

Implementasi Break Even Point (BEP) bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto

Implementation of Break Even Point (BEP) for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Kassi Village, Rumbia District, Jeneponto Regency

Anwar Ramli^{1*}, Hety Budiyan², Nurhaedah³, Indah Lestari Anwar⁴

¹⁻⁴Universitas Negeri Makassar, Indonesia

*Korespondensi penulis: anwar288347@yahoo.com

Article History:

Received: Mei 06, 2025;

Revised: Mei 21, 2025;

Accepted: Juni 05, 2025;

Published: Juni 08, 2025

Keywords: BEP, Businessmen, MSME.

Abstract: Community service activities involving academic teams can make a significant contribution to the development and progress of society, as well as enhance the competitiveness and economic opportunities of the community as a whole, particularly in financial management, in Kassi Village, Rumbia District, Jeneponto Regency. In addition, community service can also serve as a forum for applying the knowledge possessed by lecturers and can be applied directly to the community, providing real benefits. The purpose of this service is to develop the knowledge and skills of partners in terms of utilizing the results of BEP analysis for their business. The partners in this service are MSME players in Kassi Village, Rumbia District, Jeneponto Regency. Kassi is a village in Rumbia District, Jeneponto Regency, South Sulawesi Province, Indonesia. Kassi Village, also known as Butta Panggallarrang, has developed into a tourist spot that includes religious culture, food, and art. This service activity uses lecturer, Focus Group Discussion (FGD), training, and monitoring and evaluation methods. The technique for implementing this activity includes the preparation stage, implementation stage, and evaluation and monitoring.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat yang melibatkan tim akademisi dapat memberikan kontribusi nyata pada pembangunan dan kemajuan masyarakat, serta meningkatkan daya saing dan kesempatan ekonomi masyarakat secara keseluruhan khususnya dalam manajemen keuangan di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto. Selain itu, pengabdian kepada masyarakat juga dapat menjadi salah satu wadah dalam penerapan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh dosen dan dapat diterapkan langsung ke masyarakat sehingga memberikan manfaat yang nyata. Tujuan dari pengabdian ini adalah berkembangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam hal pemanfaatan hasil analisis BEP bagi usahanya. Mitra dalam pengabdian ini adalah pelaku UMKM di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto. Kassi adalah sebuah desa di Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto, Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia. Desa Kassi, juga dikenal sebagai Butta Panggallarrang, telah berkembang menjadi tempat wisata yang mencakup budaya religius, makanan, dan seni. Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode ceramah, Focus Group Discussion (FGD), pelatihan dan monitoring serta evaluasi. Adapun teknik pelaksanaan kegiatan ini meliputi tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan evaluasi serta monitoring.

Kata Kunci: BEP, Pelaku Usaha, UMKM.

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Saat ini terdapat banyak Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang masih menghadapi keterbatasan dalam mengakses dan mengadopsi teknologi digital. Hambatan ini meliputi kurangnya infrastruktur teknologi yang memadai dan keterbatasan pengetahuan digital, sehingga UMKM sulit memanfaatkan layanan keuangan digital dan *e-payment* yang menjadi syarat utama untuk menjadi *bankable* di era digital (Harnida et al., 2024). Selain itu, usaha kecil sering disebut usaha yang belum bankable oleh sebagian lembaga keuangan perbankan maupun lembaga keuangan lainnya seperti koperasi. Hal tersebut sangat beralasan mengingat lembaga-lembaga keuangan dalam memberikan bantuan dana pinjaman yang menjadi prasyarat utama adalah tingkat kelayakan usaha yang dapat diketahui melalui pelaporan keuangan dan administrasi serta fasilitas usaha yang digunakan oleh pelaku usaha skala kecil dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Arus modal pada UMKM umumnya berasal dari modal sendiri, pinjaman, atau hasil usaha. Namun, banyak UMKM masih mengelola arus kas secara sederhana, hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran tanpa mengikuti siklus akuntansi yang baku (Syamsul, 2024). Hampir semua usaha skala kecil masih menggunakan cara yang sangat sederhana, baik dalam menentukan penggunaan modal dan perhitungan penerimaan, sehingga sangat sulit untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha yang mungkin saja sudah tidak menguntungkan. Hal tersebut menjadi salah satu alasan mengapa usaha kecil sangat sulit berkembang. Pengelolaan arus kas yang baik sangat penting untuk mengurangi risiko kebangkrutan dan menjaga stabilitas operasional. Ketidakteraturan pencatatan transaksi dan tidak adanya strategi keuangan yang terstruktur menjadi penyebab utama kerentanan keuangan UMKM (Fauzi et al., 2025). Namun demikian usaha kecil lebih mampu bertahan dibanding skala usaha menengah dan besar, karena modal yang digunakan bersumber dari modal sendiri, dibanding usaha skala menengah dan besar.

Berkaitan dengan hal tersebut, aplikasi keuangan juga berperan dalam meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM. Melalui pelatihan dan penggunaan aplikasi, pemahaman pelaku usaha terhadap pentingnya pencatatan dan pengelolaan keuangan semakin meningkat, yang berdampak positif pada keberlanjutan usaha (Lussy & Airawaty, 2024). Seiring dengan kemajuan teknologi, dewasa ini sudah banyak dijumpai program-program digital yang diperuntukkan dalam pengelolaan keuangan, sehingga dengan mudah dapat mengetahui besaran modal dan jumlah keuntungan dari kegiatan usaha. Setiap program yang ditawarkan telah dilengkapi fitur-fitur pilihan yang dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dalam kegiatan

operasional kegiatan usaha, seperti penentuan jumlah bahan baku, harga jual, jumlah keuntungan, dan lainnya.

Teknologi seperti *e-commerce*, media sosial, dan sistem informasi penjualan telah terbukti mempercepat pertumbuhan UMKM, mempermudah komunikasi dengan pelanggan, serta meningkatkan perputaran aset dan penjualan (Gunawan & Hudiono, 2023). Perubahan perilaku konsumen di era digital menuntut UMKM untuk beradaptasi dengan strategi pemasaran digital, branding berkelanjutan, dan pemanfaatan data untuk pengambilan keputusan bisnis (Risdiyanto et al., 2023). Sudah saatnya bagi usaha kecil untuk bangkit dan bertumbuh kembang sejalan dengan kemajuan pengetahuan teknologi. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan di Desa Kassi, kecamatan Rumbia, kabupaten Jeneponto diorientasikan pada penguatan literasi teknologi digitalisasi program usaha dan kemampuan numerasi laporan keuangan. Harapan ke depan tidak ada lagi masyarakat pelaku usaha kecil yang terdiam dalam kondisi usaha yang stagnan dan tidak menguntungkan, tetapi akan menjadi tumbuh dan berkembang sehingga memungkin terciptanya peluang kerja bagi masyarakat yang membutuhkan pekerjaan.

Pemerintah saat ini telah berupaya mengoptimalkan potensi dan produktivitas UMKM dengan mendorong digitalisasi atau *onboarding* bagi UMKM secara offline dan menyediakan berbagai stimulus secara terdigitalisasi. Pemerintah telah menginisiasi Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia, dengan harapan agar UMKM sudah *on board* dengan berbagai platform *e-commerce* serta menerima stimulus, berupa *coaching*, promosi, penyaluran pinjaman dari Bank Himpunan Bank Milik Negara serta penempatan dalam e-katalog pengadaan pemerintah. Program yang diberlakukan oleh pemerintah bertujuan agar para pelaku usaha UMKM dapat memperluas jangkauan, meningkatkan pendapatan, mempermudah transaksi, dan dapat menyesuaikan dengan tren usaha. Dengan demikian melalui kegiatan pengabdian ini dimaksudkan untuk mengubah pola pikir pelaku usaha skala kecil yang berorientasi pada pengembangan usaha serta membuka kesempatan kerja bagi masyarakat.

Permasalahan Mitra

UMKM di Sulawesi Selatan masih menghadapi kesulitan dalam mengakses modal dan layanan keuangan formal. Banyak pelaku UMKM belum memahami prosedur dan manfaat lembaga keuangan, sehingga literasi dan inklusi keuangan masih rendah. Kegiatan edukasi dan sinergi dengan lembaga keuangan sudah dilakukan, namun pemahaman UMKM terhadap lembaga keuangan masih perlu ditingkatkan secara signifikan (Dani et al., 2023). Sejalan dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat, memungkinkan bagi pelaku usaha kecil

untuk berkembang dan melepaskan diri dari citranya sebagai usaha yang tidak *bankable*, mengingat hampir semua usaha kecil belum dapat mengakses fasilitas modal perbankan demikian juga pada lembaga keuangan lainnya. Salah satu kendala bagi skala usaha ini yakni untuk mendapatkan fasilitas modal pinjaman yang tidak jelas, dalam hal laporan keuangan, kelayakan usaha, dan jaminan hutang atau anggunan. Selain itu masih lemahnya instrumen pemerintah dalam menentukan pola peminjaman melalui lembaga keuangan disebabkan oleh perilaku pelaku usaha yang belum berorientasi pada perkembangan usaha.

Fokus pelaku UMKM yang hanya pada operasional harian dan produksi menyebabkan kurangnya perhatian terhadap aspek pengembangan usaha seperti inovasi, pemasaran, dan manajemen keuangan. Banyak pelaku UMKM belum menyadari pentingnya strategi pengembangan bisnis untuk bertahan dan tumbuh di tengah persaingan yang semakin ketat (Slamet & Martono, 2022). Sebagian dari pelaku usaha hanya mengandalkan pada kebutuhan konsumsi dari pada perkembangan usahanya. Sehingga pendapatan usaha hanya sebatas pada bagaimana dapat memenuhi kebutuhan konsumsi primer saja dan belum memperhatikan pada upaya pengembangan usaha.

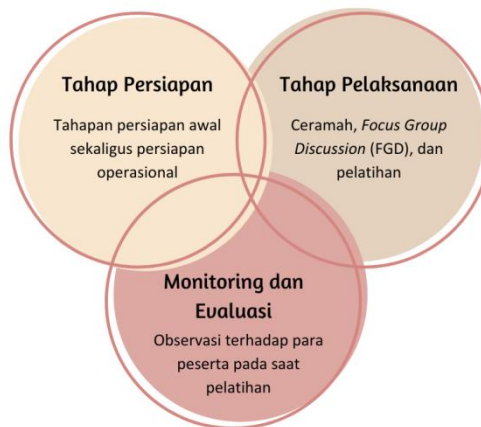
Melalui kegiatan ini dari analisis situasi, maka dapat dikemukakan beberapa permasalahan yang dihadapi mitra usaha, adalah:

- 1) Pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha kecil masih rendah. Pelaku usaha kecil sering terlalu sibuk dengan operasional harian sehingga sulit mengikuti pelatihan atau pendidikan tambahan (Walker et al., 2011).
- 2) Masih kurangnya pengetahuan tentang menganalisis *Break Event Point* (BEP) bagi para pelaku UMKM yang diharapkan mampu membantu pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya ke arah yang lebih profesional dan memberi kemudahan dalam mengendalikan usahanya dengan baik dan teratur. BEP membantu UMKM dalam merencanakan laba dan menentukan harga jual produk atau jasa secara tepat. Penetapan harga yang tidak didasarkan pada analisis BEP bisa menyebabkan harga terlalu tinggi (menurunkan daya beli) atau terlalu rendah (mengurangi keuntungan) (Utami & Mubarak, 2021). Dengan BEP, pelaku UMKM dapat menghitung biaya tetap dan variabel, sehingga harga jual dan target penjualan dapat disesuaikan untuk mencapai keuntungan yang diinginkan
- 3) Masih familiar dengan pola usaha tradisional yang diturunkan dari generasi sebelumnya.
- 4) Kurangnya kreativitas dan pengetahuan menyebabkan sebagian masyarakat hanya berorientasi pada pemenuhan kebutuhan primer, tanpa berupaya meningkatkan

pendapatan atau mengembangkan usaha (Prasetya & Azizah, 2022). Hal ini terjadi karena keterbatasan pengetahuan dan kreativitas membatasi kemampuan individu untuk menciptakan peluang baru, berinovasi, atau mengambil risiko dalam berwirausaha, sehingga mereka cenderung puas dengan pendapatan yang cukup untuk kebutuhan dasar saja.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini direncanakan akan dilaksanakan pada bulan Juli tahun 2024. Sasaran khusus dalam kegiatan ini adalah pelaku UMKM Di Desa Kassi, kecamatan Rumbia, kabupaten Jeneponto. Pelaksana dari kegiatan ini adalah dosen-dosen di Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar. Adapun tahapan yang dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

a. Tahap Persiapan

Adapun tahapan persiapan awal sekaligus persiapan operasional dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

- 1) Survei lokasi
- 2) Pengurusan perizinan
- 3) Melakukan komunikasi dengan mitra
- 4) Merumuskan permasalahan yang dihadapi oleh mitra.
- 5) Sosialisasi rencana pelaksanaan kegiatan
- 6) Pendataan peserta pelatihan dan kesiapan peserta
- 7) Mempersiapkan waktu dan tempat pelatihan

Pada dasarnya permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra adalah belum memahami dengan baik arti penting dan manfaat perhitungan BEP bagi usaha mereka sehingga mitra belum bisa menghitung BEP dan tidak membuat profit margin untuk mengetahui perkembangan usaha yang dilakukan. Dengan demikian, persiapan lanjutan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah menyusun materi yang akan digunakan dalam pelatihan sebagai berikut:

- 1) Pengertian Break Even Point (BEP), tujuan, manfaat, dan cara menghitung BEP bagi UMKM.
- 2) Menyusun contoh kasus terkait penerapan BEP dalam usaha.
- 3) Konsep BEP sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM
- 4) Konsep membangun kreativitas dan meningkatkan kualitas produksi dan pemasaran.

b. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, program yang telah disusun akan dilaksanakan. Metode pengabdian yang diterapkan adalah ceramah, *Focus Group Discussion* (FGD), dan pelatihan. Adapun langkah-langkah yang dilakukan tahap pelaksanaan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan materi pelatihan kepada kelompok sasaran dalam hal ini adalah pelaku UMKM
- 2) Sesi tanya jawab dan diskusi
- 3) Membentuk kelompok dalam kegiatan pelatihan
- 4) Peserta mengerjakan contoh kasus penerapan BEP dalam usaha secara berkelompok dengan panduan dan bimbingan anggota tim pengabdian agar peserta mampu mengimplementasikan pengetahuan yang sudah diperoleh dari pelatihan.

c. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap ini akan dilaksanakan pada saat sebelum, selama, dan setelah pelaksanaan kegiatan ini berakhir. Monitoring digunakan untuk mengamati perkembangan dan menilai keberhasilan program yang telah dilaksanakan. Apabila monitoring dilakukan dengan baik, tentunya akan bermanfaat dalam pelaksanaan kegiatan sesuai pedoman. Selain itu, akan memberikan informasi apabila terjadi hambatan dan penyimpangan serta sebagai masukan dalam melakukan evaluasi. Monitoring dan evaluasi dilakukan melalui observasi terhadap para peserta pada saat pelatihan yang meliputi respon peserta dalam menerima materi dan dalam mengerjakan setiap tahapan menghitung BEP dan menyusun perencanaan laba. Evaluasi dilakukan

dalam bentuk test untuk mengukur kemampuan peserta dalam menghitung BEP dan perencanaan laba.

3. HASIL

Hasil yang telah dicapai dalam pengabdian kepada masyarakat melalui edukasi implementasi *Break Event Point* (BEP) dan Profit Margin bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang dilaksanakan desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto adalah sebagai berikut:

- a. Survei awal yang telah dilakukan oleh tim pelaksana dengan bertemu langsung dengan perangkat desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto yang bertujuan untuk permohonan rekomendasi kegiatan, penentuan waktu, dan tempat pelaksanaan serta melakukan kunjungan ke UMKM setempat sebagai sosialisai awal. Selain itu, hal ini juga melibatkan identifikasi awal UMKM yang ada di desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto, jenis produk yang mereka hasilkan, dan kendala-kendala yang mereka hadapi dalam hal manajemen keuangan khususnya Break Event Point (BEP) dan Profit Margin bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada di desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto.
- b. Kegiatan ini berlangsung selama 1 hari, yaitu pada tanggal 20 Juli 2024 dan diikuti oleh 45 peserta dengan panitia pelaksana berjumlah 9 orang. Masyarakat desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto yang menjadi peserta beserta perangkat desa Rumbia sangat mengapresiasi pelatihan yang dilaksanakan. Kegiatan ini berlangsung dari pukul 14.00 WITA hingga pukul 17.00 WITA.
- c. Pemberian materi kepada para pelaku UMKM diarahkan pengimplementasian dari analisis perhitungan dari Break Event Point (BEP) dan Profit Margin bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada di desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto. Kegiatan ini memberikan pengetahuan BEP dalam menetapkan harga jual produk dan volume penjualan yang dibutuhkan dan Profit Margin membantu para pelaku UMKM untuk menilai efisiensi operasional dan kesehatan finansial, dapat lebih bijak dalam strategi penetapan harga untuk mencapai keuntungan yang optimal sehingga para pelaku UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih baik untuk pertumbuhan dan keberlanjutan usahanya.
- d. Pelatihan juga meliputi menganalisis perhitungan BEP dan Profit Margin para pelaku UMKM sehingga dapat mengevaluasi apakah bisnis berjalan sesuai harapan dan dimana perbaikan diperlukan.

- e. Minat dan motivasi peserta dari UMKM yang menjadi mitra PKM cukup tinggi atau antusias dalam mengikuti seluruh kegiatan yang diberikan oleh tim pelaksana kegiatan PKM.
- f. Menanamkan pemahaman kepada mitra UMKM bahwa pemahaman terkait analisis BEP dan Profit Margin mengidentifikasi dan mengelola risiko bisnis, sehingga dapat mengambil langkah-langkah tepat untuk memaksimalkan laba.

Masyarakat desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto memiliki antusias yang tinggi dalam mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Faktor pendorong terlaksananya kegiatan PKM ini bersama dengan kedua mitra adalah sebagai berikut;

- a. Adanya kesediaan mitra untuk menyiapkan tempat dan data laporan keuangan bisnis yang diperlukan, mengikuti pelatihan dan analisis data keuangan di lokasi kegiatan.
- b. Dalam pelaksanaan kegiatan PKM, mitra berpartisipasi dalam menyampaikan masalah dan kendala yang dihadapi dimana salah satu masalah yang terjadi di UMKM tersebut adalah terkait manajemen keuangan khususnya analisis hasil hitung BEP dan Profit Margin sebagai upaya peningkatan laba ditinjau dari analisis keuangan.
- c. Dukungan dari pemerintah setempat, terutama dalam hal persuratan dan perizinan untuk melaksanakan kegiatan PKM.
- d. Selanjutnya, peserta dibentuk menjadi beberapa kelompok untuk analisis awal terkait kendala-kendala usaha yang dialami. Sebagai motivasi, pada saat kegiatan pendampingan dan evaluasi akan dipilih mitra terbaik dan diberikan cinderamata.

Berdasarkan hasil pengamatan dan kegiatan pengabdian yang dilakukan dapat dikemukakan implikasi secara teoritis dan praktis sebagai faktor penghambat dalam menjalankan usaha para pelaku UMKM di desa Rumbia, kecamatan Kassi, kabupaten Jeneponto:

- a. Kurangnya pengetahuan keuangan para pelaku UMKM yang tidak cukup pengetahuan tentang akuntansi dan manajemen keuangan, sehingga agak kesulitan untuk menghitung BEP dan Profit Margin secara akurat dan menginterpretasikan hasilnya.
- b. Kesulitan dalam mengumpulkan data biaya tetap dan variabel secara tepat dapat mengakibatkan perhitungan yang keliru, sehingga tidak bisa membuat keputusan yang tepat.
- c. Para pelaku UMKM pada umumnya konsentrasi pada kegiatan operasional sehari-hari sehingga tidak memiliki cukup waktu untuk menganalisis laporan keuangan dan melakukan perhitungan yang diperlukan.

- d. Para pelaku UMKM pada umumnya menghadapi berbagai keterbatasan, termasuk keterbatasan sumber daya dan keterampilan teknologi.

Sekalipun terdapat beberapa faktor penghambat dalam melakukan kegiatan, namun semuanya dapat diatasi dan tidak mengakibatkan kegiatan PKM yang telah disepakati dengan mitra menjadi tidak lancar. Kegiatan tetap berlangsung dan tercapai sesuai dengan target dan luaran yang direncanakan

4. DISKUSI

Realisasi dalam penyelesaian masalah yang terkait mitra dalam kegiatan ini digunakan metode pelatihan, diskusi, tanya jawab, pemberian tugas, latihan contoh kasus, dan monitoring serta evaluasi terkait pelatihan. Adapun langkah-langkah berkelanjutan yang perlu dilakukan terkait dengan permasalahan mitra yang masih kurang pemahaman mengenai arti penting dan manfaat perhitungan BEP bagi usaha mereka adalah sebagai berikut:

- a. Pelaku UMKM harus disiplin dalam pencatatan keuangan agar setidaknya mengetahui berapa biaya operasional usahanya, berapa keuntungan yang diperoleh, dan berapa modal yang digunakan untuk usaha. Tanpa pencatatan yang baik, pelaku usaha akan kesulitan membedakan antara keuangan pribadi dan bisnis, sehingga sulit menentukan biaya operasional dan menghitung laba atau rugi secara akurat (Putri et al., 2023).
- b. Pelaku UMKM bisa menekan biaya produksi tanpa mengesampingkan kualitas dan kuantitas produk. Dengan memperbaiki kualitas melalui pengawasan biaya kualitas (seperti biaya pencegahan dan kegagalan internal), UMKM dapat menekan biaya produksi yang timbul akibat produk cacat atau rusak, sehingga efisiensi biaya tercapai tanpa menurunkan kualitas produk (Rosdiana et al., 2020).
- c. Pelaku UMKM harus merencanakan dan mengelola utang. Perlu diperhatikan rasio utang terhadap asset tidak lebih dari 50% dan rasio utang terhadap pendapatan tidak lebih dari 30%. Pengelolaan utang yang baik terbukti berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM, karena utang digunakan secara produktif dan tidak membebani keuangan usaha (Ardian et al., 2024). Utang jangka panjang yang dikelola dengan baik dapat meningkatkan kinerja dan keberlanjutan keuangan UMKM, sedangkan utang jangka pendek yang tidak terkelola justru berisiko menurunkan keberlanjutan (Sani, 2025). Selain itu, Pengelolaan utang yang buruk dapat menyebabkan risiko gagal bayar dan meningkatkan rasio kredit bermasalah (NPL), sehingga mengancam kelangsungan usaha (Luhglatno et al., 2021).

- d. Pelaku UMKM harus menetapkan target dan evaluasi bisnis sebagai pedoman dalam menentukan besaran gaji yang diterima dari usaha dan target omzet yang harus dicapai di masa depan. Dengan evaluasi berkala, UMKM dapat memastikan aktivitas bisnis selaras dengan rencana, memperbaiki kekurangan, dan meningkatkan kinerja usaha secara berkelanjutan (Barinta, 2023). Penetapan target yang spesifik dan terukur, misalnya dengan konsep SMART Goal, membantu pelaku usaha memahami arah dan tujuan bisnis, serta memudahkan dalam mengukur pencapaian dan menentukan strategi untuk meningkatkan profit, bukan hanya omzet (Prasetyo, 2024).
- e. Mengadakan pendidikan dan pelatihan tentang manajemen keuangan secara mendalam dan berkala. Pelatihan keuangan membantu pelaku UMKM dalam menentukan laba-rugi, harga pokok produksi, strategi penetapan harga, dan analisis break even point. Pengetahuan ini sangat penting untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat, sehingga usaha dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan (Herianti et al., 2024)
- f. Pelaku UMKM dapat mengetahui biaya produksi suatu produk, mengetahui dasar penghitungan keuntungan, mengetahui estimasi balik modal, dan menentukan jumlah produksi dengan mengimplementasikan perhitungan BEP secara berkelanjutan. Hasil dari perhitungan BEP ini menentukan harga jual produk sehingga nantinya UMKM akan memperoleh keuntungan ketika menambahkan nilai BEP dengan margin profit. Perhitungan BEP dapat membantu memproyeksikan keuangan yang sedang dijalani. Dengan memahami dan menggunakan BEP secara efektif, UMKM dapat meningkatkan efisiensi kerja, mengoptimalkan kapasitas produksi, merencanakan strategi pemasaran, dan mengambil keputusan yang tepat dalam menentukan harga produk.

Pelatihan berhasil terlaksana dengan baik karena terjalin kerjasama yang baik antar tim pelaksana dan mitra. Mitra PKM merupakan pelaku UMKM di Desa Kassi, kecamatan Rumbia, kabupaten Jeneponto. Dengan demikian, partisipasi mitra ini sangat penting dalam kegiatan ini. Partisipasi mitra dapat meliputi hal-hal berikut ini:

- a. Mitra sebagai penyedia tempat untuk penyelenggaraan kegiatan
- b. Mengkoordinir peserta yang ikut serta dalam pelatihan
- c. Membantu fasilitas ruangan pelatihan, alat-alat dan perangkat yang digunakan untuk menunjang pelatihan.
- d. Berpartisipasi aktif saat pelatihan dan penerapannya setelah pelatihan
- e. Mitra terlibat secara keseluruhan dalam program PKM ini meliputi perumusan permasalahan, perencanaan program, penjadwalan kegiatan, pelaksanaan program

hingga tahap evaluasi.

Selain itu, adapun beberapa langkah yang dilakukan dalam membangun partisipasi mitra yang baik dalam pengabdian adalah sebagai berikut:

- a. Membangun komunikasi yang baik dan terbuka dengan mitra untuk memastikan pemahaman yang sama tentang tujuan dan harapan dari kegiatan pengabdian.
- b. Melibatkan mitra dalam perencanaan dan pengambilan keputusan terkait pelaksanaan kegiatan pengabdian.
- c. Memastikan adanya kesetaraan dalam keterlibatan, baik dalam hal waktu, sumber daya, maupun pengambilan keputusan.
- d. Memberikan apresiasi dan pengakuan terhadap kontribusi mitra dalam keberhasilan kegiatan pengabdian.

Membangun partisipasi mitra yang baik dalam pengabdian memiliki banyak manfaat, sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kualitas kegiatan pengabdian: Mitra yang berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian dapat membantu meningkatkan kualitas kegiatan, sehingga tujuan dari kegiatan pengabdian dapat tercapai dengan lebih baik dan maksimal.
- b. Meningkatkan efektivitas pengabdian: Mitra yang berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian dapat membantu meningkatkan efektivitas pengabdian, sehingga tujuan dari kegiatan pengabdian dapat tercapai dengan lebih efektif.
- c. Meningkatkan pengertian dan pemahaman masyarakat: Mitra yang berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian dapat membantu meningkatkan pengertian dan pemahaman masyarakat tentang tujuan dan harapan dari kegiatan pengabdian. Ketika mitra terlibat aktif, mereka dapat membantu menyosialisasikan informasi, memfasilitasi diskusi, dan menjembatani komunikasi antara pelaksana pengabdian dan masyarakat sasaran. Hal ini terbukti dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai tugas, fungsi, serta tujuan dari program yang dijalankan (Asnawi et al., 2021).
- d. Meningkatkan kesetaraan dalam pengabdian: Mitra yang berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian dapat membantu meningkatkan kesetaraan dalam pengabdian, sehingga kegiatan pengabdian dapat lebih memperhatikan kebutuhan masyarakat.
- e. Meningkatkan kesetaraan waktu, sumber daya, dan pengambilan keputusan: Mitra yang berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian dapat membantu meningkatkan kesetaraan waktu, sumber daya, dan pengambilan keputusan, sehingga kegiatan pengabdian dapat berjalan dengan lebih baik.

Partisipasi mitra dalam pengabdian sangat penting karena dapat membantu meningkatkan kualitas, produktivitas, dan relevansi dalam kegiatan pengabdian (Haldane et al., 2019). Selain itu, partisipasi mitra juga dapat mengoptimalkan sumber daya dan membantu pencapaian tujuan pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 2. Foto bersama tim pengabdian kepada masyarakat sebelum menuju lokasi pengabdian

Kegiatan Pengabdian Masyarakat sudah dilakukan sesuai tahapan yang direncanakan mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi. Pada Gambar 2 menunjukkan beberapa tim pengabdian kepada masyarakat sebelum menuju ke lokasi pengabdian yaitu di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto.



Gambar 3. Proses pelatihan bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Pada gambar 3 adalah kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan secara khusus kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Kassi. Pada kegiatan ini dilakukan pelatihan keuangan dengan materi *Break Even Point* (BEP) dan Profit Margin.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam laporan pengabdian kepada masyarakat ini, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan edukasi keuangan bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah memenuhi luaran yang ditargetkan. Kegiatan ini berhasil mendorong berkembangnya pengetahuan dan keterampilan usaha, khususnya dalam mengimplementasikan konsep Break Even Point (BEP) dan Profit Margin. Melalui kegiatan ini, peserta mendapatkan pemahaman mengenai penggunaan BEP dalam menetapkan harga jual produk serta volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas. Sementara itu, pemahaman tentang Profit Margin membantu para pelaku UMKM dalam menilai efisiensi operasional dan kesehatan finansial usaha mereka. Secara keseluruhan, kegiatan edukasi keuangan ini berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi dan efektivitas usaha dengan menyeimbangkan antara penggunaan modal dan rencana keuntungan melalui proses pencatatan keuangan yang tepat.

Berdasarkan hasil kegiatan, disarankan agar pelatihan ini ditindaklanjuti dengan program lanjutan yang lebih komprehensif mengenai BEP, Profit Margin, serta manajemen keuangan secara umum agar mitra UMKM dapat menerapkan metode tersebut secara menyeluruh. Pemerintah Desa Kassi diharapkan dapat terus menggalakkan program edukasi keuangan secara berkelanjutan, khususnya bagi para pelaku UMKM, guna mendukung peningkatan efisiensi dan efektivitas kegiatan usaha mereka. Bagi para peserta yang telah mengikuti kegiatan pengabdian ini, diharapkan dapat terus menerapkan ilmu manajemen keuangan dalam kegiatan usahanya sehari-hari, sehingga terbentuk kesadaran finansial yang lebih baik dan berkelanjutan.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pimpinan dan civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar serta dosen-dosen Program Studi Manajemen, FEB, Universitas Negeri Makassar yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada

masyarakat ini. Terima kasih dan apresiasi yang setinggi-tingginya juga kepada Pemerintah Desa Kassi, pelaku UMKM, dan peserta yang hadir dalam pengabdian kepada masyarakat di Desa Kassi karena telah hadir menyambut kami dan senantiasa antusias dalam proses pelatihan.

DAFTAR REFERENSI

- Ardian, N., Sari, M. M., Yanti, E. D., & Ramadhani, S. (2024). Analysis of the application of financial management to the profitability of MSMEs through debt management of MSME players in Kwala Serapuh Village, Langkat. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 24(02), 468–478.
- Asnawi, E., Andrizal, Simamora, B., & Yandra, A. (2021). Peningkatan pemahaman mengenai larangan rangkap jabatan bagi pengurus lembaga pemberdayaan masyarakat berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 18 Tahun 2018 di Kecamatan Kulim. *DINAMISIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(5), 1293–1298.
- Barinta, D. D. (2023). The role of knowledge management orientation in driving the performance of MSMEs. *Southeast Asian Business Review*, 1(2).
- Fauzi, F., Nst, A. U., Shifah, L., & Sugianto. (2025). Perencanaan keuangan untuk mengurangi risiko kebangkrutan: Pentingnya pengelolaan keuangan, pencatatan yang baik, dan strategi pengelolaan arus kas (Studi kasus Rumah Makan Fajar Jeumpa). *Harmoni Sosial: Jurnal Pengabdian dan Solidaritas Masyarakat*, 2(1).
- Gunawan, A., & Hudiono, R. K. (2023). Industrial Revolution 4.0's information technology's impact on the growth of MSMEs in the manufacturing industries sector. *International Transactions on Education Technology (ITEE)*, 1(2), 157–164.
- Haldane, V., Chuah, F. L. H., Srivastava, A., Singh, S. R., Koh, G. C. H., Seng, C. K., & Legido-Quigley, H. (2019). Community participation in health services development, implementation, and evaluation: A systematic review of empowerment, health, community, and process outcomes. *PLOS ONE*, 14(5), e0216112.
- Harnida, M., Vasudevan, A., Mardah, S., Fajriyati, I., Mayvita, P. A., Hunitie, M. F. A., & Mohammad, S. I. S. (2024). Micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) sustainability: The strategic role of digitalization, financial literacy, and technological infrastructure. *Journal of Ecohumanism*, 3(6), 1248–1260.
- Herianti, E., Marundha, A., Nugrahanti, T. P., Tarigan, K., Herninta, T., & Veny. (2024). Financial management education for MSMEs as a tool to determine business profit and loss: Community service to Kadudampit District, Sukabumi Regency. *Abdi Dosen: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 8(3), 988–998.
- Luhglatno, Sijabat, R., Santoso, A., Laily, N., & Nurhidayati. (2021). Modeling of failed risk factors affecting on non-performing loan to MSMEs in pandemic COVID-19. *Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 6(4), 523–541. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2022.v6.i4.5053>

- Lussy, M., & Airawaty, D. (2024). Literasi edukasi aplikasi keuangan digital Bukuwarung pada UMKM Warmindo Fortuna dan Warmindo Wisesa. *Advances in Social Humanities Research*, 2(2).
- Prasetya, H., & Azizah, N. (2022). Entrepreneurship interest: Entrepreneurship education, income expectations and creativity. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 11(2), 296–301.
- Prasetyo, M. H. (2024). Peningkatan business value melalui implementasi konsep SMART GOAL pada UMKM “Ngabotram.” *ARDHI: Jurnal Pengabdian Dalam Negeri*, 2(5), 81–88.
- Putri, A., Nofayza, A. G., Putra, W. D. A., & Arofah, D. (2023). Pemahaman dasar keuangan untuk pengoperasian aplikasi Buku Warung. *Jurnal Bhakti Karya dan Inovatif*, 3(1), 7–11.
- Risdwiyanto, A., Sulaeman, M. M., & Rachman, A. (2023). Sustainable digital marketing strategy for long-term growth of MSMEs. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(3), 180–186.
- Rosdiana, Y. M., Iriyadi, & Wahyuningsih, D. (2020). Pendampingan peningkatan efisiensi biaya produksi UMKM Heriyanto melalui analisis biaya kualitas. *JADKES: Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(1), 1–10.
- Sani, A. (2025). Capital structure and financial sustainability of micro, small and medium scale enterprises in Northeastern Nigeria. *Global Journal of Economic and Finance Research*, 2(1), 26–32. <https://doi.org/10.55677/GJEFR/04-2025-Vol02E1>
- Slamet, S., & Martono, S. (2022). Workshop digital marketing dan implementasi media sosial untuk akselerasi penjualan bagi pelaku UMKM di Kelurahan Kedung Baruk Surabaya. *Tekmulogi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 21–30.
- Syamsul. (2024). Jurnal Akuntansi dan Ekonomika. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 14(1). <https://doi.org/10.37859/jae.v14i1.5765>
- Utami, Y., & Mubarak, A. (2021). Determining products or services pricing on MSME using break even point analysis method. *International Journal of Economics, Business, and Accounting Research (IJEBAAR)*, 5(2), 7–21.
- Walker, E., Redmond, J., Webster, B., & Le Clus, M. (2011). Small business owners: Too busy to train? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14, 294–306.