitung *break event point*. Melalui program pengabdian masyarakat ini pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara diharapkan memahami dan mampu menghitung *break event point* untuk produk yang dihasilkannya. Pada setiap akhir kegiatan bimbingan diadakan evaluasi terhadap hasil kegiatan dengan melihat kemampuan memahami materi yang disampaikan.

Peserta adalah pelaku industri kerupuk ikan haruan yang menjalankan usaha pembuatan kerupuk ikan. Pelaksanaan pengabdian dilakukan selama satu hari. Pengabdian dilaksanakan di rumah salah satu warga yang beralamat di di kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara. Tim memberikan bimbingan teknis cara menghitung *break even point* kerupuk ikan haruan. Bimbingan ini dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu: Kegiatan ini melakukan observasi secara lebih dekat biaya apa saja yang dikeluarkan (biaya produksi dan non produksi) dan harga jual yang ditetapkan oleh pelaku industri kerupuk ikan haruan dengan melakukan kegiatan wawancara. Dan sejauh mana pelaku industri cara menentukan biaya produksi (variabel dan biaya tetap), Biaya non Produksi (variabel dan tetap) serta harga jual kerupuk ikan haruan. Melakukan bimbingan dan pendampingan cara menghitung *break event point* kerupuk ikan haruan. Kegiatan ini merupakan proses teknis dimana pemahaman pelaksana pengabdian diperlukan disertai komunikasi yang baik dengan pelaku usaha sehingga pelaku industri kerupuk ikan haruan dapat mempraktikkan cara menghitung *break event*

point Kerupuk haruan. Dengan demikian diharapkan proses pengabdian berjalan secara berkesinambungan dan berdampak jangka menengah panjang bagi pengembangan keilmuan.

PEMBAHASAN

Bagi pelaku industri kerupuk ikan haruan diharapkan dengan memperoleh pengetahuan tentang cara menghitung *break event point*, nantinya dapat dijadikan sebagai dasar untuk menentukan harga jual yang tepat. Pelaku industri akan mendapatkan laba jika penjualan yang dicapai berada di atas titik *break even point* (titik impas). Demikian pula sebaliknya, jika penjualan berada di bawah titik *break even point* (titik impas) maka perusahaan berada dalam kondisi rugi. Analisis *break event point* dapat memberikan informasi pada volume dan tingkat harga berapa penjualan yang dilakukan tidak menjadikan usaha tersebut rugi dan mampu menetapkan penjualan dengan harga yang bersaing tanpa melupakan laba yang diinginkan. Berdasarkan dari analisis *break even point* dapat diketahui berapa harga jual yang tepat yang harus ditetapkan pada penjualan. Salah satu keputusan yang harus diambil oleh manajer adalah penentuan harga jual. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan. Bagi perusahaan harga jual harus bisa menutup semua biaya dan dapat memenuhi target laba yang diharapkan. Pengambilan keputusan terhadap penetapan harga jual ini dapat dilakukan dengan terlebih dahulu melakukan analisa terhadap *break even point*.

Berdasarkan data temuan yang didapat dari Pelaku industri kerupuk ikan haruan memproduksi kerupuk ikan haruan sebanyak 50 kg perbulan dengan harga jual perkg Rp 75.000. Untuk menghitung *break even point* kerupuk ikan haruan , maka biaya dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Adapun biaya tetap dan biaya variabel pembuatan kerupuk ikan haruan selama satu bulan terdiri dari :

Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku	Rp 2,660,000
Biaya Tenaga Kerja	Rp 250,000
BOP Variabel	Rp 200,000
Biaya Adm. Dan Umum Variabel (12.5%)	Rp 25,000
Biaya Pemasaran Variabel (20%)	<u>Rp 25,000</u>
Jumlah	Rp 3,160.000
Biaya Tetap	
BOP (penyusutan) Tetap	Rp 106.875
Biaya Adm. Dan Umum Tetap (87.5%)	Rp 150,000
Biaya Pemasaran Tetap (80%)	<u>Rp 100,000</u>
Jumlah	Rp 356,875

Biaya variabel dan biaya tetap pembuatan kerupuk ikan haruan selama satu tahun yaitu Biaya variabel sebesar Rp 3.160.000 x 12 bulan = Rp 37.920.000,- , biaya tetap sebesar Rp 356.875 x 12 bulan = Rp 4.282.500,- . Biaya variabel per unit Rp 37.920.000 : 600 kg = Rp 63.200,-. Dari data tersebut maka dapat dihitung *break even point* (BEP) pembuatan kerupuk ikan haruan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual persatuan} - \text{biaya variabel persatuan}} \\
 \text{(dalam unit)} &= \frac{4,282,500}{(75,000 - \text{Rp } 63,200)} \\
 &= \frac{4,282,500}{11,800} \\
 &= 362.92 \text{ kg} \\
 &= 363 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Biaya variabel}} \\
 \text{(dalam rupiah)} &= \frac{1 \text{ Penjualan}}{1 - (63,200/75.000)} \\
 &= \frac{4,282,500}{0,157333} \\
 &= \text{Rp } 27,219,856
 \end{aligned}$$

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai *break even point* (BEP) pembuatan kerupuk ikan haruan dilihat dari volume produksi sebesar 363 kg /tahun dan *break even point* (BEP) penjualan dalam rupiah yang di peroleh sebesar Rp 27.219.856,- tahun, sedangkan usaha yang di lakukan oleh pelaku industri kerupuk ikan haruan di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara produksi sebesar 600 kg pertahun dan harga jual sebesar Rp 75.000,-/kg maka usaha pembuatan kerupuk ikan haruan tersebut berada diatas nilai *break even point* (BEP) berarti pelaku industri kerupuk ikan haruan akan mendapatkan laba karena yang dicapai berada di atas titik *break even point* (titik impas).

Dari hasil evauasi yang dilaksanakan bahwa kegiatan pengabdian pada masyarakat Bagi pelaku industri kerupuk ikan haruan berjalan dengan baik dan lancar, mulai kegiatan survey pendahuluan, pelaksanaan kegiatan pengabdian, sampai kepada penyusunan laporan. Berdasarkan diskusi yang dilaksanakan diperoleh bahwa para peserta merasa cukup puas dan senang dilaksanakannya pengabdian ini, ditunjukan oleh peserta adanya permintaan kegiatan seperti ini tidak hanya dilaksanakan sekali saja tapi dilaksanakan kembali untuk materi yang berbeda seperti bimbingan tentang pemasaran kerupuk ikan haruan.

PENUTUP

Peserta terdiri dari pelaku usaha industri kerupuk ikan haruan . Peserta terlihat antusias dan memperhatikan dengan baik seluruh materi yang diberikan. Hasil pengamatan selama kegiatan berlangsung menunjukkan bahwa pemahaman peserta menghitung *break even point* (BEP) mulai memahami permasalahan yang akan dihadapi adalah kesulitan dalam mengklasifikasikan biaya ke dalam golongan masing-masing yaitu biaya produksi (variabel dan biaya tetap), Biaya non Produksi (variabel dan tetap) sebagai dasar untuk menghitung *break even point* (BEP). Harapan peserta adalah adanya bimbingan teknis lanjutan dari tim untuk periode akan datang terutama dalam hal pengetahuan tentang pemasaran kerupuk ikan haruan. Peserta sudah mulai mengetahui cara mengklasifikasikan biaya ke dalam golongan masing-masing yaitu biaya produksi (variable dan tetap) , Biaya non Produksi (variable dan tetap), tim pengabdian memberikan jawaban dan tanggapan dengan penjelasan yang

mudah dipahami peserta dan pengabdian berjalan lancar dan terlihat adanya komunikasi yang baik antara peserta dan tim pengabdian.

Setelah pengabdian ini diharapkan peserta dapat membedakan dan mengklasifikasikan biaya ke dalam golongan masing-masing yaitu biaya produksi (variabel dan biaya tetap), dan biaya non Produksi (variabel dan tetap) . Tim pengabdian agar terus melakukan kegiatan-kegiatan serupa secara berkesinambungan di masa yang akan datang. Sesuai dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, maka bimbingan teknis kepada pelaku industri kerupuk ikan haruan berjalan dengan baik dan lancar. Setelah pengabdian ini diharapkan pelaku industri kerupuk ikan haruan di Kelurahan Kuin Utara di kecamatan Banjarmasin Utara diharapkan, dapat memahami dan menerapkan cara menghitung *break event point*.

REFERENSI

- Hansen. Don. R., Mowen, Maryanne. 2007. *Manajemen Biaya*. Buku 2. Jakarta;Salemba Empat.
Martono dan Harjito. 2004. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia
Mulyadi, 2012, *Akuntansi Biaya*. Edisi ke 7. Yogyakarta : UPP Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
Munawir 2002 , *Analisis informasi keuangan* cetakan pertama; liberty Yogyakarta .
Supriyono, 2002, *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya, Serta Pembuatan Keputusan*.
Yogyakarta : Liberty Yogyakarta