



EDUKASI BREAK EVEN POINT (BEP) PADA PELAKU UMKM KULINER DI KOTA PAREPARE

Sudirman¹⁾; Muhammad Nur²⁾

¹⁾Prodi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Pare-pare, Indonesia

²⁾ Prodi Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Pare-pare, Indonesia
e-mail: sudhyr9999@gmail.com

Submitted: 25 Mei 2025, Accepted: 22 Agustus 2025, Available online: 23 Agustus 2025

Abstract

A Micro, Small, and Medium Enterprises are a sector that plays a vital role in the national economy. One area with significant potential for MSME development is Parepare City, South Sulawesi Province. UMKM in the culinary sector in Parepare still face various obstacles, particularly in the management and financial planning aspects of their businesses. One important indicator in business financial planning and management is an understanding of the Break Even Point (BEP) concept. The purpose of this PKM is to increase the knowledge of Culinary UMKM regarding Break Even Point (BEP). The activity was held on Monday, August 18, 2025, at The Taman Cafe, Parepare City, from 4:00 PM to 6:00 PM WITA. The activity was attended by 12 culinary UMKM. The activity began with a pre-test given to all participants. The next activity was a BEP education activity delivered by the Team Leader (Sudirman), followed by a post-test given to all participants. The activity concluded with a short question and answer session, participant reflections, and documentation in the form of a group photo between the team and participants. The conclusion of the activity is that this Community Service activity is that the Education activity effectively increases the understanding of culinary MSME actors regarding the Break Even Point (BEP) concept, as evidenced by the significant increase in post-test scores compared to the pre-test.

Keywords : Break Even Point, Education, Culinary, BEP, UMKM

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional. Salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM adalah Kota Parepare, Provinsi Sulawesi Selatan. UMKM di sektor kuliner di Parepare masih menghadapi berbagai hambatan, khususnya dalam aspek pengelolaan dan perencanaan keuangan usaha. Salah satu indikator penting dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha adalah pemahaman tentang konsep Break Even Point (BEP). Tujuan PKM ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan Pelaku UMKM Kuliner terkait Break Even Point (BEP). Kegiatan dilaksanakan pada hari Senin, 18 Agustus 2025, bertempat di The Taman Cafe, Kota Parepare, mulai pukul 16.00–18.00 WITA. Kegiatan dihadiri oleh 12 orang pelaku UMKM kuliner. Kegiatan diawali dengan pemberian pre test kepada seluruh peserta. Kegiatan berikutnya adalah kegiatan edukasi BEP yang disampaikan oleh ketua Tim (Sudirman), kemudian dilanjutkan dengan pemberian post test kepada seluruh peserta. Kegiatan diakhiri dengan sesi tanya jawab singkat, refleksi peserta, serta dokumentasi berupa foto bersama antara tim dan peserta. Kesimpulan kegiatan adalah kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bahwa kegiatan Edukasi secara efektif meningkatkan pemahaman pelaku UMKM kuliner terhadap konsep Break Even Point (BEP), terbukti dari peningkatan signifikan skor post-test dibandingkan pre-test.

Kata Kunci: Break Even Point, Edukasi, Kuliner, Titik Impas, UMKM



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional. Kontribusi UMKM tidak hanya terbatas pada penciptaan lapangan kerja, tetapi juga menjadi motor penggerak ekonomi masyarakat secara luas (Azra, F. A., 2022). Sektor ini terbukti mampu bertahan dalam berbagai situasi krisis, termasuk saat terjadi krisis ekonomi global maupun pandemi COVID-19. Namun demikian, perkembangan UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan yang menyebabkan performa sektor ini belum mencapai titik optimal (Dahiri, 2020).

Permasalahan yang dihadapi UMKM dapat dikategorikan ke dalam dua aspek, yaitu internal dan eksternal. Tantangan internal meliputi keterbatasan modal, rendahnya kapasitas manajerial, serta lemahnya pemahaman terhadap sistem keuangan dan akuntansi sederhana. Sementara dari sisi eksternal, UMKM harus bersaing dengan produk-produk dari pelaku usaha besar dan global yang memiliki sumber daya dan jaringan pemasaran yang lebih kuat (Heryanto, 2023). Kombinasi tantangan ini menyebabkan banyak UMKM mengalami stagnasi bahkan gulung tikar dalam usia bisnis yang relatif singkat.

Salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM adalah Kota Parepare, Provinsi Sulawesi Selatan. Kota ini memiliki jumlah UMKM yang cukup signifikan, yaitu mencapai lebih dari 17 ribu unit usaha (Nanlohy, 2022). Dari jumlah tersebut, sektor kuliner menempati posisi dominan dengan proporsi sebesar 51,25%. Dominasi ini tidak terlepas dari posisi geografis Kota Parepare yang strategis sebagai kota transit dan tujuan wisata di wilayah Sulawesi Selatan. Kondisi ini mendorong tumbuhnya berbagai jenis usaha kuliner yang tidak hanya menyajikan makanan khas lokal, tetapi juga menghadirkan kuliner dari berbagai daerah di Indonesia sebagai bentuk representasi kekayaan budaya nusantara.

Namun demikian, di balik potensi tersebut, pelaku UMKM di sektor kuliner di Parepare masih menghadapi berbagai hambatan, khususnya dalam aspek pengelolaan dan perencanaan keuangan usaha (Nanlohy, 2022). Sebagian besar pelaku usaha kuliner memulai bisnis bukan atas dasar perencanaan strategis, melainkan karena kebutuhan ekonomi mendesak atau dikenal sebagai *necessity entrepreneur*. Kondisi ini menyebabkan pengelolaan usaha dilakukan secara spontan, tanpa analisis yang matang, dan sering kali hanya mengikuti tren yang sedang berkembang.

Fenomena tersebut turut diperkuat oleh berbagai studi yang menyebutkan bahwa lemahnya perencanaan usaha dan strategi bisnis menjadi penyebab utama kegagalan UMKM. Annisa dan Elfarina (2023) serta Sumiyati dan Rohman (2022) menemukan bahwa banyak pelaku usaha tidak mampu bertahan dalam persaingan karena kurangnya kesiapan dalam aspek manajemen, pemasaran, dan keuangan. Di Kota Parepare sendiri, berdasarkan data dari Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI), sekitar 39% usaha kuliner mengalami kegagalan pada tahap awal usaha. Hal ini disebabkan oleh lemahnya perencanaan keuangan, ketidaktahuan terhadap titik impas usaha, serta kurangnya adaptasi terhadap dinamika pasar.

Salah satu indikator penting dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha adalah pemahaman tentang konsep Break Even Point (BEP). BEP merupakan titik impas, yakni kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan (Simamora & Muliyani, 2022). Pemahaman terhadap BEP sangat penting bagi pelaku usaha karena dapat menjadi acuan dalam menentukan target penjualan, menetapkan harga jual produk, serta menyusun strategi pemasaran dan pengendalian biaya yang efektif. Sayangnya, banyak pelaku UMKM kuliner di Parepare yang belum memahami konsep ini secara utuh, sehingga cenderung menjalankan usaha tanpa perhitungan yang jelas (Ruslang & Sudirman, 2024).

Melihat kenyataan tersebut, diperlukan intervensi dalam bentuk edukasi dan

pendampingan kepada pelaku UMKM, khususnya di sektor kuliner. Edukasi mengenai perhitungan dan penerapan Break Even Point tidak hanya penting untuk meningkatkan literasi keuangan pelaku usaha, tetapi juga sebagai bekal dalam pengambilan keputusan strategis untuk keberlanjutan usaha. Pendekatan ini selaras dengan semangat pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk memberikan solusi konkret terhadap permasalahan riil di lapangan, melalui transfer pengetahuan dari kalangan akademisi kepada pelaku usaha secara langsung.

Program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk memberikan edukasi mengenai konsep BEP kepada pelaku UMKM kuliner di Kota Parepare. Tujuan utamanya adalah meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam memahami dan menerapkan konsep titik impas dalam operasional bisnis mereka. Materi pelatihan mencakup pengenalan struktur biaya tetap dan biaya variabel, cara menghitung BEP, serta strategi menentukan harga dan target penjualan berdasarkan hasil analisis BEP. Metode pelaksanaan akan dilakukan melalui pendekatan partisipatif, dengan menggabungkan sesi teori dan praktik, agar peserta mampu mengaplikasikan langsung konsep yang diajarkan dalam konteks usaha masing-masing.

Dengan terlaksananya kegiatan ini, diharapkan para pelaku UMKM kuliner di Parepare memiliki pemahaman yang lebih baik terhadap aspek keuangan usaha, khususnya dalam menentukan batas minimal penjualan agar tidak merugi. Selain itu, pelaku usaha juga diharapkan mampu merumuskan strategi bisnis berbasis data dan analisis, sehingga keberlanjutan dan daya saing usaha dapat meningkat secara signifikan.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui pendekatan edukatif-partisipatif, yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM kuliner terhadap konsep Break Even Point (BEP) sebagai bagian dari literasi keuangan dasar. Kegiatan dilaksanakan secara luring (offline) dengan tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan Kegiatan

Tahapan persiapan meliputi identifikasi permasalahan mitra, penentuan lokasi, penyusunan materi, serta pembuatan instrumen evaluasi (pre-test dan post-test). Tim pelaksana juga melakukan koordinasi dengan pemilik The Taman Cafe, serta mengundang pelaku UMKM kuliner yang memenuhi kriteria, yaitu telah menjalankan usaha minimal enam bulan dan bersedia mengikuti kegiatan secara penuh.

2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilaksanakan pada hari Senin, 18 Agustus 2025, bertempat di The Taman Cafe, Kota Parepare, mulai pukul 16.00–18.00 WITA. Kegiatan dihadiri oleh 12 orang pelaku UMKM kuliner dan dibuka oleh tim pelaksana. Selanjutnya, kegiatan dibagi ke dalam beberapa sesi:

Sesi 1: Pre-test

Peserta diminta mengerjakan pre-test untuk mengukur pemahaman awal terkait konsep BEP. Instrumen berupa soal pilihan ganda yang mencakup definisi BEP, identifikasi biaya tetap dan variabel, serta contoh sederhana perhitungan titik impas.

Sesi 2: Penyampaian Materi

Materi disampaikan oleh ketua tim pengabdian, Sudirman, yang menjelaskan konsep BEP, pentingnya dalam pengelolaan usaha, dan cara praktis menghitung BEP dalam konteks usaha kuliner. Materi dilengkapi dengan studi kasus dan diskusi interaktif.

Sesi 3: Post-test

Setelah pemberian materi, peserta mengikuti post-test dengan soal setara pre-test untuk mengetahui peningkatan pemahaman.

Sesi 4: Dokumentasi dan Penutupan

Kegiatan diakhiri dengan sesi tanya jawab singkat, refleksi peserta, serta dokumentasi berupa foto bersama antara tim dan peserta.

3. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Hasil pre-test dan post-test akan dianalisis secara deskriptif untuk mengevaluasi efektivitas kegiatan. Selain itu, peserta diberikan rekomendasi lanjutan berupa template perhitungan BEP sederhana yang dapat diterapkan dalam usaha masing-masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam dunia usaha, khususnya pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pemahaman terhadap aspek keuangan sangatlah krusial untuk menjaga kelangsungan bisnis dan meraih keuntungan yang optimal. Salah satu konsep keuangan dasar yang perlu dipahami oleh para pelaku usaha adalah Break Even Point (BEP) atau titik impas. BEP merupakan suatu kondisi di mana pendapatan dari hasil penjualan produk atau jasa sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha berada pada posisi tidak untung maupun rugi. Konsep ini sangat penting terutama bagi UMKM kuliner yang sering kali menjalankan usahanya secara intuitif tanpa perencanaan keuangan yang matang. Dengan memahami BEP, pelaku usaha dapat menetapkan target penjualan secara lebih rasional, mengetahui kapan usaha mulai menghasilkan keuntungan, serta mengambil keputusan usaha yang lebih tepat. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada hari Senin, 18 Agustus 2025, bertempat di The Taman Cafe, Kota Parepare, dari pukul 16.00 hingga 18.00 WITA.



Gambar 1. Persiapan Pelaksanaan kegiatan Edukasi BEP

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman para pelaku UMKM kuliner tentang pentingnya pengelolaan keuangan usaha, khususnya mengenai perhitungan Break Even Point (BEP). Kegiatan ini dihadiri oleh 12 orang pelaku UMKM kuliner dari berbagai latar belakang usaha, seperti penjual makanan cepat saji, katering rumahan, hingga pengusaha minuman ringan lokal. Sesi pertama diawali dengan pelaksanaan pre-test yang bertujuan untuk mengukur tingkat pemahaman awal peserta terhadap konsep BEP. Soal pre-test disusun dalam

bentuk pilihan ganda yang mencakup pengertian BEP, identifikasi biaya tetap dan biaya variabel, serta perhitungan sederhana titik impas.



Gambar 2. Pengisian Pre Test oleh Peserta

Berdasarkan hasil koreksi instrumen pre-test, ditemukan bahwa rata-rata skor peserta masih rendah, dengan nilai rata-rata 48 dari skala 100. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki pemahaman yang memadai terkait aspek keuangan dasar, khususnya dalam hal menghitung BEP.

Sesi kedua merupakan inti dari kegiatan ini, di mana materi disampaikan langsung oleh Ketua Tim Pengabdian, Sudirman. Penyampaian materi dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan interaktif agar peserta tidak hanya menjadi pendengar pasif, tetapi juga aktif dalam berdiskusi.



Gambar 3. Penyampaian Materi Edukasi oleh Ketua Tim (Sudirman)

Materi yang disampaikan mencakup beberapa hal, seperti pengertian Break Even Point (BEP), Komponen perhitungan BEP, fixed cost atau biaya tetap (FC), contoh biaya tetap, Variabel Cost Atau Biaya Variabel (VC), contoh biaya variable, Selling price, perbedaan biaya tetap dengan biaya variable, dan rumus perbedaan biaya tetap dengan biaya variable.



Gambar 4. Peserta sangat antusias mengikuti materi

Setelah penyampaian materi, peserta diminta untuk mengikuti post-test dengan soal yang sepadan dengan pre-test. Hasil post-test menunjukkan peningkatan yang signifikan. Rata-rata skor peserta meningkat menjadi 82 dari skala 100. Sebagian besar peserta mampu menjawab dengan benar definisi BEP, mengklasifikasikan biaya tetap dan variabel, serta melakukan perhitungan sederhana terkait titik impas.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian di atas, dapat ditarik kesimpulan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bahwa kegiatan Edukasi secara efektif meningkatkan pemahaman pelaku UMKM kuliner terhadap konsep Break Even Point (BEP), terbukti dari peningkatan signifikan skor post-test dibandingkan pre-test. Melalui penyampaian materi yang interaktif dan kontekstual, peserta mampu memahami pentingnya analisis BEP dalam menentukan titik impas usaha, mengidentifikasi biaya tetap dan variabel, serta menghitung target penjualan minimal agar tidak merugi.

DAFTAR PUSTAKA

Annisa, N.N. Elfarina, D.D. Peran keunggulan bersaing sebagai mediasi pengaruh kompetensi kewirausahaan dan pengetahuan terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Inspirasi Bisnis dan Manajemen*. 2023;7(1). <http://dx.doi.org/10.33603/jibm.v7i1.8241>

- Azra, F, A. Analisis Strategi dan Keunggulan Bersaing Sebagai Kunci Sukses UMKM Ritel: Studi Kasus Perusahaan Abc. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*. 2022; 5(3):341-354. <https://doi.org/10.31842/jurnalinobis.v5i3.234>
- Dahiri. Analysis of Strengthening UMKM and Its Impact For The National Economy as An Effort to Overcome The Impact of Covid-19. *Jurnal Budget*. 2020; 5(1):1-14. <https://doi.org/10.22212/jbudget.v5i1.14>
- Heryanto. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Masa Pandemi di Indonesia. *JIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan)*. 2023; 6(6): 4537-4545. <https://doi.org/10.54371/jiip.v6i6.2452>
- Nanlohy, D.M.Octavianus H.A. Rogi. Windy, J. Mononimbar. Inkubator UMKM Di Kota Parepare "Desain Biofilik". *Jurnal Arsitektur DASENG*. 2022; 11(1). <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/daseng/article/view/46781>
- Ruslang, T. Sudirman. Analisis Break Even Point Dalam Mendorong Optimalisasi Laba Menuju Kemandirian Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Equilibrium : Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*. 13(2): 593-606. <http://dx.doi.org/10.35906/equili.v13i2.2152>
- Simamora, C. Mulyani. Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling*. 2022;4(6): 13322-13330. <https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i6.10464>
- Sumiyati. Rohman, A. Analisis Persaingan Bisnis Pada Usaha Kuliner Dalam Meningkatkan Pelanggan Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Kaffa*. 2022;1(2):1-24. <https://journal.trunojoyo.ac.id/kaffa/article/view/18151/7729>