

PENGENALAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI BEKAL BAGI MAHASISWA ILMU DAN TEKNOLOGI PANGAN DALAM MENUMBUHKAN JIWA WIRAUSAHA

Suci Nur Utami, M. Dini Adita

Program Studi Agribisnis

Universitas Muhadi Setiabudi, Jl. P. Diponegoro KM 2 Brebes 52252

e-mail: id.sucinurutami@gmail.com

Abstract: Introduction of Break Even Point Analysis (EPA) As a Provision for Food Science and Technology Students in Growing Entrepreneurial Spirit. Break Even Point Analysis (BEP) is one of the tools in economic analysis that can be used to assess the feasibility of a business. The business is feasible if the income value is greater than the BEP value. The vision of the Food Science and Technologies Program is "In the year 2022, the realization of the Superior Program that produce professional scholars with food technopreneurs based on religious values". To realize this vision, students must be equipped with the sciences related to entrepreneurship. The problems, there are no courses experienced by first semester students in Food Science and Technologies Program which containing entrepreneurship or business. The purpose of this program is to provide proficiencies for students to be more prepared in entrepreneurship. Activity material can be used as a reference in accepting entrepreneurial materials in the next semester. Improvement of understanding can be seen from the results of evaluation of post test questionnaires which showed an increase in understanding of 69%. Participants can find out the basic calculation in assessing the condition of a business. The obstacles faced in this activity are the lack of communication between participants and the media in activities. The media is in the form of business products from participants who will be assessed for their condition. The sustainability plan for the activity is that participants of the activity are encouraged to make a business plan that will be discussed and evaluated in the next activity, hold regular and incidental meetings to discuss the problems faced by participants in making a business plan, and assistance for students who already have a business. Assistance can be in the form of labeling in product packaging, improvement in packaging design, assistance with registration of business licenses, and improvement of marketing media for these products.

Keywords: Break Even Point, students, entrepreneurship

Abstrak: Pengenalan Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Bekal bagi Mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha. Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu alat dalam analisis ekonomi yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha. Usaha dinyatakan layak apabila nilai pendapatan bersih lebih besar dari nilai BEP. Visi Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan adalah "Pada tahun 2022 terwujudnya Program Studi yang Unggul dalam Menghasilkan Sarjana Profesional yang Berjiwa *Food Technopreneur* yang Berlandaskan Nilai-Nilai Religius". Untuk mewujudkan visi tersebut, mahasiswa harus dibekali dengan ilmu-ilmu yang terkait dengan kewirausahaan. Permasalahan yang dialami oleh mahasiswa semester 1 Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan adalah belum adanya mata kuliah bermuatan wirausaha atau bisnis. Tujuan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah memberikan bekal materi kepada mahasiswa peserta kegiatan agar lebih siap dalam berwirausaha. Materi kegiatan dapat dijadikan acuan dalam menerima materi-materi kewirausahaan di semester selanjutnya. Hasil kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman mahasiswa peserta kegiatan terkait analisis BEP. Peningkatan pemahaman dapat dilihat dari hasil evaluasi kuesioner *post-test* yang menunjukkan adanya peningkatan pemahaman sebesar 69%. Peserta dapat mengetahui perhitungan dasar dalam penilaian kondisi suatu usaha. Kendala yang dihadapi adalah kurangnya komunikasi peserta dan media dalam kegiatan. Media tersebut berupa produk usaha peserta yang dinilai kondisinya. Rencana keberlanjutan kegiatan adalah peserta kegiatan dianjurkan untuk membuat sebuah rencana usaha akan dibahas dan dievaluasi pada kegiatan selanjutnya, mengadakan pertemuan rutin dan insidental untuk membahas permasalahan yang dihadapi peserta dalam membuat sebuah rencana usaha, dan pendampingan bagi mahasiswa yang telah mempunyai usaha. Pendampingan dapat berupa pemberian label dalam kemasan produk, peningkatan desain kemasan, pendampingan pendaftaran ijin usaha, dan peningkatan media pemasaran bagi produk tersebut.

Kata Kunci: *Break Even Point*, mahasiswa, jiwa wirausaha

PENDAHULUAN

Universitas Muhadi Setiabudi (UMUS) merupakan salah satu perguruan tinggi swasta di Kabupaten Brebes yang berdiri pada tahun 2012. Lokasi UMUS berada di Jl. P. Diponegoro KM 2 Pesantunan, Kecamatan Wanasari, Kabupaten Brebes. UMUS memiliki jumlah mahasiswa yang cukup banyak, termasuk mahasiswa semester satu yang baru masuk pada Tahun Akademik 2018/2019. Bersumber dari visi universitas yang ingin mewujudkan perguruan tinggi yang unggul dalam bidang kewirausahaan, mahasiswa perlu dibekali ilmu-ilmu yang terkait dengan kewirausahaan sejak dini (semester 1).

Salah satu program studi di Universitas Muhadi Setiabudi adalah Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan. Program studi ini ingin membekali mahasiswa dan lulusannya dengan kemampuan *Food Technopreneurship*. Para lulusan diharapkan mempunyai jiwa kewirausahaan sesuai visi program studi. Untuk mewujudkan visi tersebut, mahasiswa perlu diberikan pengetahuan-pengetahuan mengenai kewirausahaan yang akan menjadi nilai tambah bagi mereka sejak awal.

Berdasarkan kurikulum yang ada, pada semester 1 belum ada mata kuliah yang membahas tentang pengantar kewirausahaan / bisnis. Di sini penulis berinisiatif untuk memberikan sebuah pemahaman bisnis kepada mahasiswa semester 1 melalui sebuah kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan memperkenalkan analisis *Break Even Point* (BEP). Analisis BEP menyajikan informasi berbagai tingkat penjualan serta menggambarkan hubungan antara volume penjualan, biaya, harga jual, dan *sales mix* terhadap laba suatu usaha (*cost-volume-profit analysis*) (Retnaningsih, 2013). Melalui analisis ini, perusahaan dapat menentukan besarnya volume penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisis BEP mengasumsikan perusahaan dalam kondisi belum mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian (Munawir, 2004).

Tujuan PkM ini adalah membekali mahasiswa semester 1 Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan terkait analisis BEP sehingga mahasiswa dapat menerapkan pengetahuan tersebut pada mata kuliah-mata kuliah lain yang relevan dengan bisnis. Hal ini tentu menunjang visi program studi, yaitu menghasilkan lulusan yang berjiwa *Food Agrotechnopreneurship*.

Berdasarkan prasarvei yang telah dilakukan, mahasiswa semester 1 Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan belum memperoleh materi perkuliahan terkait dengan Analisis Titik Impas (BEP). Mahasiswa belum mendapatkan materi perkuliahan yang membahas tentang analisis BEP. Berdasarkan hal tersebut, maka perlu diadakan sebuah pembelajaran analisis BEP terhadap mahasiswa semester 1 sehingga nantinya mahasiswa memiliki bekal yang cukup ketika mempelajari materi perkuliahan yang berkaitan dengan BEP dan turunannya.

ANALISIS SITUASI MASYARAKAT

Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan bernaung di bawah Fakultas Pertanian, UMUS. Rumusan visi program studi ini, yakni “Pada tahun 2022 terwujud Program Studi yang unggul dalam menghasilkan sarjana profesional yang berjiwa *food technopreneur* berlandaskan nilai-nilai religius”. Visi tersebut bermakna bahwa para lulusan, selain mempunyai ilmu dan keterampilan pangan, juga mempunyai bekal dalam berwirausaha. Untuk mencapai visi tersebut, materi-materi perkuliahan harus ditunjang dengan mata kuliah-mata kuliah yang berorientasi kewirausahaan.

Alat analisis yang dapat digunakan sebagai tolok ukur dalam usaha adalah analisis BEP. Analisis BEP dapat digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha. Usaha dikatakan layak atau menguntungkan apabila nilai pendapatan bersih lebih tinggi dari nilai BEP. Jadi, analisis BEP dapat dijadikan dasar dalam materi wirausaha. Sehubungan dengan itu, mahasiswa sekurang-kurangnya dapat memahami materi BEP melalui kegiatan perkuliahan per semester. Melihat kurikulum yang ada, pada kurikulum Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan, terutama semester 1, belum memiliki mata kuliah yang mengarah pada pengantar bisnis/wirausaha. Oleh karena itu, PkM ini dapat dilakukan untuk menunjang visi Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan ke arah jiwa *Food Technopreneurship*.

Berdasar pada deskripsi di atas, hasil analisis situasi PkM ini dirinci sebagai berikut. *Pertama*, isi Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan yang menghasilkan sarjana profesional berjiwa *Food Technopreneurship*, seperti terlihat pada gambar 1. *Kedua*, belum ada materi kuliah pada kurikulum semester 1 yang mengarah pada materi kewirausahaan atau pengantar bisnis.



Gambar 1. Visi Prodi Ilmu dan Teknologi Pangan

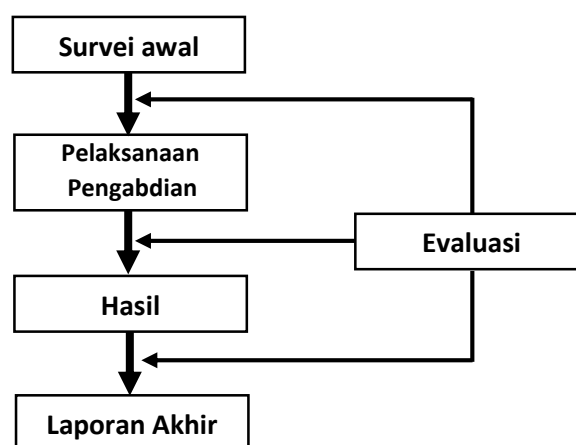
SOLUSI DAN METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Melihat situasi yang ada pada Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan saat ini, PkM ini dapat dijadikan cara untuk memecahkan masalah *food technopreneurship* bagi mahasiswa. Pengenalan analisis BEP kepada mahasiswa semester 1 dapat dijadikan dasar atau acuan bagi mahasiswa dalam menerima materi-materi perkuliahan pada semester selanjutnya. Dengan analisis BEP, mahasiswa dapat mengevaluasi kondisi sebuah usaha, apakah layak atau tidak untuk dikembangkan, dan menguntungkan atau tidak.

Kegiatan PkM ini dilaksanakan pada Selasa, 16 Oktober 2018 di ruang perkuliahan Fakultas Pertanian Universitas Muhadi

Setiabudi. Kegiatan ini menekankan partisipasi aktif para peserta atau kelompok sasaran kegiatan. Kelompok sasaran kegiatan adalah mahasiswa semester 1 (satu) Fakultas Pertanian Universitas Muhadi Setiabudi.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini, yaitu 1) ceramah dengan pemaparan materi yang berkaitan dengan analisis BEP; 2) diskusi untuk mengetahui respons pemahaman mahasiswa tentang materi yang dipaparkan tim PkM; 3) simulasi dengan melakukan perhitungan-perhitungan sederhana terkait bisnis/usaha yang sedang dijalani peserta kegiatan untuk mengetahui kondisi BEP, volume penjualan, dan kondisi finansial usaha. Alur kegiatan PkM ini dapat dilihat pada bagan berikut.



Bagan 1. Alur Kegiatan PkM

Bagan tersebut dijelaskan sebagai berikut. *Pertama*, survei awal. Survei awal atau prapengabdian adalah persiapan administrasi dan perizinan, persiapan materi dan pembuatan kuesioner awal. *Kedua*, pelaksanaan pengabdian. Kegiatan ini dilakukan di ruang perkuliahan Fakultas Pertanian Universitas Muhadi Setiabudi. Sebelum kegiatan dimulai peserta diberikan kuesioner untuk mengetahui pengetahuan peserta mengenai materi pengabdian yang akan diikuti. Pemaparan materi dilakukan tim pelaksana. Usai pemaparan materi, peserta mengisi kuesioner untuk mengukur sejauh mana respons dan kemampuan peserta dalam menerima materi yang telah disajikan (Hasdar M, et al., 2018).

Ketiga, hasil pengabdian. Tahap ini dilakukan dengan menindaklanjuti hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan. Pengolahan hasil kuesioner dilakukan untuk mengukur ketercapaian dari kegiatan. *Keempat*, evaluasi. Evaluasi dilakukan untuk menilai dan meninjau kegiatan pengabdian secara keseluruhan. Fokus evaluasi ada pada analisis dari kuesioner yang telah terisi. *Kelima*, laporan akhir. Laporan akhir merupakan bukti kinerja pelaksanaan kegiatan pengabdian. Laporan akhir tentunya disesuaikan dengan ketercapaian hasil yang diperoleh selama kegiatan berlangsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis BEP merupakan suatu teknik yang menjelaskan hubungan biaya, keuntungan, dan volume kegiatan. Analisis BEP dikenal juga dengan istilah *Cost Profit Volume* (CPV Analysis). Fungsi analisis ini adalah untuk merencanakan keuntungan suatu usaha. Melalui analisis BEP dapat dilihat kondisi perusahaan, yakni (1) untung apabila *Total Revenue* lebih besar dari *Total Cost* ($TR > TC$); (2) rugi apabila *Total Revenue* lebih kecil dari *Total Cost* ($TR < TC$); dan (3) tidak untung dan tidak rugi/ impas apabila *Total Revenue* sama dengan *Total Cost* ($TR = TC$). Perhatikan contoh berikut.

Penjualan	Rp 500.000,00
HPP/Variable Cost	<u>Rp 300.000,00</u>
Laba Kotor	Rp 200.000,00
Biaya Operasi /Fixed Cost	
Biaya adm, penjualan, & umum	<u>Rp 200.000,00</u>
Laba Bersih (EBIT)	Rp 0

Jadi, BEP terjadi bila *Earning Before Interest and Tax* (EBIT) = 0

BEP terjadi bila total pendapatan = total biaya ($TR = TC$)

$$TR = TC$$

$$P.Q = FC + VC$$

$$= FC + V.Q$$

$$P.Q - V.Q = FC$$

$$Q(P - V) = FC$$

$$Q(\text{unit}) = \frac{FC}{P - V}$$

Keterangan:

Q = Jumlah unit yang dihasilkan/dijual dalam kondisi BEP (dalam unit)

FC = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya variabel/unit

P = Harga Jual/unit (Rp/unit)

$P - V$ = *Contribution Margin* (CM)/ *Cotribution to fixed cost*
= Penghasilan penjualan setelah dikurangi biaya variabel

Kriteria:

CM > FC (untung)

CM < FC (rugi)

CM = FC (BEP)

Kegiatan PkM ini dilaksanakan selama satu bulan pada Oktober 2018 yang dibagi menjadi lima tahapan kegiatan sebagai berikut. *Pertama*, survei awal. Survei awal dilaksanakan pada tanggal 2-13 Oktober 2018. Persiapan administrasi dan perizinan, persiapan materi, dan pembuatan kuesioner awal dimaksudkan agar kegiatan berjalan dengan lancar. *Kedua*, pelaksanaan pengabdian. Kegiatan dilakukan di ruang perkuliahan Fakultas Pertanian Universitas Muhadi Setiabudi pada Selasa, 16 Oktober 2018. Sebelum dimulai, para peserta diberikan kuesioner untuk mengetahui pemahaman mereka mengenai materi pengabdian. Setelah itu, tim pelaksana memaparkan materi, dan diakhiri dengan pengisian kuesioner untuk mengukur sejauhmana respons dan kemampuan peserta dalam menerima materi yang telah disajikan (Hasdar M., et al., 2018).

Ketiga, hasil pengabdian. Tahap ini dilakukan dengan menindaklanjuti hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan. Pengolahan hasil kuesioner dilakukan untuk mengukur ketercapaian kegiatan. Tahapan ini dilaksanakan pada 17-24 Oktober 2018. *Keempat*, evaluasi. Tahapan ini

dilaksanakan bersamaan dengan tahapan pengolahan hasil kegiatan pada 17-24 Oktober 2018 untuk menilai dan meninjau kegiatan pengabdian secara keseluruhan. Fokus evaluasi adalah analisis kuesioner yang telah diisi peserta. *Kelima*, laporan akhir. Laporan akhir

disusun pada 24-31 Oktober 2018. Tahap ini merupakan bukti kinerja pelaksanaan kegiatan pengabdian. Laporan akhir tentunya disesuaikan dengan ketercapaian hasil yang diperoleh selama kegiatan berlangsung.

Tabel 1. Pencapaian Target Kegiatan

NO.	TAHAPAN KEGIATAN	PENCAPAIAN TARGET	
		TERLAKSANA	BELUM TERLAKSANA
1.	Survei awal	100 %	-
2.	Pelaksanaan	100%	-
3.	Hasil	100%	-
4.	Evaluasi	100%	-
5.	Laporan akhir	100%	-

Tahap pertama kegiatan pengabdian adalah pemberian kuesioner sebagai *pre-test*. Tujuan *pre-test* adalah untuk mengetahui apakah peserta pengabdian telah mengetahui istilah *Break Even Point*. Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa tingkat pemahaman peserta pada konsep *Break Even Point* (BEP) masih rendah, bahkan sebagian besar peserta belum pernah mendengar dan mengetahui mengenai BEP. Berdasarkan hasil yang ada dapat disimpulkan bahwa tingkat pemahaman peserta sebelum kegiatan masih rendah, yang dibuktikan dengan

persentase tingkat pemahaman mereka, yakni 24%.

Rendahnya pemahaman mahasiswa tentang konsep BEP disebabkan mahasiswa belum dibekali mata kuliah yang terkait dengan BEP. Mahasiswa juga belum mengerti bagaimana memadukan konsep teknologi pangan dengan *food agrotechnopreneurship*. Tabel berikut menunjukkan persentase hasil perbandingan pemahaman *pre-test* dan *post-test*.

Tabel 2. Evaluasi Kuesioner Kegiatan

NO.	PERTANYAAN	SEBELUM PELATIHAN		SESUDAH PELATIHAN		PENINGKATAN PENGETAHUAN (%)	
		Tidak	Ya	Tidak	Ya	Sebelum	Sesudah
1	Apakah anda tahu analisis-analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha?	5	1	0	6	17	100
2	Apakah anda tahu mengenai <i>Break Even Point</i> ?	5	1	0	6	17	100
3	Apakah anda tahu rumus perhitungan <i>Break Even Point</i> ?	5	1	2	4	17	67
4	Apakah anda tahu tentang margin kontribusi?	5	1	1	5	17	83
5	Apakah anda tahu tentang <i>fixed cost</i> ?	4	2	0	6	33	100
6	Apakah anda tahu tentang <i>variable cost</i> ?	4	2	0	6	33	100
7	Apakah anda tahu tentang <i>Revenue</i> ?	4	2	0	6	33	100
8	Apakah anda tahu tentang <i>Cost</i> ?	4	2	0	6	33	100
9	Apakah anda tahu tentang <i>Nett Profit</i> ?	4	2	0	6	33	100
10	Apakah anda tahu kaitan antara <i>Revenue</i> , <i>Cost</i> , dan <i>Nett Profit</i> ?	5	1	2	4	17	67
11	Apakah anda tahu kegunaan analisis <i>Break Even Point</i> ?	5	1	0	6	17	100

12	Apakah anda tahu mengapa analisis <i>Break Even Point</i> perlu dilakukan dalam menjalankan suatu usaha?	5	1	0	6	17	100
Rata-Rata							24
Peningkatan Pengetahuan							93
							69%

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui ketercapaian setiap tahapan kegiatan pengabdian. Evaluasi dilaksanakan dengan mengukur peningkatan pemahaman terkait kegiatan melalui kuesioner *post-test* (Hasdar, M., et al., 2018). Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa peningkatan pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan adalah 69%. Kegiatan ini mampu memberikan wawasan bagi peserta terutama dalam rangka persiapan menghadapi dunia usaha setelah lulus kuliah.

Hasil dari kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman mahasiswa semester 1 Fakultas Pertanian Universitas Muhadi Setiabudi terhadap materi dan konsep BEP. Kegiatan ini memberikan peran positif, terutama bagi mahasiswa yang telah mempunyai suatu usaha. Untuk lebih meningkatkan pengetahuan kewirausahaan

bagi mahasiswa, perlu dilakukan kegiatan lanjutan dan berkesinambungan untuk membahas permasalahan-permasalahan yang kiranya tidak didapatkan oleh mahasiswa dari kegiatan akademik. Peningkatan pemahaman mahasiswa dapat berdampak positif bagi kesiapan mahasiswa dalam berwirausaha.

Meskipun rata-rata hasil kegiatan ini dikategorikan berhasil, namun ada beberapa kendala yang ditemui pada saat kegiatan berlangsung, yakni (1) tingkat partisipasi peserta masih rendah. Komunikasi peserta pada saat kegiatan tergolong kurang karena ada peserta yang kurang aktif dalam diskusi; (2) keterbatasan media yang digunakan. Kegiatan akan lebih berhasil apabila ada satu atau lebih contoh produk usaha yang dirintis oleh peserta kegiatan. Foto berikut adalah aktivitas PkM yang berlangsung di Fakultas Pertanian, UMUS.



Gambar 2. Peserta Kegiatan



Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan ini tidak dapat berjalan dengan lancar dan berkesinambungan tanpa ada kegiatan keberlanjutan. Sebelum kegiatan berakhir telah dilakukan kesepakatan dengan peserta kegiatan terkait dengan rencana keberlanjutan program tersebut. Rencana keberlanjutan program kegiatan, yakni (1) peserta kegiatan membuat sebuah rencana usaha yang dibahas dan dievaluasi pada kegiatan selanjutnya; (2) mengadakan pertemuan rutin dan insidental untuk membahas permasalahan-permasalahan

yang dihadapi oleh peserta dalam membuat sebuah rencana usaha; (3) pendampingan bagi peserta untuk merintis sebuah usaha. Tujuan pendampingan adalah supaya peserta memahami hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan usaha kecil. Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan suatu usaha, di antaranya, ialah mengenali kebutuhan pelanggan, peningkatan kualitas produk, pengemasan dan *display* produk, penetapan harga jual, promosi

dan *branding*, serta pembukuan/ akuntansi sederhana (Wahyudin *et al.*, 2018).

Pendampingan merupakan salah satu cara dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat (Hasdar, M *et al.*, 2018). Menurut Hasdar *et al* (2018), berbagai cara untuk menumbuhkan jiwa wirausaha bagi masyarakat, antara lain, dengan pelatihan kewirausahaan, pelatihan perhitungan kelayakan usaha, penggunaan teknologi tepat guna, pemberian motivasi peluang bisnis di daerah dan pentingnya membangun wilayah sendiri, pelatihan pengolahan bahan baku lokal yang berkualitas, dan pendampingan bagi calon wirausaha untuk membuka usaha.

KESIMPULAN

Analisis BEP merupakan analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui kondisi kelayakan suatu usaha. Keuntungan suatu usaha harus lebih tinggi dari nilai BEP agar usaha layak untuk dikembangkan. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi peserta kegiatan. Hasil kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman peserta kegiatan mengenai analisis BEP. Peserta bisa mengetahui perhitungan dasar dalam penilaian kondisi suatu usaha.

Kendala yang dihadapi adalah kurangnya komunikasi peserta dan media dalam kegiatan. Media berupa produk usaha dari peserta yang akan dinilai kondisinya. Rencana keberlanjutan kegiatan adalah peserta kegiatan dianjurkan untuk membuat sebuah rencana usaha, sehingga dapat dibahas dan dievaluasi pada kegiatan selanjutnya, mengadakan pertemuan rutin dan insidental untuk membahas permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam membuat sebuah rencana usaha, dan pendampingan intensif terhadap mahasiswa yang telah mempunyai usaha kecil dan menengah. Pendampingan dapat berupa pemberian label dalam kemasan produk, peningkatan desain kemasan, pendampingan

pendaftaran ijin usaha, dan peningkatan media pemasaran produk tersebut.

DAFTAR RUJUKAN

- Cempaka, Mega Dutha dan Ratna Komala Dewi dan A.A.A Wulandira SDJ. 2016. "Analisis Break Even Point Penjualan Pupuk Organik (Studi Kasus Simantri 174 Gapoktan Dharma Pertiwi di Kabupaten Badung, Provinsi Bali)". *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata* 5 (1). Universitas Udayana.
- Hasdar, M. Melly Fera, M. Dini Adita. 2018. "Peningkatan Pengetahuan dan Skill Bisnis Calon Wirausahawan Muda di SMK Jurusan Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian (TPHP) di Warungpring Kabupaten Pemalang". *Proceeding Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian pada Masyarakat* 1 (1).
- Munawir, S. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty: Jakarta.
- Retnaningsih, N. 2013. "Analisis Break Even Point (BEP) dan Profitabilitas Usaha Roti pada "Ganep Bakery" di Surakarta". *Widyatama* 1 (22) : 55 – 63.
- Vivin U, Dzulkrirom AR, Raden R. 2016. "Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)". *Jurnal Administrasi Bisnis* no 35 (1).
- Wahyudin, A. A Yulianto. B Solikhah. 2018. "Membangun Kemajuan Usaha Kecil di Kelurahan Pakintelan". *Proceeding Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian pada Masyarakat* 1 (1): 1-5.