

## **Manajemen Keuangan UMKM melalui Pelatihan *Break Even Point* (BEP) pada My.Honeycraft**

**Ainin Syukuria Putri<sup>1</sup>, Yonatan Alvin Stefan<sup>2</sup>, Sellafandia Zhica Ferdika Aurora<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, Indonesia

*Received : 4 Mei 2026, Revised : 15 Mei 2026, Published : 25 Mei 2026*

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis:** Ainin Syukuria Putri

**E-mail:** [aininsp@stiesurakarta.ac.id](mailto:aininsp@stiesurakarta.ac.id)

### **Abstrak**

Usaha mikro di Indonesia umumnya menghadapi keterbatasan dalam manajemen keuangan, khususnya dalam perencanaan biaya dan perhitungan laba. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan mitra UMKM My.Honeycraft melalui pelatihan *Break Even Point* (BEP). Metode yang digunakan meliputi observasi awal, pelatihan intensif dengan pendekatan kontekstual dan partisipatif, pendampingan aplikatif, serta evaluasi kegiatan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra berhasil memahami konsep biaya tetap dan variabel, menghitung BEP sebesar 15 unit per bulan, serta menyusun target laba dengan penjualan minimal 35 unit per bulan. Mitra juga menunjukkan perubahan perilaku nyata dengan berkomitmen menerapkan perhitungan BEP secara rutin setiap awal bulan. Kegiatan ini menegaskan bahwa analisis BEP merupakan instrumen yang relevan dan aplikatif bagi penguatan manajemen keuangan UMKM, dan model pengabdian yang digunakan layak direplikasi pada UMKM lain dengan karakteristik serupa.

**Kata kunci** – *break even point, manajemen keuangan, UMKM*

### **Abstract**

Micro enterprises in Indonesia generally face limitations in financial management, particularly in cost planning and profit calculation. This community service activity aimed to improve the financial literacy of My.Honeycraft, a micro-handicraft business, through *Break Even Point* (BEP) training. The methods used included preliminary observation, intensive training with a contextual and participatory approach, applied mentoring, and activity evaluation. Results showed that the partner successfully understood the concepts of fixed and variable costs, calculated a BEP of 15 units per month, and planned profit targets requiring a minimum of 35 units per month. The partner also demonstrated a genuine behavioral change by committing to routinely apply BEP calculations at the beginning of each month. This activity confirms that BEP analysis is a relevant and applicable instrument for strengthening UMKM financial management, and the service model used is replicable for other micro enterprises with similar characteristics.

**Keywords** – *break even point, financial management, MSMEs*

**How To Cite :** Putri, A. S., Stefan, Y. A., & Aurora, S. Z. F. (2026). Manajemen Keuangan UMKM melalui Pelatihan *Break Even Point* (BEP) pada My.Honeycraft. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 4(3), 964 - 971  
<https://doi.org/10.59837/jpmba.v4i3.4356>

**Copyright** ©2026 Ainin Syukuria Putri, Yonatan Alvin Stefan, Sellafandia Zhica Ferdika Aurora

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional (Adriani et al., 2026; Pratama & Sisdiyanto, 2024). UMKM juga terbukti memiliki daya tahan yang cukup kuat dalam menghadapi berbagai kondisi ekonomi, termasuk saat terjadi krisis. Namun demikian, di balik peran strategis tersebut, masih banyak UMKM yang menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, terutama dalam aspek manajemen keuangan (Rahayu et al., 2022; Rahayu & Anugerah, 2024).

Salah satu permasalahan umum yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah keterbatasan dalam melakukan perencanaan keuangan dan perhitungan laba usaha. Banyak pelaku usaha yang belum memiliki pemahaman yang memadai terkait pengelolaan biaya, penentuan harga pokok produksi, serta analisis keuntungan (Ma'rifah et al., 2026; Sirenden et al., 2025). Kondisi ini menyebabkan keputusan bisnis seringkali diambil tanpa dasar perhitungan yang tepat, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian atau ketidakstabilan usaha (Permana et al., 2026).

Selain itu, masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami konsep dasar dalam akuntansi biaya, seperti perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel (Harahap et al., 2026). Ketidaktahuan ini berdampak pada ketidakmampuan dalam menghitung titik impas atau *Break Even Point* (BEP), yaitu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Padahal, analisis BEP merupakan salah satu alat penting dalam manajemen keuangan yang dapat membantu pelaku usaha dalam menentukan batas minimal penjualan, menetapkan harga jual yang tepat, serta merencanakan target laba secara lebih terukur (Adoe, 2025; Nurkusumaningtyas et al., 2025).

Mitra dalam kegiatan pengabdian ini yaitu My.Honeycraft, merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang kerajinan dan memiliki potensi untuk berkembang. Namun, berdasarkan hasil observasi awal, mitra masih menghadapi kendala dalam hal perencanaan keuangan usaha, khususnya dalam memahami struktur biaya dan menentukan target penjualan yang realistis. Mitra belum mampu memahami konsep biaya tetap dan biaya variabel, cara menghitung titik impas usaha, serta menentukan harga jual dan target penjualan berdasarkan analisis keuangan yang tepat. Kondisi ini menjadi dasar penting dilaksanakannya kegiatan pelatihan agar mitra memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan usaha secara lebih sistematis dan dapat membantu mitra dalam meningkatkan kemampuan manajemen keuangan secara praktis dan aplikatif.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada pelatihan *Break Even Point* (BEP) sebagai salah satu solusi untuk memperkuat manajemen keuangan usaha mitra. Melalui pelatihan ini, diharapkan mitra dapat memahami konsep dasar biaya, mampu menghitung titik impas usaha, serta menggunakan hasil analisis tersebut sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis. Sehingga, tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai konsep *Break Even Point* (BEP), membantu mitra dalam mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam usaha, serta melatih mitra untuk melakukan perhitungan BEP sesuai dengan kondisi usaha yang dijalankan. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mendukung mitra dalam melakukan perencanaan laba dan penentuan target penjualan yang lebih rasional dan berbasis data, sehingga diharapkan dapat meningkatkan keberlanjutan dan kinerja usaha secara keseluruhan.

## METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan partisipatif dan aplikatif, di mana mitra tidak hanya menjadi objek kegiatan, tetapi juga berperan aktif dalam setiap tahapan pelaksanaan (Saputra et al., 2025). Pendekatan ini dipilih agar proses transfer pengetahuan dapat berjalan secara efektif serta mampu meningkatkan keterampilan praktis mitra, khususnya dalam pengelolaan keuangan usaha. Selain itu, metode ini juga menekankan pada

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

kesesuaian materi dengan kondisi nyata usaha yang dijalankan oleh mitra My.Honeycraft, sehingga hasil pelatihan dapat langsung diimplementasikan.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan ini terdiri dari beberapa tahapan yang saling terintegrasi yaitu:

1. Tahap persiapan. Diawali dengan kegiatan observasi lapangan dan wawancara langsung dengan mitra. Pada tahap ini, tim pengabdian mengidentifikasi kondisi usaha secara umum, termasuk jenis produk, alur produksi, sistem pencatatan keuangan yang telah berjalan, serta kendala yang dihadapi dalam pengelolaan keuangan. Selain itu, dilakukan juga penggalan informasi terkait pemahaman mitra terhadap konsep biaya dan perencanaan laba. Hasil dari tahap ini menjadi dasar dalam merumuskan kebutuhan pelatihan yang sesuai dan tepat sasaran.
2. Tahap perancangan materi pelatihan. Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan, tim pengabdian menyusun materi yang difokuskan pada penguatan manajemen keuangan melalui pendekatan sederhana dan praktis. Materi yang disusun mencakup pengenalan konsep biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost), perhitungan harga pokok produksi, serta konsep dasar dan perhitungan *Break Even Point* (BEP). Dalam tahap ini, materi tidak hanya disusun secara teoritis, tetapi juga dilengkapi dengan contoh-contoh kasus yang relevan dengan usaha mitra, sehingga lebih mudah dipahami. Selain itu, disiapkan juga lembar kerja atau worksheet yang akan digunakan dalam sesi praktik.



Gambar 2. Materi Pengabdian

- Tahap pelaksanaan pelatihan. Kegiatan pelatihan dilakukan secara langsung dengan menggunakan metode ceramah interaktif, diskusi, dan tanya jawab. Pada sesi awal, tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai konsep dasar biaya dan pentingnya perencanaan keuangan dalam usaha. Selanjutnya, peserta diberikan pemahaman mengenai *Break Even Point* (BEP) sebagai alat analisis untuk mengetahui titik impas usaha. Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan sesi praktik, dimana mitra diminta untuk mengidentifikasi komponen biaya dalam usahanya, mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan variabel, serta melakukan perhitungan BEP berdasarkan data yang dimiliki. Metode praktik ini bertujuan untuk memastikan bahwa mitra tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu mengaplikasikannya secara langsung. Berikut terlampir template perhitungan BEP dalam pelaksanaan pelatihan: [https://bit.ly/TemplateBEP\\_MyHoneycraft](https://bit.ly/TemplateBEP_MyHoneycraft)

No	Komponen Biaya	Jenis Biaya	Jumlah/Bulan (Rp)	Jumlah/Tahun (Rp)	Keterangan
<b>BIAYA TETAP (Fixed Cost) — Biaya yang TIDAK berubah meskipun produksi naik/turun</b>					
1	Sewa tempat/workshop	Biaya Tetap	1,500,000	18,000,000	
2	Gaji karyawan tetap	Biaya Tetap	2,000,000	24,000,000	
3	Cicilan peralatan/mesin	Biaya Tetap	500,000	6,000,000	
4	Biaya listrik (penerangan)	Biaya Tetap	200,000	2,400,000	
5	Biaya internet & telepon	Biaya Tetap	150,000	1,800,000	
6	Biaya perawatan alat	Biaya Tetap	100,000	1,200,000	
7	Lainnya (isi sendiri)	Biaya Tetap	-	-	
<b>TOTAL BIAYA TETAP / BULAN</b>			<b>4,450,000</b>	<b>53,400,000</b>	
<b>BIAYA VARIABEL (Variable Cost) — Biaya yang BERUBAH sesuai volume produksi</b>					
1	Bahan baku utama (kain/rotan/dll)	Biaya Variabel	3,000,000	36,000,000	
2	Bahan pendukung (benang, lem, dll)	Biaya Variabel	500,000	6,000,000	
3	Upah tenaga kerja produksi	Biaya Variabel	1,500,000	18,000,000	
4	Kemasan & label produk	Biaya Variabel	300,000	3,600,000	
5	Ongkos kirim bahan baku	Biaya Variabel	200,000	2,400,000	
6	Biaya listrik produksi	Biaya Variabel	250,000	3,000,000	

Gambar 3.  
Template BEP

- Tahap pendampingan. Pada tahap ini, tim pengabdian memberikan bimbingan secara lebih intensif kepada mitra dalam menerapkan hasil pelatihan ke dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan dilakukan dengan membantu mitra dalam menyusun struktur biaya usaha secara lebih sistematis, melakukan perhitungan ulang BEP jika diperlukan, serta menginterpretasikan hasil perhitungan tersebut untuk pengambilan keputusan bisnis. Selain itu, mitra juga dibimbing dalam menyusun perencanaan laba dan menentukan target penjualan yang realistis berdasarkan hasil analisis BEP. Tahap ini sangat penting karena menjadi jembatan antara pemahaman teori dan implementasi praktik.
- Tahap evaluasi kegiatan. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan pelatihan serta sejauh mana mitra memahami dan mampu menerapkan materi yang telah diberikan. Proses evaluasi dilakukan melalui diskusi langsung, tanya jawab, serta penilaian terhadap hasil praktik yang telah dilakukan oleh mitra, khususnya dalam perhitungan BEP dan penyusunan perencanaan penjualan. Selain itu, evaluasi juga mencakup umpan balik dari mitra terkait pelaksanaan kegiatan, baik dari segi materi, metode, maupun manfaat yang dirasakan. Hasil evaluasi ini digunakan sebagai bahan refleksi dan perbaikan untuk kegiatan pengabdian selanjutnya agar dapat memberikan hasil yang lebih optimal.

Secara keseluruhan, metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini dirancang secara sistematis dan berorientasi pada praktik, sehingga diharapkan mampu meningkatkan kapasitas mitra dalam mengelola keuangan usaha (Rahmiyanti et al., 2025). Dengan adanya tahapan yang terstruktur mulai dari identifikasi masalah hingga evaluasi, kegiatan pengabdian ini diharapkan tidak hanya memberikan pemahaman secara teoritis, tetapi juga mampu menciptakan perubahan nyata dalam

pengelolaan usaha mitra, khususnya dalam hal perencanaan laba dan pengambilan keputusan berbasis analisis *Break Even Point* (BEP).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu mulai tanggal 2 Maret 2026 sampai dengan 30 April 2026, mencakup tahap persiapan, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Seluruh tahapan berjalan sesuai rencana dan menghasilkan dampak positif yang nyata terhadap peningkatan kapasitas mitra dalam mengelola keuangan usaha secara lebih terstruktur dan berbasis data.

### 1. Profil dan Kondisi Awal Mitra

My.Honeycraft merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang kerajinan tangan berbasis bahan alami, meliputi dekorasi kayu, aksesoris resin, dan produk anyaman. Usaha ini telah berjalan lebih dari dua tahun dengan pemasaran melalui media sosial dan marketplace daring. Meskipun permintaan terhadap produk relatif stabil, pengelolaan keuangan masih dilakukan secara intuitif tanpa sistem pencatatan yang memadai. Hasil observasi awal mengungkap empat permasalahan utama: pencatatan biaya belum terstruktur dan tidak membedakan biaya tetap dan variabel, harga jual ditetapkan berdasarkan perkiraan tanpa memperhitungkan struktur biaya secara menyeluruh, belum pernah dilakukan perhitungan BEP, serta tidak adanya target penjualan bulanan yang terukur. Kondisi ini sejalan dengan temuan berbagai penelitian yang menunjukkan bahwa kelemahan manajemen keuangan merupakan permasalahan umum pada usaha mikro di Indonesia.

Ketidakmampuan membedakan biaya tetap dan variabel berdampak langsung pada distorsi pengambilan keputusan produksi. Tanpa pemahaman ini, mitra tidak dapat memperkirakan apakah peningkatan volume produksi akan menguntungkan atau justru membebani keuangan usaha. Kondisi inilah yang menjadi landasan utama direncananya pelatihan BEP dalam kegiatan pengabdian ini.

### 2. Pelaksanaan Pelatihan *Break Even Point* (BEP)

Pelatihan dilaksanakan dalam satu sesi intensif selama kurang lebih empat jam, dibagi menjadi dua bagian utama: penyampaian materi dan praktik langsung. Materi yang disampaikan mencakup konsep biaya tetap dan variabel, harga pokok produksi, serta perhitungan BEP dalam satuan unit maupun rupiah. Seluruh materi disajikan menggunakan contoh-contoh langsung dari produk My.Honeycraft agar lebih mudah dipahami oleh mitra.

Pada sesi praktik, mitra mengisi template BEP yang telah disiapkan menggunakan data riil usahanya, mulai dari identifikasi komponen biaya, pengelompokan ke dalam biaya tetap dan variabel, hingga penghitungan BEP secara mandiri. Proses ini berlangsung dengan antusias, mitra aktif berdiskusi, dan mengajukan pertanyaan ketika menemukan kesulitan dalam mengklasifikasikan jenis biaya tertentu. Keberhasilan pelatihan ini tidak terlepas dari pendekatan kontekstual dan partisipatif yang digunakan. Penggunaan data riil mitra membuat konsep yang sebelumnya terasa abstrak menjadi konkret dan relevan. Penyederhanaan bahasa teknis akuntansi juga terbukti krusial, bahwa analisis BEP sangat aplikatif bagi UMKM apabila disampaikan dengan cara yang sesuai kapasitas pemahaman pelaku usaha.



**Gambar 4.**  
Dokumentasi Kegiatan

### 3. Hasil Perhitungan BEP dan Implikasinya

Berdasarkan data yang dihimpun bersama mitra, diperoleh struktur biaya usaha yang mencakup biaya tetap bulanan (sewa tempat, listrik, langganan platform pemasaran, dan biaya lain-lain) serta biaya variabel per unit (bahan baku utama, bahan pendukung, dan kemasan). Perhitungan BEP menggunakan rumus  $BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$  menghasilkan titik impas sebesar 15 unit per bulan, sedangkan BEP dalam satuan rupiah dihitung menggunakan rumus  $BEP \text{ (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya Variabel per Unit} / \text{Harga Jual per Unit})}$ .

Temuan ini mengungkap fakta penting bahwa mitra sesungguhnya telah beroperasi di atas titik impas dengan rata-rata penjualan bulanan 20-25 unit namun tidak menyadarinya karena tidak pernah melakukan perhitungan yang sistematis. Mitra mengakui bahwa selama ini usaha dirasakan “berjalan” tanpa benar-benar memahami apakah kondisi keuangannya menguntungkan. Dengan adanya hasil BEP, mitra kini memiliki acuan konkret dalam menetapkan target penjualan bulanan.

Pemahaman tentang margin kontribusi per unit juga membuka peluang analisis yang lebih luas. Mitra dapat mensimulasikan berbagai skenario bisnis, seperti dampak kenaikan harga bahan baku terhadap titik impas atau implikasi penyesuaian harga jual terhadap profitabilitas. Hal ini menandai transisi penting dari pengelolaan usaha yang bersifat intuitif menuju pengelolaan yang analitis dan berbasis data.

### 4. Pendampingan dan Perencanaan Laba

Sesi pendampingan lanjutan difokuskan pada tiga hal utama: penyusunan target laba berbasis simulasi, klasifikasi biaya dalam pembukuan sederhana, serta pengenalan template pencatatan mandiri berbasis spreadsheet. Simulasi perencanaan laba menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba yang diinginkan, mitra perlu menjual minimal 35 unit per bulan, dihitung menggunakan rumus  $\text{Target Penjualan (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Kontribusi Margin per Unit}}$ .

Pendampingan berfungsi sebagai media internalisasi pengetahuan, melengkapi fungsi transfer yang telah dilakukan pada sesi pelatihan. Pertanyaan-pertanyaan lanjutan yang diajukan mitra selama pendampingan seperti bagaimana BEP berubah jika harga bahan baku naik dan mengindikasikan pergeseran pola pikir dari reaktif menjadi antisipatif. Hal ini merupakan indikator nyata dari kedalaman pemahaman yang telah dicapai mitra.

Bimbingan dalam penyusunan pencatatan yang terstruktur juga menjadi langkah awal penting menuju tata kelola keuangan yang lebih formal. Dengan memisahkan pencatatan biaya

tetap dan variabel secara konsisten, mitra memiliki fondasi data yang kuat untuk melakukan perhitungan BEP secara mandiri di masa mendatang, selaras dengan prinsip SAK EMKM bagi pelaku usaha mikro.

#### 5. Template Digital dan Evaluasi Kegiatan

Tim pengabdian menyediakan template perhitungan BEP berbasis spreadsheet yang dapat diakses dan diperbarui secara mandiri oleh mitra. Template dirancang dengan antarmuka yang sederhana dan inklusif, menyembunyikan kompleksitas teknis di balik tampilan yang intuitif sehingga mitra dapat fokus pada interpretasi hasil tanpa perlu bergantung pada tenaga ahli eksternal. Ketersediaan alat bantu ini memastikan dampak kegiatan terus berlanjut setelah sesi pelatihan berakhir.

Evaluasi akhir melalui diskusi reflektif menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan. Mitra yang sebelumnya tidak dapat menjawab pertanyaan mendasar seperti “berapa unit minimal yang harus terjual agar tidak rugi?” kini mampu menjawabnya secara mandiri. Mitra juga berkomitmen menerapkan perhitungan BEP setiap awal bulan sebagai acuan penetapan target produksi, yang mencerminkan perubahan perilaku nyata melampaui sekadar perubahan pengetahuan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil menjembatani kesenjangan antara teori analisis BEP dengan praktik pengelolaan keuangan di tingkat usaha mikro. Model yang menggabungkan pelatihan intensif, pendampingan aplikatif, dan penyediaan alat bantu digital terbukti efektif dan layak direplikasi pada UMKM lain dengan karakteristik serupa. Ke depan, diperlukan monitoring berkala serta perluasan materi ke aspek manajemen keuangan lainnya agar kapasitas mitra dapat terus berkembang secara berkelanjutan.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan *Break Even Point* (BEP) pada UMKM My.Honeycraft telah berhasil dilaksanakan dan memberikan dampak positif yang nyata. Mitra yang sebelumnya mengelola keuangan secara intuitif kini mampu memahami struktur biaya, menghitung titik impas sebesar 15 unit per bulan, dan menyusun target laba dengan minimal penjualan 35 unit per bulan. Pendekatan pelatihan yang kontekstual dan partisipatif, didukung pendampingan aplikatif serta template digital yang berkelanjutan, terbukti efektif meningkatkan literasi keuangan mitra hingga pada level perubahan perilaku, ditandai dengan komitmen mitra untuk menerapkan perhitungan BEP secara rutin setiap awal bulan sebagai dasar penetapan target produksi dan penjualan.

Mitra My.Honeycraft disarankan untuk terus memperbarui data biaya pada template BEP secara rutin dan mulai mempelajari aspek keuangan lanjutan seperti laporan laba rugi sederhana dan perencanaan arus kas. Bagi tim pengabdian, disarankan untuk melakukan monitoring berkala minimal tiga bulan setelah kegiatan berakhir guna memastikan keberlanjutan dampak, sekaligus mempertimbangkan perluasan materi ke topik manajemen keuangan lainnya seperti harga pokok produksi dan laporan keuangan berbasis SAK EMKM pada kegiatan pengabdian berikutnya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pemilik dan pengelola My.Honeycraft atas keterbukaan, antusiasme, dan kesediaan dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan. Partisipasi aktif mitra menjadi kunci keberhasilan kegiatan ini. Tim juga mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah memberikan dukungan administratif dan kelembagaan sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Penghargaan juga disampaikan kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Semoga hasil kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat yang

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

berkelanjutan bagi pengembangan usaha My.Honeycraft dan menjadi inspirasi bagi kegiatan serupa di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adoe, D. I. A. (2025). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Tahu Ud Pink Jaya). *JUMMA'45: Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 4(2), 1326–1339. <https://doi.org/https://doi.org/10.30640/jumma45.v4i2.5350>
- Adriani, Y, A. M. S. A., Hasliah, Sardjan, B., & Rahmat, A. (2026). Peran Perencanaan Keuangan dalam Menunjang Keberlanjutan Usaha UMKM di Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar. *Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)*, 5(1), 631–637. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.6089>
- Harahap, A. K., Siregar, A. N., & Maulana, Z. (2026). Keterbatasan *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen (JIEM)*, 4(1), 1152–1166. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jiem/article/view/8539>
- Ma'rifah, L., Azzahra, A., Ula, A., Sudiro, M. H., & Fahriani, D. (2026). Pendampingan Penerapan Metode Variable Costing Umkm Es Tebu Bu Nanik. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 3(1), 414–424. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jrme/article/view/8209>
- Nurkusumaningtyas, A., Elya, D. R., Toruan, L. S. A. L., Furqon, R. E., & Wardani, S. K. (2025). Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba. *MUSYTARI*, 20(6). <https://cibangsa.com/index.php/musytari/article/view/3378/2896>
- Permana, A., Sugiharto, S., Isnaeni, F., & Nurhayati, S. (2026). Analisis Proses Pengambilan Keputusan Investasi Dalam Penganggaran Modal. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4, 13897–13903. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.5828>
- Pratama, W., & Sisdianto, E. (2024). Analisis Penerapan Standar Akuntansi Lingkungan Dalam Meningkatkan Sektor Umkm Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(12), 464–476. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jiem/article/view/3248>
- Rahayu, S., & Anugerah, M. T. P. U. (2024). Analisis Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM Berbasis SAK EMKM. *Creative and Innovative Economy*, 1, 60–77.
- Rahayu, S., Kurnianingsih, H. T., Lubis, F. K., Harlia, E., & Suginam. (2022). *Peningkatan Kualitas Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Melalui Aplikasi Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan SIAPIK ( Pada UMKM Anyaman Menday Gallery & Souvenir )*. 3(2), 49–55. <https://doi.org/10.47065/jpm.v3i2.696>
- Rahmiyanti, S., Ranggala, Q., Indra, J., Indradi, D., Suhatman, Z., Nurmiyanti, L., Sajid, M. R., Wajo, F., Meidina, F. T., & Fawwaz, M. I. (2025). Pelatihan Literasi Laporan Keuangan Sederhana Bagi Umkm Legok: Dampak Pada Praktik Pencatatan Dan Profitabilitas. *Jurnal Abdi Insani Volume*, 12(10), 5380–5390.
- Saputra, W. A., Jumriah, Wulandari, A., Dahlan, H., & Ulfiyanah, N. (2025). Revitalisasi Kawasan Air Terjun Bantimurung Gallang sebagai Upaya Peningkatan Peran Masyarakat Lokal dalam Pengelolaan Wisata. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Sosial Dan Humaniora*, 4(4), 546–555. <https://doi.org/10.55123/abdisoshum.v4i4.6659>
- Sirenden, M., Jaya, A., & Mongan, C. J. (2025). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing (Studi Kasus Usaha Bakso). *Jurnal Mirai Management*, 10(1), 21–27. <https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/mirai/article/view/8263>