



EDUKASI RINGKAS ANALISIS BREAK-EVEN POINT DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN MINIMUM PADA UMKM LOKAL (BATIK SRIKANDI)

Indah Lia Puspita¹, Silva Nadia², Siti Maryam³, Wawa Anisa⁴, Novrilia Putri⁵
Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Malahayati,
Bandar Lampung^{1,2,3,4,5}
e-mail: sitimrym1212@gmail.com

Diterima: 18/3/2026; Direvisi: 8/4/2026; Diterbitkan: 2/5/2026

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian, namun masih menghadapi kendala dalam perencanaan keuangan, khususnya dalam menentukan harga jual dan target penjualan minimum akibat keterbatasan pemahaman terhadap struktur biaya. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM melalui penerapan analisis Break-Even Point (BEP) sebagai dasar penentuan volume penjualan minimum pada UMKM Batik Srikandi Lampung. Metode yang digunakan adalah pendekatan edukatif-partisipatif yang dilaksanakan melalui tahapan identifikasi masalah, penyampaian materi, simulasi perhitungan berbasis data riil usaha, serta evaluasi pemahaman peserta. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Berdasarkan perhitungan, diperoleh titik impas sebesar 200 unit, yang menjadi batas minimum penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Selain itu, terjadi peningkatan kemampuan peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya, menghitung BEP, serta menginterpretasikan hasilnya untuk mendukung pengambilan keputusan usaha. Dengan demikian, analisis BEP terbukti tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan, tetapi juga sebagai instrumen strategis dalam perencanaan usaha dan pengendalian biaya. Temuan ini menegaskan bahwa edukasi berbasis data riil efektif dalam meningkatkan kapasitas manajerial dan mendukung keberlanjutan kinerja keuangan UMKM.

Kata kunci: *Break-Even Point, Volume Penjualan Minimum, UMKM.*

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in the economy; however, they still encounter challenges in financial planning, particularly in determining appropriate selling prices and minimum sales targets due to limited understanding of cost structures. This community service activity aims to enhance the financial literacy of MSME actors through the application of Break-Even Point (BEP) analysis as a basis for determining minimum sales volume at Batik Srikandi MSME in Lampung. The method employed is an educative-participatory approach, implemented through stages of problem identification, material delivery, simulation of calculations based on real business data, and evaluation of participants' understanding. The results indicate that participants gained a better understanding of the relationship between costs, sales volume, and profit. Based on the calculation, the break-even point was determined to be 200 units, which serves as the minimum sales threshold to avoid losses. In addition, participants demonstrated improved ability to identify cost components, calculate BEP, and interpret the results to support business decision-making. Thus, BEP analysis is proven to function not only as a computational tool but also as a strategic instrument in business planning and cost control. These findings highlight that data-driven educational



approaches are effective in improving managerial capacity and supporting the sustainability of MSME financial performance.

Keywords: *Break-Even Point, Minimum Sales Volume, MSMEs.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia karena kontribusinya yang nyata dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, memperluas kesempatan kerja, serta menciptakan pemerataan pendapatan. Peran ini semakin penting ketika ekonomi menghadapi tekanan, karena UMKM cenderung lebih fleksibel dan adaptif dibandingkan sektor besar. Namun, keberadaan yang banyak tidak selalu diikuti oleh kualitas pengelolaan usaha yang memadai. Dalam praktiknya, masih ditemukan berbagai kendala yang menghambat optimalisasi kinerja UMKM, khususnya dalam aspek manajerial. Hal ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas pengelolaan usaha menjadi kebutuhan yang tidak dapat diabaikan.

Permasalahan yang paling sering muncul berkaitan dengan pengelolaan keuangan yang belum berbasis pada data yang akurat. Banyak pelaku UMKM masih menentukan harga jual dan target penjualan berdasarkan pengalaman atau intuisi semata, tanpa didukung oleh analisis yang terstruktur. Kondisi ini umumnya dipengaruhi oleh keterbatasan pemahaman terhadap struktur biaya dan perencanaan laba yang sistematis. Akibatnya, keputusan yang diambil sering kali kurang tepat dan berisiko menimbulkan kerugian usaha. Fenomena ini sejalan dengan temuan yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan masih menjadi kendala utama dalam pengembangan UMKM (Azahra et al., 2023; Katrin et al., 2024; Widyasari et al., 2023).

Upaya peningkatan literasi keuangan menjadi langkah penting untuk menjawab permasalahan tersebut. Literasi keuangan tidak hanya sebatas kemampuan mencatat transaksi, tetapi juga mencakup kemampuan memahami, menganalisis, dan menggunakan informasi keuangan dalam pengambilan keputusan. Tanpa kemampuan tersebut, pelaku usaha akan kesulitan mengendalikan biaya maupun merencanakan laba secara realistis. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga mampu menjawab kebutuhan praktis di lapangan. Salah satu pendekatan yang relevan adalah penggunaan alat analisis yang sederhana namun aplikatif.

Salah satu alat yang dapat digunakan adalah analisis *Break-Even Point* (BEP), yang membantu pelaku usaha memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Konsep ini menggambarkan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha berada pada titik impas tanpa keuntungan maupun kerugian (Manuho et al., 2021; Fauzi et al., 2024). Informasi mengenai titik impas menjadi sangat penting karena dapat digunakan sebagai acuan dalam menentukan batas minimum penjualan. Selain itu, analisis ini juga dapat mendukung perencanaan produksi serta strategi penetapan harga yang lebih rasional. Dengan demikian, *Break-Even Point* memiliki nilai praktis yang tinggi bagi pelaku UMKM.

Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan analisis *Break-Even Point* mampu meningkatkan kualitas perencanaan keuangan dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih terukur (T & Sudirman, 2024; Wijaya & Yusuf, 2025; Zalukhu et al., 2024). Selain itu, analisis ini juga berperan dalam mengevaluasi efisiensi biaya dan membantu pengendalian operasional usaha (Paujiah & Isyanto, 2024; Silaban & Murtiningsih, 2024). Namun demikian, sebagian besar kajian masih berfokus pada aspek perhitungan teknis. Pendekatan tersebut belum sepenuhnya mampu menjawab kebutuhan pelaku UMKM yang



memerlukan pemahaman praktis. Hal ini mengindikasikan adanya kesenjangan antara pengembangan teori dan implementasi di lapangan.

Kesenjangan tersebut juga terlihat dalam kegiatan edukasi yang telah dilakukan sebelumnya, di mana materi sering disampaikan secara konseptual tanpa dikaitkan dengan kondisi usaha nyata. Akibatnya, pelaku UMKM kesulitan mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh dalam praktik sehari-hari. Selain itu, keterbatasan dalam pencatatan keuangan dan pemahaman klasifikasi biaya semakin memperbesar hambatan dalam penerapan analisis tersebut. Temuan ini menunjukkan bahwa pendekatan edukasi yang kurang kontekstual cenderung kurang efektif (Yuliari et al., 2023; Amanda, 2024). Oleh karena itu, diperlukan model pembelajaran yang lebih aplikatif dan sesuai dengan kebutuhan lapangan.

Menjawab permasalahan tersebut, penelitian ini menawarkan pendekatan edukatif-partisipatif yang mengintegrasikan konsep *Break-Even Point* dengan praktik langsung berbasis data riil usaha. Pendekatan ini dirancang agar pelaku UMKM tidak hanya menerima materi, tetapi juga terlibat aktif dalam proses pembelajaran melalui simulasi kasus nyata. Dengan demikian, pemahaman yang diperoleh menjadi lebih konkret dan mudah diterapkan. Selain itu, pendekatan ini juga berfungsi sebagai jembatan antara konsep teoritis dan praktik usaha yang sesungguhnya. Efektivitas pendekatan berbasis praktik ini juga didukung oleh temuan penelitian sebelumnya (Anisa et al., 2025; Wijaya et al., 2025).

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap analisis *Break-Even Point* sebagai dasar dalam menentukan volume penjualan minimum. Selain itu, kegiatan ini diharapkan mampu mendukung pengambilan keputusan usaha yang lebih rasional dan berbasis data. Hasil yang diperoleh tidak hanya diharapkan meningkatkan literasi keuangan, tetapi juga mendorong efisiensi dalam pengelolaan biaya. Lebih jauh lagi, kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha UMKM melalui penguatan kapasitas manajerial. Dengan demikian, penelitian ini memiliki nilai praktis sekaligus kontribusi konseptual dalam pengembangan model edukasi keuangan yang lebih aplikatif.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan edukatif-partisipatif yang melibatkan pemilik dan karyawan UMKM Batik Srikandi di Kota Bandar Lampung sebanyak 8 peserta, yang dilaksanakan pada 6 Desember 2025. Pendekatan ini dipilih karena mampu mendorong keterlibatan aktif peserta dalam proses pembelajaran serta mempermudah pemahaman konsep secara kontekstual. Kegiatan dirancang melalui empat tahapan utama, yaitu identifikasi masalah, penyusunan materi, pelaksanaan edukasi, dan evaluasi. Tahap identifikasi dilakukan melalui observasi dan wawancara untuk memperoleh gambaran awal terkait pengelolaan biaya dan penentuan harga jual. Selanjutnya, tahap edukasi dilaksanakan melalui penyampaian konsep *Break-Even Point* (BEP), simulasi perhitungan berbasis data usaha, serta diskusi interaktif untuk memperkuat pemahaman peserta.

Instrumen yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi modul materi, lembar kerja, dan panduan evaluasi yang disusun secara sistematis. Modul materi berfungsi sebagai acuan dalam penyampaian konsep, termasuk penjelasan mengenai klasifikasi biaya dan prosedur perhitungan *Break-Even Point*. Lembar kerja digunakan untuk mengukur kemampuan peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya serta menghitung titik impas baik dalam satuan unit maupun nilai rupiah. Sementara itu, panduan evaluasi digunakan untuk menilai tingkat



pemahaman peserta berdasarkan ketepatan perhitungan, kemampuan menjelaskan konsep, serta kemampuan menginterpretasikan hasil dalam konteks usaha.

Pengumpulan data dilakukan melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi selama kegiatan berlangsung. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan pendekatan kuantitatif dan deskriptif untuk memberikan gambaran yang komprehensif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menentukan nilai *Break-Even Point* berdasarkan data biaya dan harga jual yang dimiliki usaha. Adapun analisis deskriptif digunakan untuk mengevaluasi tingkat pemahaman serta kemampuan peserta dalam menerapkan konsep yang telah dipelajari. Pendekatan ini memungkinkan penilaian tidak hanya pada hasil perhitungan, tetapi juga pada proses pemahaman dan penerapan konsep dalam pengambilan keputusan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan edukasi analisis *Break-Even Point* (BEP) pada UMKM Batik Srikandi menghasilkan data empiris yang menggambarkan kondisi keuangan usaha serta perubahan tingkat pemahaman peserta setelah kegiatan berlangsung. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, diperoleh informasi bahwa biaya tetap usaha sebesar Rp10.000.000, biaya variabel per unit sebesar Rp50.000, serta harga jual produk sebesar Rp100.000 per unit. Data tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam simulasi perhitungan untuk menentukan titik impas usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Break-Even Point* tercapai pada volume penjualan sebanyak 200 unit.

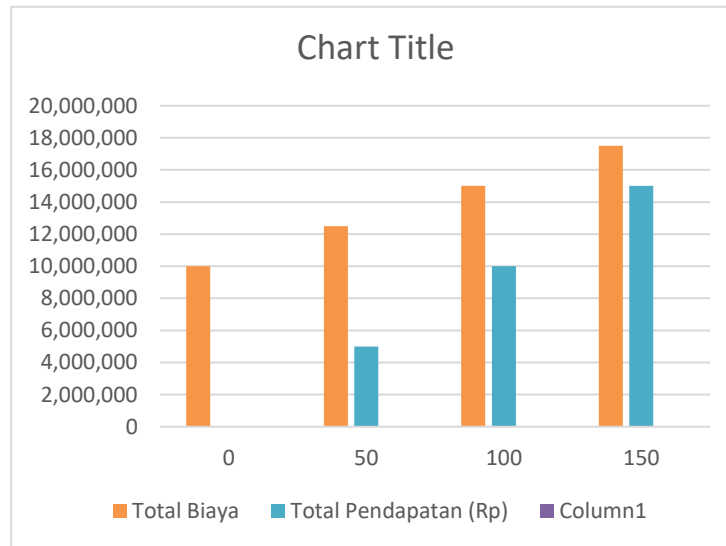
Untuk memberikan gambaran yang lebih sistematis mengenai hasil perhitungan, komponen biaya dan nilai BEP disajikan pada Tabel 1. Tabel ini memuat informasi terkait biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta margin kontribusi yang diperoleh dari selisih antara harga jual dan biaya variabel. Penyajian dalam bentuk tabel bertujuan untuk mempermudah pembacaan data serta memperjelas struktur perhitungan yang digunakan. Berdasarkan data tersebut, diketahui bahwa margin kontribusi sebesar Rp50.000 per unit berperan dalam menutup biaya tetap usaha. Dengan demikian, jumlah minimum penjualan yang harus dicapai untuk mencapai kondisi impas adalah 200 unit.

Tabel 1. Perhitungan Break-Even Point (BEP) UMKM Batik Srikandi

Komponen	Nilai
Biaya Tetap	Rp. 10.000.000
Biaya Variabel per Unit	Rp. 50.000
Harga Jual per Unit	Rp. 100.000
Margin Kontribusi	Rp. 50.000
BEP (unit)	200 unit

Untuk memperjelas hubungan antara biaya, pendapatan, dan titik impas, hasil perhitungan tersebut juga disajikan dalam bentuk grafik sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1. Grafik ini menggambarkan perbandingan antara garis total biaya dan garis total pendapatan pada berbagai tingkat penjualan. Titik perpotongan kedua garis menunjukkan posisi *Break-Even Point* dalam usaha. Berdasarkan grafik, titik impas terjadi pada penjualan 200 unit dengan

nilai biaya dan pendapatan sebesar Rp20.000.000. Setelah melewati titik tersebut, garis pendapatan berada di atas garis biaya yang menunjukkan adanya keuntungan.



Gambar 1. Grafik *Break-Even Point* (BEP)

Berdasarkan Gambar 1, terlihat bahwa garis total biaya dan total pendapatan berpotongan pada tingkat penjualan 200 unit. Pada titik tersebut, nilai biaya dan pendapatan berada pada jumlah yang sama, yaitu Rp20.000.000, yang menunjukkan kondisi impas. Sebelum titik tersebut, garis biaya berada di atas garis pendapatan yang menandakan kondisi rugi. Sebaliknya, setelah melewati titik impas, garis pendapatan berada di atas garis biaya yang menunjukkan bahwa usaha mulai menghasilkan keuntungan.

Selain penyajian data kuantitatif, kegiatan edukasi juga didokumentasikan untuk menunjukkan proses pelaksanaan dan keterlibatan peserta. Dokumentasi kegiatan yang meliputi pemaparan materi dan diskusi interaktif disajikan pada Gambar 2. Gambar ini memberikan gambaran nyata mengenai suasana pembelajaran selama kegiatan berlangsung. Penyajian dokumentasi bertujuan untuk menunjukkan tingkat partisipasi peserta dalam kegiatan edukasi. Hal ini menjadi indikator penting dalam menilai keberhasilan pendekatan yang digunakan.



Gambar 2. Kegiatan pemaparan materi dan diskusi bersama dengan pemilik serta karyawan UMKM Batik Srikandi Lampung

Berdasarkan Gambar 2, terlihat bahwa kegiatan berlangsung secara interaktif dengan adanya komunikasi dua arah antara fasilitator dan peserta. Peserta tampak terlibat dalam diskusi serta aktif mengerjakan lembar kerja yang diberikan. Selain itu, suasana pembelajaran menunjukkan adanya keterlibatan kelompok dalam memahami materi secara bersama-sama. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pendekatan edukatif-partisipatif mampu meningkatkan keaktifan dan keterlibatan peserta selama kegiatan berlangsung.

Selanjutnya, hasil evaluasi digunakan untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan edukasi. Data hasil evaluasi tersebut disajikan pada Tabel 2 untuk memberikan gambaran yang lebih terstruktur mengenai perubahan yang terjadi. Indikator yang digunakan mencakup pemahaman konsep, kemampuan mengidentifikasi biaya, keterampilan menghitung BEP, serta pemahaman fungsi BEP dalam usaha. Penyajian tabel ini memudahkan perbandingan hasil sebelum dan sesudah kegiatan secara langsung. Dengan demikian, perubahan tingkat pemahaman peserta dapat terlihat secara kuantitatif.

Tabel 2. Hasil Evaluasi Pemahaman Peserta

Indikator Pemahaman	Sebelum Edukasi	Sesudah Edukasi
Memahami konsep BEP	25%	87%
Mampu mengidentifikasi biaya tetap & variabel	37%	87%
Mampu menghitung BEP	12%	75%
Memahami fungsi BEP dalam usaha	25%	87%

Berdasarkan Tabel 2, terlihat adanya peningkatan pada seluruh indikator pemahaman peserta setelah kegiatan edukasi dilaksanakan. Peningkatan paling signifikan terjadi pada kemampuan memahami konsep BEP dan fungsi BEP dalam usaha. Selain itu, kemampuan menghitung BEP juga mengalami peningkatan meskipun masih berada di bawah indikator lainnya. Data ini menunjukkan bahwa kegiatan edukasi memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman peserta secara menyeluruh.

Pembahasan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa titik impas (*Break-Even Point*/BEP) UMKM Batik Srikandi berada pada tingkat penjualan 200 unit, yang mencerminkan kondisi di mana pendapatan telah mampu menutup seluruh biaya operasional. Temuan ini tidak hanya menggambarkan posisi impas secara numerik, tetapi juga memberikan indikasi mengenai struktur biaya usaha yang dijalankan. Secara konseptual, kondisi tersebut menunjukkan bahwa keseimbangan antara biaya tetap dan margin kontribusi telah tercapai pada skala produksi tertentu. Hal ini memperkuat pandangan bahwa analisis *Break-Even Point* mampu memberikan gambaran yang terukur mengenai hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam usaha mikro (Manuho et al., 2021; Katrin et al., 2024; Fauzi et al., 2024). Selain itu, penggunaan informasi akuntansi dalam pengelolaan biaya juga berperan dalam meningkatkan kualitas keputusan usaha (Isnaniati, 2020).

Jika ditinjau lebih dalam, nilai BEP sebesar 200 unit tidak hanya menunjukkan titik impas, tetapi juga merefleksikan tingkat efisiensi usaha yang dijalankan. Angka tersebut dapat diinterpretasikan sebagai batas minimal yang harus dicapai agar usaha dapat bertahan secara finansial. Namun, nilai ini juga mengindikasikan adanya tekanan pada struktur biaya, terutama



jika margin kontribusi relatif terbatas. Kondisi tersebut dapat disebabkan oleh tingginya biaya tetap atau strategi harga jual yang belum optimal. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu mempertimbangkan strategi efisiensi biaya maupun penyesuaian harga agar tetap kompetitif di pasar (T & Sudirman, 2024; Paujjah & Isyanto, 2024; Wijaya & Yusuf, 2025).

Implikasi strategis dari hasil ini menunjukkan bahwa pencapaian keuntungan tidak hanya bergantung pada peningkatan volume penjualan, tetapi juga pada kemampuan mengelola biaya secara efektif. Dalam konteks UMKM, strategi peningkatan penjualan harus diimbangi dengan pengendalian biaya agar margin keuntungan dapat ditingkatkan. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa analisis BEP dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba yang efektif pada berbagai skala usaha (Putri et al., 2025). Bahkan, pada konteks yang lebih luas, analisis BEP juga dapat digunakan dalam pengambilan keputusan strategis seperti pemilihan lokasi usaha yang optimal (Syarifudin & Wirawati, n.d.). Dengan demikian, fungsi BEP tidak terbatas pada perhitungan, tetapi juga mencakup aspek perencanaan strategis.

Selain aspek finansial, hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan edukasi. Peningkatan ini tidak hanya terlihat pada kemampuan memahami konsep, tetapi juga pada keterampilan dalam melakukan perhitungan dan interpretasi hasil. Hal ini mengindikasikan bahwa pendekatan edukatif-partisipatif mampu meningkatkan literasi keuangan secara lebih efektif. Keterlibatan langsung peserta dalam simulasi berbasis data riil menjadi faktor kunci dalam memperkuat pemahaman tersebut. Dengan demikian, proses pembelajaran menjadi lebih kontekstual dan aplikatif bagi pelaku UMKM (Yuliari et al., 2023; Widyasari et al., 2023; Amanda, 2024).

Secara pedagogis, pendekatan berbasis praktik yang digunakan dalam kegiatan ini memberikan pengalaman belajar yang lebih bermakna dibandingkan metode konvensional. Peserta tidak hanya menerima informasi, tetapi juga terlibat dalam proses analisis dan pengambilan keputusan secara langsung. Hal ini menjelaskan mengapa peningkatan pemahaman tidak hanya terjadi pada aspek kognitif, tetapi juga pada kemampuan aplikatif. Temuan ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa pembelajaran berbasis praktik lebih efektif dalam meningkatkan kompetensi pelaku UMKM (Azahra et al., 2023; Wijaya et al., 2025). Dengan demikian, pendekatan ini dapat menjadi alternatif model edukasi yang lebih relevan dengan kebutuhan lapangan.

Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu, hasil kegiatan ini menunjukkan keselarasan dalam hal fungsi BEP sebagai alat perencanaan dan pengendalian usaha. Namun demikian, terdapat perbedaan pada pendekatan implementasi yang digunakan, di mana kegiatan ini mengintegrasikan edukasi dengan praktik berbasis data riil. Sebagian besar penelitian sebelumnya cenderung berfokus pada analisis teoritis tanpa melibatkan pelaku usaha secara langsung dalam proses pembelajaran. Kondisi ini menyebabkan keterbatasan dalam penerapan hasil penelitian di lapangan. Oleh karena itu, pendekatan dalam kegiatan ini mampu menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik yang selama ini menjadi kendala utama dalam pengelolaan keuangan UMKM (Zalukhu et al., 2024; Maram et al., 2025).

Lebih lanjut, dalam konteks perkembangan usaha modern, pencapaian titik impas juga dapat didukung oleh strategi pemasaran yang adaptif, termasuk pemanfaatan digital marketing. Strategi ini memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan secara lebih efisien. Penelitian menunjukkan bahwa adaptasi strategi pemasaran digital berkontribusi dalam mempercepat pencapaian BEP pada UMKM (Rahayu et al., 2025). Hal ini menunjukkan bahwa analisis BEP perlu diintegrasikan dengan strategi bisnis



yang lebih luas agar hasilnya lebih optimal. Dengan demikian, pendekatan yang komprehensif menjadi kunci dalam meningkatkan kinerja usaha.

Secara keseluruhan, analisis *Break-Even Point* dalam kegiatan ini tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan teknis, tetapi juga sebagai instrumen strategis dalam mendukung pengambilan keputusan usaha. Informasi mengenai titik impas dapat digunakan untuk merencanakan target penjualan, menentukan strategi harga, serta mengendalikan biaya secara lebih efisien. Selain itu, integrasi antara edukasi keuangan dan praktik berbasis data riil terbukti mampu meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM secara signifikan. Temuan ini menegaskan bahwa pendekatan yang kontekstual dan aplikatif memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Dengan demikian, kegiatan ini memberikan kontribusi praktis sekaligus konseptual dalam pengembangan model edukasi keuangan yang lebih efektif (Anisa et al., 2025; Fauzi et al., 2024; Harahap et al., 2026).

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis *Break-Even Point* (BEP) tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan, tetapi juga sebagai dasar dalam memahami struktur biaya dan menentukan batas minimal kinerja usaha yang harus dicapai. Temuan yang diperoleh menegaskan bahwa penggunaan BEP mampu membantu pelaku UMKM dalam membaca hubungan antara biaya, volume penjualan, dan potensi laba secara lebih terukur. Dengan demikian, penerapan analisis ini memberikan arah yang lebih jelas dalam pengambilan keputusan usaha, terutama dalam perencanaan keuangan dan pengendalian biaya. Hasil ini juga memperlihatkan bahwa pendekatan berbasis data memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kualitas keputusan yang diambil oleh pelaku usaha.

Kontribusi utama penelitian ini terletak pada integrasi pendekatan edukatif-partisipatif dengan penggunaan data riil dalam proses pembelajaran. Pendekatan ini terbukti mampu meningkatkan pemahaman sekaligus kemampuan aplikatif pelaku UMKM dalam menerapkan analisis keuangan secara mandiri. Tidak hanya pada aspek kognitif, peningkatan juga terlihat pada kemampuan peserta dalam menginterpretasikan hasil analisis dalam konteks usaha mereka. Hal ini menunjukkan bahwa pembelajaran yang kontekstual dan berbasis praktik memiliki efektivitas yang lebih tinggi dibandingkan pendekatan yang bersifat teoritis. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat pentingnya model edukasi yang adaptif terhadap kondisi nyata di lapangan.

Implikasi dari penelitian ini menegaskan bahwa pemanfaatan data riil dalam edukasi keuangan menjadi faktor kunci dalam meningkatkan literasi dan kapasitas manajerial pelaku UMKM. Penggunaan data yang sesuai dengan kondisi usaha memungkinkan proses pembelajaran menjadi lebih relevan dan mudah dipahami. Selain itu, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa integrasi antara analisis keuangan dan strategi pengelolaan usaha dapat meningkatkan efisiensi serta ketahanan usaha dalam menghadapi dinamika pasar. Oleh karena itu, diperlukan dukungan berupa sistem pencatatan keuangan yang lebih baik serta pendampingan berkelanjutan agar penerapan analisis keuangan dapat dilakukan secara konsisten.

Ke depan, penelitian ini membuka peluang pengembangan model edukasi keuangan berbasis praktik yang lebih luas, baik dari segi jumlah peserta, jenis usaha, maupun integrasi dengan teknologi digital. Penelitian selanjutnya dapat mengkaji efektivitas pendekatan ini dalam jangka panjang serta mengombinasikannya dengan strategi bisnis lain, seperti digital marketing atau inovasi produk, untuk mempercepat pencapaian kinerja usaha. Selain itu,



diperlukan eksplorasi lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan implementasi analisis keuangan pada UMKM dengan karakteristik yang berbeda. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi praktis, tetapi juga membuka ruang pengembangan kajian yang lebih komprehensif di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanda, F. (2024). *Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM Anggrek Souvenir* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya). <http://eprints.polsri.ac.id/16307/>
- Anisa, S., Sembiring, E. E., Surya, R. T., & Hutapea, R. S. (2025). Analisis break even point sebagai alat perencanaan penjualan dan laba pada UMKM Bolu Susu Lembang Pak Bhabin. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 5(3), 302–313. <https://doi.org/10.35313/ialj.v5i3.5132>
- Azahra, N., Fauzi, A., Widayati, E., Azhar, R. N., Kustiara, V., Fathurrahman, I., & Sari, N. (2023). Signifikansi analisis titik impas bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Bisnis*, 3(3). <https://doi.org/10.56127/jaman.v3i3.1019>
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., & Gumelarasati, N. (2024). Analisis break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Harahap, A. K., Siregar, A. N., Maulana, Z., et al. (2026). Keterbatasan break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba jangka pendek UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 4(1), 1152–1166. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jiem/article/view/8539>
- Isnaniati, S. (2020). Pengaruh pengungkapan akuntansi sumber daya manusia terhadap kinerja keuangan perusahaan. *JURIPOL*, 3(2), 73–78. <https://doi.org/10.33395/juripol.v3i2.246>
- Katrin, M. L., Assyafii, A., & Tsani, M. A. (2024). Analisis volume produksi menggunakan break-even point pada UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 2(2), 748–753. <https://ojs.udb.ac.id/HUBISINTEK/article/view/4492>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis break-even point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Maram, G., et al. (2025). Perhitungan break even point pada UMKM Yuli Bakery. *ACCOUNT Journal*, 2(1). <https://doi.org/10.31537/account.v2i1.1689>
- Paujiah, A. N., & Isyanto, P. (2024). Analisis break-even point sebagai alat perencanaan laba pada konveksi Zein Store. *LANCAH: Jurnal Inovasi dan Tren*, 2(2). <https://doi.org/10.35870/ljit.v2i2b.2833>
- Putri, A., Zahira, A. G. A., Ardelia, S. R., Arumningtyas, F., & Nur, A. (2025). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode 2020–2024. *Journal ANC*, 1(1), 80–91. <https://journal.anc-aryantonurconsulting.com/tp/article/view/140>
- Rahayu, Y., Sari, M., & Utami, P. (2025). Adaptasi strategi digital marketing menuju break-even point pada UMKM. *JUSTIKA: Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, 8(1), 15–24. <https://jurnal.bsi.ac.id/index.php/justika/article/view/8884>
- Silaban, A. C., & Murtiningsih, D. (2024). Perhitungan break-even point sebagai alat perencanaan penjualan dan laba pada UMKM di Kelurahan Kembangan Selatan Jakarta



- Barat. *Jurnal Pengabdian Bukit Pengharapan*, 4(1), 48–52.
<https://doi.org/10.61696/jurdian.v4i2.401>
- Syarifudin, A., & Wirawati, S. M. (n.d.). Analysis of location selection for ABC Cell UMKM business using the break even point. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 73–77.
<https://jiemar.org/index.php/jiemar/article/view/570>
- T, R., & Sudirman, S. (2024). Analisis break-even point dalam mendorong optimalisasi laba UMKM. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 13(2), 593–600.
<https://doi.org/10.35906/equili.v13i2.2152>
- Wijaya, B. T., Febriansyah, H., Riyanto, I., Tafonao, T., & Nur, A. (2025). Analisis Sensitivitas Break Even Point Terhadap Perubahan Harga dan Volume Penjualan. *Journal ANC*, 1(3), 49-56. <https://journal.anc-aryantonurconsulting.com/tp/article/view/28>
- Wijaya, M. R., & Yusuf, M. F. (2025). Analisis break-even point sebagai penunjang keberhasilan UMKM. *Jurnal Daya Saing*, 11(1), 1–8.
<https://doi.org/10.35446/dayasaing.v11i1.2026>
- Widyasari, Y. S. D., Sari, M. P., Putri, R. A., & Lestari, D. A. (2023). Analisis break even point sebagai perencanaan laba pada UMKM kerupuk. *Journal of Economic, Business and Accounting (COSTING)*, 7(4).
<https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/view/10193>
- Yuliari, K., Eferyn, K., Denakrisnada, S. G., & Yunanto, F. (2023). Pelatihan break even point analysis sebagai alat perencanaan laba pada UMKM “Kue Mochi-Q”. *Community Development Journal*, 4(6), 12295–12298.
<https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/23100/16170>
- Zalukhu, R. S., Piter, R., Hutauruk, S., & Collyn, D. (2024). Analisis struktur biaya dan break even point pada UMKM Salero Basamo. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(3), 336–346.
<https://doi.org/10.55606/jumia.v2i3.3288>