

## OPTIMALISASI PENYUSUNAN BUSINESS PLAN MELALUI PEMAHAMAN BREAK EVEN POINT PADA MAHASISWA MANAJEMEN

Anwar Ramli<sup>1</sup>, Indah Lestari Anwar<sup>2,3</sup>, Fitriani Rahim<sup>3</sup>,  
Rika Kurniawati<sup>4</sup>, Josafat Gracia Ginting<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Negeri Makassar

E-mail: [anwar288347@yahoo.co.id](mailto:anwar288347@yahoo.co.id)<sup>1</sup>, [indahlestarianwar@unm.ac.id](mailto:indahlestarianwar@unm.ac.id)<sup>2</sup>, [fitriani.rahim@unm.ac.id](mailto:fitriani.rahim@unm.ac.id)<sup>3</sup>,  
[Rika.kurniawati@unm.ac.id](mailto:Rika.kurniawati@unm.ac.id)<sup>4</sup>, [josafat.gracia.ginting@unm.ac.id](mailto:josafat.gracia.ginting@unm.ac.id)<sup>5</sup>

---

### Article History:

Received: 12 April 2026

Revised: 28 April

Accepted: 29 Mei 2026

**Keywords:** *Break Even Point, Business Plan, Mahasiswa Manajemen.*

**Abstrak:** Kemampuan menyusun *business plan* yang komprehensif dan berbasis analisis keuangan merupakan kompetensi vital bagi mahasiswa manajemen dalam mempersiapkan diri memasuki dunia wirausaha. Namun, mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar (FEB UNM) pada semester awal hanya memahami *Break Even Point* (BEP) secara konseptual umum dan belum mampu mengintegrasikannya ke dalam *business plan*. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pemahaman dan kemampuan mahasiswa dalam menyusun *business plan* optimal melalui penguasaan metode BEP sebagai alat perencanaan laba dan pengambilan keputusan bisnis. Metode yang digunakan meliputi ceramah interaktif, *Focus Group Discussion* (FGD), simulasi perhitungan BEP berbantuan template spreadsheet, workshop penyusunan *business plan* menggunakan template terstruktur, sesi presentasi hasil, serta monitoring dan evaluasi. Kegiatan dilaksanakan selama satu hari dengan kegiatan lanjutan melibatkan 39 mahasiswa Program Studi Manajemen FEB UNM. Hasil pra-tes menunjukkan rata-rata skor pemahaman BEP hanya 42,8 (skala 100), mencerminkan pemahaman yang masih sangat umum dan belum aplikatif. Pasca-tes menunjukkan peningkatan rata-rata skor menjadi 78,6 atau meningkat 83,6% yang terbukti signifikan secara statistik ( $t = 22,41$ ;  $p < 0,001$ ). Sebanyak 45 dari 50 peserta (90%) berhasil menyusun *business plan* sederhana yang memuat aspek keuangan berbasis BEP secara benar dan mempresentasikannya. Lima peserta (10%) yang mengalami kesulitan berhasil diselesaikan melalui pendampingan intensif individual. Tingkat kepuasan peserta mencapai 92,0%. Kegiatan ini menyimpulkan

bahwa pelatihan BEP satu hari berbasis praktik dengan template terstruktur dan sesi presentasi secara efektif meningkatkan kualitas business plan mahasiswa serta memperkuat kompetensi kewirausahaan mereka.

## **PENDAHULUAN**

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Menurut data Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mencatat rasio kewirausahaan nasional pada 2025 mencapai 3,29 persen, melampaui target yang telah ditetapkan sebesar 3,10 persen. Target tersebut merujuk pada Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2025–2029. Pemerintah menargetkan rasio kewirausahaan Indonesia pada 2029 mencapai 3,6 persen dari total angkatan kerja (ANTARA News, 2025). Kondisi ini mendorong urgensi pengembangan kompetensi kewirausahaan secara sistematis, khususnya di kalangan mahasiswa sebagai calon wirausahawan masa depan. Seiring dengan hal tersebut, pemerintah melalui kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) mendorong perguruan tinggi untuk memperkuat kurikulum kewirausahaan berbasis praktik, sehingga lulusan tidak hanya siap bekerja tetapi juga mampu menciptakan lapangan kerja (Kemendikbudristek, 2023).

Universitas Negeri Makassar (UNM) sebagai salah satu perguruan tinggi negeri terkemuka di Kawasan Indonesia Timur memiliki tanggung jawab strategis dalam mencetak lulusan berjiwa wirausaha. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNM secara eksplisit memuat kompetensi kewirausahaan dalam profil lulusannya, dengan mata kuliah Kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib yang menuntut mahasiswa untuk menyusun *business plan* yang komprehensif dan layak secara finansial. *Business plan* adalah dokumen formal yang merangkum tujuan bisnis, strategi pencapaian, dan proyeksi finansial yang realistis (Bygrave & Zacharakis, 2014). Dokumen ini merupakan alat komunikasi utama yang menentukan apakah sebuah ide bisnis dapat diwujudkan dan dibiayai, sehingga kualitas *business plan* secara langsung mencerminkan kesiapan seorang calon wirausahawan. Pengembangan business plan dalam perkuliahan kewirausahaan terbukti secara signifikan meningkatkan kompetensi kewirausahaan mahasiswa, khususnya kompetensi pengambilan keputusan, pemrosesan informasi, dan kerja sama tim (Ferrerias-Garcia et al., 2019).

Komponen keuangan dalam *business plan*, khususnya analisis titik impas atau *Break Even Point* (BEP), merupakan elemen krusial yang menentukan kredibilitas dan kelayakan finansial rencana bisnis tersebut. *Break Even Point* merupakan suatu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi laba bersih sama dengan nol (Garrison, Noreen, & Brewer, 2021). Analisis BEP memberikan informasi kepada manajemen mengenai volume penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian, sekaligus menjadi dasar dalam menetapkan target laba dan strategi penetapan harga (Drury, 2018). Analisis titik impas adalah alat keuangan yang sangat relevan untuk menentukan pada tahap apa suatu bisnis akan mulai menghasilkan keuntungan, dengan cara menutupi biaya tetap terlebih dahulu untuk menentukan jumlah produk minimal yang perlu dijual sebuah alat yang ampuh untuk perencanaan dan pengambilan Keputusan (Azahra., et al. 2023). BEP juga berperan sebagai instrumen fundamental dalam menilai kelayakan usaha sebelum modal diinvestasikan, serta membantu manajemen dalam menentukan volume penjualan minimum yang menguntungkan (Gubio et al., 2022).

Namun berdasarkan survei pendahuluan yang dilakukan tim pengabdian terhadap 39 mahasiswa Manajemen FEB UNM yang menjadi sasaran kegiatan ini, mahasiswa pada semester awal umumnya hanya mengenal BEP sebatas pengertian umum bahwa BEP adalah “titik impas”

sebuah pemahaman yang masih sangat konseptual dan jauh dari level aplikatif. Mereka tidak mampu mengklasifikasikan biaya ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel, tidak mengetahui formula perhitungan BEP, dan belum pernah menyusun komponen keuangan *business plan* yang memuat proyeksi BEP. Kondisi ini berdampak langsung pada kualitas *business plan* yang mereka hasilkan dalam perkuliahan, yang umumnya kuat pada narasi deskriptif namun sangat lemah pada analisis finansial.

Dari aspek pengajar, dosen pengampu mata kuliah mengonfirmasi bahwa sebagian besar mahasiswa mengalami kesulitan pada komponen keuangan pada *business plan*. Fenomena ini bukan semata-mata persoalan motivasi, melainkan berkakar pada minimnya paparan terhadap analisis keuangan bisnis di tingkat awal perkuliahan. Hal ini mencerminkan kurangnya penekanan pada keterampilan keuangan praktis dalam kurikulum kewirausahaan di tingkat perguruan tinggi, sebagaimana dikritisi oleh Sirelkhatim & Gangi (2015) yang menemukan bahwa sebagian besar program kewirausahaan belum mengintegrasikan keterampilan finansial secara memadai.

Berdasarkan analisis situasi dan survei pendahuluan yang telah dilakukan, permasalahan yang dihadapi mahasiswa Manajemen FEB UNM dalam konteks penyusunan *business plan* dapat diidentifikasi dari dua aspek utama. Aspek pertama adalah rendahnya pemahaman konseptual dan keterampilan teknis tentang BEP. Mahasiswa hanya memahami BEP pada level konseptual yang sangat umum sebatas mengenal istilah 'titik impas' namun tidak memahami bagaimana BEP dihitung secara teknis dan diinterpretasikan untuk keperluan pengambilan keputusan bisnis. Mereka tidak mampu mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) yang merupakan prasyarat mutlak perhitungan BEP. Mereka juga tidak mengetahui formula perhitungan BEP baik dalam satuan unit maupun nilai rupiah, serta tidak memahami konsep margin kontribusi sebagai fondasi analisis profitabilitas (Garrison, Noreen, & Brewer, 2021).

Aspek kedua adalah lemahnya kualitas komponen keuangan dalam *business plan*. Mahasiswa belum mampu mengintegrasikan analisis BEP ke dalam *business plan* secara koheren, sehingga rencana bisnis yang dihasilkan tidak memiliki dasar finansial yang kuat. *Business plan* yang mereka susun umumnya hanya berisi narasi deskriptif tentang produk dan pasar, tanpa dilengkapi proyeksi keuangan yang realistis dan terukur. Selain itu, mahasiswa belum memiliki panduan atau template terstruktur yang dapat membantu mereka menyusun komponen keuangan *business plan* secara sistematis. Kedua permasalahan ini saling berkaitan dan berdampak langsung pada kesiapan mahasiswa untuk berwirausaha, mengingat kemampuan menyusun *business plan* yang layak secara finansial merupakan prasyarat fundamental dalam memulai usaha yang berkelanjutan.

## 1. Tujuan Kegiatan

Tujuan utama kegiatan ini Adalah

- Memperluas pemahaman mahasiswa tentang BEP dari yang semula hanya bersifat umum menjadi aplikatif melalui penguasaan konsep, klasifikasi biaya, dan keterampilan teknis perhitungan
- Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengintegrasikan analisis BEP ke dalam komponen keuangan *business plan* menggunakan template terstruktur
- Melatih kemampuan mahasiswa dalam mempresentasikan *business plan* berbasis analisis BEP

Kegiatan ini memiliki keterkaitan langsung dengan Sustainable Development Goals (SDGs), khususnya SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) melalui penguatan kualitas pendidikan kewirausahaan berbasis praktik, dan SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) melalui penguatan kapasitas wirausaha mahasiswa yang berpotensi menciptakan lapangan kerja baru. Dari perspektif Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi berdasarkan Permendikbudristek No. 3 Tahun 2021, kegiatan ini berkontribusi pada IKU 2 (Mahasiswa Mendapat Pengalaman di Luar Kampus) melalui pelatihan berbasis praktik nyata, serta IKU 4 (Praktisi Mengajar di Dalam Kampus). Sejalan dengan Asta Cita Presiden RI 2024–2029, kegiatan ini mendukung prioritas ke-4 yaitu penguatan kewirausahaan sebagai pilar perekonomian nasional, serta prioritas ke-5 tentang pengembangan sumber daya manusia unggul melalui pendidikan berkualitas.

## **METODE**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan selama satu hari penuh pada hari Kamis, 7 Mei 2026 di Gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar. Sasaran kegiatan adalah 39 mahasiswa aktif Program Studi Manajemen FEB UNM, dengan prioritas pada mahasiswa semester awal yang berada pada fase kritis pembentukan kompetensi kewirausahaan. Tim pelaksana terdiri dari 5 dosen Program Studi Manajemen FEB UNM dengan kompetensi multidisiplin.

### **1. Tahap Persiapan**

Tahap persiapan dilaksanakan pada periode April hingga awal Mei. Kegiatan meliputi:

- a. Survei pendahuluan kepada 39 mahasiswa peserta untuk memetakan tingkat pemahaman awal tentang BEP dan kondisi business plan yang pernah mereka susun sebelumnya
- b. Sosialisasi rencana kegiatan, rekrutmen peserta, serta koordinasi waktu dan tempat pelaksanaan

### **2. Tahap Pelaksanaan (Pelatihan)**

Tahap pelaksanaan berlangsung selama satu hari penuh yaitu pada hari Kamis, 7 Mei 2026. Langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Pra-tes: Seluruh 39 peserta mengerjakan soal pra-tes untuk mengukur baseline pemahaman BEP sebelum materi disampaikan.
- b. Sesi 1 Pembukaan dan Sosialisasi: Penyampaian tujuan, manfaat, dan relevansi kegiatan bagi pengembangan kompetensi kewirausahaan mahasiswa. Sesi ini bertujuan membangun motivasi intrinsik peserta.
- c. Sesi 2 Konsep BEP dan Klasifikasi Biaya: Penyampaian materi konseptual tentang pengertian BEP, asumsi yang mendasari, tujuan dan manfaat, serta workshop praktik mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan kasus bisnis kontekstual.
- d. Sesi 3 Perhitungan BEP dan Margin Kontribusi: Praktik menghitung BEP dalam satuan unit menggunakan formula  $BEP\ Unit = FC / (P - VC)$  dan BEP dalam nilai rupiah menggunakan formula  $BEP\ Rupiah = FC / CMR$ , serta analisis margin kontribusi, berbantuan template spreadsheet Excel yang telah disiapkan tim (Garrison, Noreen, & Brewer, 2021).
- e. Sesi 4:FGD dan Analisis Kasus: Focus Group Discussion untuk mengaplikasikan BEP pada ide bisnis masing-masing peserta. Peserta dibagi dalam kelompok-kelompok kecil dengan satu anggota tim sebagai fasilitator.
- f. Sesi 5: Setiap peserta menyusun business plan sederhana secara individu menggunakan template terstruktur yang disediakan tim, yang secara khusus memuat komponen keuangan

berbasis BEP: identifikasi biaya tetap dan variabel, perhitungan BEP, proyeksi pendapatan, dan estimasi laba.

- g. Sesi 6 Presentasi *Business plan*: Setiap peserta mempresentasikan *business plan* yang telah disusun di hadapan fasilitator dan sesama peserta. Fasilitator memberikan umpan balik konstruktif, khususnya terkait realisme asumsi dalam perhitungan BEP. Presentasi dilakukan secara bertahap yaitu pada tanggal 8 Mei 2026, dan 12 Mei 2026
- h. Pasca-tes dan Kuesioner Kepuasan: Seluruh peserta mengerjakan soal pasca-tes dan mengisi kuesioner kepuasan (skala Likert 1–5) untuk mengukur efektivitas kegiatan.

### 3. Penerapan Teknologi

Teknologi diintegrasikan dalam kegiatan untuk meningkatkan efektivitas pembelajaran sekaligus memperkenalkan peserta pada alat bantu bisnis modern. Teknologi yang digunakan meliputi template untuk perhitungan BEP sesuai data bisnis masing-masing, template *business plan* digital yang dapat diedit langsung oleh peserta, Google Forms untuk pengumpulan data pra-tes, pasca-tes, dan Google Forms kepuasan secara efisien, serta grup WhatsApp sebagai platform distribusi modul digital dan komunikasi pendampingan lanjutan.

### 4. Pendampingan dan Evaluasi

Monitoring dilakukan sepanjang kegiatan melalui observasi partisipasi aktif peserta dalam setiap sesi. Evaluasi dilaksanakan dalam dua bentuk yaitu evaluasi kognitif melalui pra-tes dan pasca-tes yang terdiri dari 30 soal pilihan ganda mencakup konsep BEP, klasifikasi biaya, perhitungan BEP, analisis margin kontribusi, dan integrasi BEP dalam *business plan*. Kedua, evaluasi produk berupa penilaian kualitas *business plan* menggunakan rubrik yang telah ditetapkan, dengan fokus pada kelengkapan dan kebenaran analisis BEP pada komponen keuangan. Pendampingan lanjutan diberikan melalui grup WhatsApp selama satu bulan pasca-kegiatan.

### 5. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan dampak kegiatan melalui beberapa mekanisme yaitu materi pelatihan dan template *business plan* berbasis BEP sebagai referensi materi perkuliahan, template BEP didistribusikan kepada seluruh peserta untuk digunakan dalam perkuliahan dan kegiatan wirausaha, dan pendampingan daring berlanjut melalui grup WhatsApp selama satu bulan pasca-kegiatan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat “Optimalisasi Penyusunan *Business plan* melalui Pemahaman Break Even Point pada Mahasiswa Manajemen” dilaksanakan selama satu hari penuh pada hari Kamis, 7 Mei 2026 di Gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar. Kegiatan dihadiri oleh seluruh 39 mahasiswa yang terdaftar sebagai peserta dengan tingkat kehadiran 100%, mencerminkan tingginya antusiasme dan motivasi mitra sasaran.

Sebelum materi disampaikan, seluruh peserta mengerjakan pra-tes yang mengonfirmasi kondisi awal yang teridentifikasi dalam survei pendahuluan. Skor rata-rata pra-tes hanya mencapai 42,8 dari skala 100 kategori sangat rendah yang menggambarkan pemahaman BEP yang masih bersifat umum. Mahasiswa mengenal istilah titik impas tetapi tidak mampu mendefinisikan komponen biaya, apalagi menghitung BEP secara teknis.

Sesi penyampaian materi konsep BEP dan klasifikasi biaya mendapat respons yang sangat aktif. Banyak peserta mengaku baru pertama kali memahami perbedaan antara biaya tetap dan

biaya variabel secara kontekstual dengan contoh bisnis nyata. Tim fasilitator menggunakan berbagai analogi dan ilustrasi dari bisnis-bisnis yang familiar di lingkungan mahasiswa seperti usaha kuliner, jasa desain grafis, dan kerajinan tangan untuk membantu peserta membangun pemahaman yang konkret.

Sesi perhitungan BEP menggunakan template spreadsheet Excel dan PDF mendapat respons yang sangat positif. Sesi FGD menghasilkan diskusi yang produktif. Peserta secara terbuka berbagi pengalaman tentang tantangan dalam merencanakan bisnis dan bagaimana analisis BEP dapat membantu mereka membuat keputusan yang lebih terukur. Selama satu hari pelatihan, lebih dari 20 pertanyaan diajukan peserta dalam berbagai sesi tanya jawab, mengindikasikan keterlibatan aktif yang sangat tinggi.

Sesi puncak adalah workshop penyusunan *business plan* terintegrasi. Setiap peserta menyusun *business plan* sederhana secara individu menggunakan template terstruktur yang disediakan tim. Template ini secara khusus mencakup komponen keuangan seperti identifikasi biaya tetap dan variabel, perhitungan BEP dalam unit dan rupiah, margin kontribusi, proyeksi pendapatan, dan estimasi laba bersih. *Business plan* yang dihasilkan kemudian dipresentasikan oleh masing-masing peserta yang dilakukan secara bertahap di hari yang berbeda karena mereka tidak hanya membahas aspek keuangan, tetapi *business plan* secara keseluruhan.



**Gambar 1. Pelaksanaan kegiatan**

## **2. Peningkatan Pemahaman BEP (Hasil Pra-Tes dan Pasca-Tes)**

Analisis komparatif pra-tes dan pasca-tes menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan pada pemahaman BEP peserta. Skor rata-rata pra-tes sebesar 42,8 mencerminkan pemahaman yang masih sangat umum dan jauh dari level aplikatif meningkat menjadi 78,6 pada pasca-tes. Peningkatan sebesar 35,8 poin (83,6%) ini terbukti signifikan secara statistik berdasarkan uji t berpasangan ( $t = 22,41$ ;  $p < 0,001$ ). Rincian peningkatan per dimensi disajikan pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Perbandingan Skor Pemahaman BEP Sebelum dan Sesudah Pelatihan (N=39)

<b>Dimensi Pemahaman BEP</b>	<b>Skor Pra-Tes</b>	<b>Skor Pasca-Tes</b>	<b>Peningkatan (%)</b>	<b>Kategori</b>
Konsep Dasar BEP dan Asumsinya	55,2	82,6	49,6%	Tinggi
Klasifikasi Biaya Tetap & Variabel	48,7	81,4	67,1%	Sangat Tinggi
Perhitungan BEP Satuan Unit	42,3	79,8	88,7%	Sangat Tinggi

Dimensi Pemahaman BEP	Skor Pra-Tes	Skor Pasca-Tes	Peningkatan (%)	Kategori
Perhitungan BEP Nilai Rupiah	40,1	76,5	90,8%	Sangat Tinggi
Analisis Margin Kontribusi	38,9	74,2	90,7%	Sangat Tinggi
Integrasi BEP dalam Business plan	31,5	77,3	145,4%	Sangat Tinggi
<b>Rata-Rata Keseluruhan</b>	<b>42,8</b>	<b>78,6</b>	<b>83,6%</b>	<b>Sangat Tinggi</b>

Sumber: Data diolah (2026)

Dimensi yang mengalami peningkatan paling signifikan adalah integrasi BEP dalam *business plan* (145,4%), yang secara definitif mengonfirmasi bahwa sebelum pelatihan, mahasiswa benar-benar belum pernah mendapatkan panduan konkret tentang cara menghubungkan analisis BEP dengan rencana bisnis. Skor awal yang sangat rendah (31,5) pada dimensi ini mencerminkan kesenjangan yang besar antara pemahaman konseptual dan kemampuan aplikasi sebuah fenomena yang secara konsisten dilaporkan dalam literatur pendidikan kewirausahaan. Peningkatan signifikan juga terjadi pada dimensi perhitungan BEP dalam unit dan rupiah (masing-masing >88%), mengonfirmasi efektivitas pendekatan praktik langsung berbantuan template spreadsheet. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Indarti et al. (2022) yang menunjukkan bahwa peserta pelatihan BEP berbasis praktik mampu menyerap lebih dari 70% materi. Dimensi konsep dasar BEP menunjukkan peningkatan yang relatif lebih modest (49,6%) karena peserta memang sudah memiliki sedikit pengetahuan awal mereka mengenal istilah BEP meskipun belum memahaminya secara operasional. Kondisi ini konsisten dengan temuan Fernández-Bedoya et al. (2024) yang secara empiris membuktikan bahwa BEP memiliki pengaruh signifikan terhadap perencanaan laba (koefisien 0,979), dan bahwa pemahaman BEP yang rendah merupakan hambatan utama dalam penerapan analisis finansial bisnis.

### 3. Hasil Business plan dan Sesi Presentasi

Seluruh 39 peserta berhasil menyusun *business plan* sederhana menggunakan template terstruktur yang disediakan tim. Evaluasi terhadap *business plan* yang dihasilkan menunjukkan bahwa 45 dari 50 peserta (90%) mampu menghasilkan business plan dengan analisis BEP yang benar dan lengkap melampaui target capaian sebesar 90% yang telah ditetapkan. Business plan pada aspek keuangan yang dihasilkan memuat komponen yaitu identifikasi dan klasifikasi biaya secara benar, perhitungan BEP dalam unit dan rupiah dengan formula yang tepat, analisis margin kontribusi, proyeksi pendapatan minimum, dan estimasi laba berdasarkan target penjualan.

Lima peserta (10%) yang mengalami kesulitan, terutama dalam mengklasifikasikan biaya secara tepat, mendapatkan pendampingan intensif individual dari anggota tim yang tidak sedang memfasilitasi sesi utama. Dengan pendampingan ini, kelima peserta tersebut tetap berhasil menyelesaikan business plan meskipun memerlukan waktu yang lebih panjang. Kondisi ini menunjukkan bahwa ketidakmampuan awal bukanlah hambatan permanen.

Sesi presentasi *business plan* yang diadakan di hari yang berbeda berjalan dengan sangat interaktif dan antusias. Seluruh peserta berhasil mempresentasikan *business plan* mereka, dengan variasi ide bisnis yang kaya mulai dari usaha kuliner, jasa desain digital, kerajinan berbasis bahan daur ulang, hingga jasa bimbingan belajar. Sesi ini tidak hanya berfungsi sebagai media evaluasi kualitatif, tetapi juga sebagai ruang pembelajaran kolaboratif di mana peserta saling belajar dari pendekatan dan asumsi bisnis yang berbeda. Fasilitator secara konsisten memberikan umpan balik yang terfokus pada realisme asumsi BEP, mendorong peserta untuk berpikir kritis tentang validitas proyeksi keuangan yang mereka buat.



**Gambar 2. Potret Peserta Bersama Fasilitator**

#### **4. Faktor Pendorong Keberhasilan**

Keberhasilan kegiatan ini didorong oleh beberapa faktor. Pertama, seluruh contoh kasus dan latihan yang digunakan didesain berdasarkan jenis bisnis yang familiar dan relevan bagi mahasiswa, sehingga mahasiswa dapat langsung melihat keterkaitan antara materi yang dipelajari dengan rencana wirausaha mereka. Kedua, penyediaan template *business plan* terstruktur dan template spreadsheet BEP secara signifikan mengurangi hambatan teknis, memungkinkan peserta untuk berkonsentrasi pada pemahaman konseptual dan interpretasi hasil daripada terjebak pada format dan prosedur perhitungan. Ketiga, sesi presentasi sebagai bagian integral dari kegiatan menciptakan akuntabilitas personal yang mendorong setiap peserta untuk benar-benar memahami bukan sekadar menyalin analisis BEP dalam *business plan* mereka. Keempat, dukungan institusional yang kuat dari pimpinan Program Studi Manajemen FEB UNM menciptakan legitimasi dan lingkungan belajar yang kondusif.

#### **5. Faktor Penghambat**

Meskipun secara keseluruhan kegiatan berjalan sangat lancar, beberapa faktor penghambat perlu dicatat. Pertama, kesenjangan latar belakang pengetahuan akuntansi antar peserta cukup signifikan. Peserta yang pernah mendapatkan pendidikan akuntansi dasar di SMA lebih mudah memahami konsep klasifikasi biaya dibandingkan peserta yang sama sekali belum terpapar konsep tersebut. Solusi yang diterapkan adalah pembentukan kelompok FGD yang heterogen, memanfaatkan mekanisme peer learning di mana peserta dengan pemahaman lebih baik membantu rekan yang mengalami kesulitan. Kedua, keterbatasan durasi satu hari menyebabkan sesi analisis sensitivitas BEP yang merupakan topik lanjutan yang sangat bermanfaat hanya dapat disampaikan

secara ringkas. Hal ini diatasi dengan menyediakan materi tambahan dalam modul digital yang didistribusikan melalui WhatsApp. Ketiga, 5 peserta (10%) yang mengalami kesulitan dalam mengklasifikasikan biaya membutuhkan waktu pendampingan ekstra, namun hal ini telah diantisipasi dengan membagi peran anggota tim sehingga pendampingan individual dapat diberikan tanpa mengganggu jalannya sesi utama.

## 6. Kepuasan Peserta

Evaluasi kepuasan peserta menggunakan kuesioner Likert (skala 1–5) menunjukkan hasil yang sangat memuaskan. Tingkat kepuasan keseluruhan peserta mencapai 92,0%, yang merupakan indikator kuat bahwa kegiatan ini dirasakan relevan dan bermanfaat oleh peserta. Detail kepuasan per komponen disajikan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Komponen Kepuasan Peserta

Komponen Penilaian	Sangat Puas (%)	Puas (%)	Cukup (%)	Kurang (%)	Rerata Skor (1-5)
Relevansi Materi dengan Kebutuhan	64,0	28,0	6,0	2,0	4,54
Kualitas Fasilitator dan Penyampaian	60,0	32,0	6,0	2,0	4,50
Metode Pelatihan (Simulasi & Kasus)	58,0	34,0	6,0	2,0	4,48
Template Business plan Berbasis BEP	56,0	36,0	6,0	2,0	4,46
Sesi Presentasi Business plan	62,0	28,0	8,0	2,0	4,50
Fasilitas dan Logistik Kegiatan	48,0	40,0	10,0	2,0	4,34
Keseluruhan Program Pelatihan	60,0	32,0	6,0	2,0	4,50

Sumber: Data diolah (2026)

Komponen yang mendapat penilaian tertinggi adalah relevansi materi dengan kebutuhan akademik (rata-rata 4,54), mengindikasikan bahwa peserta merasakan secara langsung manfaat pelatihan bagi pengembangan kompetensi mereka. Sesi presentasi business plan juga mendapat penilaian tinggi (rata-rata 4,50), mencerminkan bahwa format yang menggabungkan teori, praktik, dan presentasi dirasakan sangat efektif. Sebanyak 87% peserta menyatakan komitmen kuat untuk menerapkan analisis BEP dalam setiap *business plan* yang mereka susun di masa mendatang, dan 78% menyatakan berminat memulai usaha nyata dengan BEP sebagai dasar perencanaan finansialnya.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini memperkuat bukti empiris tentang efektivitas pelatihan kewirausahaan berbasis praktik yang terfokus. Temuan kegiatan ini yaitu 83,6% peningkatan skor dan 90% peserta menghasilkan *business plan* berkualitas berada dalam koridor yang konsisten dengan literatur tersebut, sekaligus memberikan bukti tambahan bahwa penggunaan template terstruktur dan sesi presentasi sebagai elemen pembeda dapat meningkatkan efektivitas pelatihan BEP secara substansial. Hal ini sejalan dengan temuan Nowiński et al. (2019) yang menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan berbasis praktik yang memperkuat keterampilan perencanaan bisnis secara signifikan meningkatkan efikasi diri dan intensi kewirausahaan mahasiswa.



**Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan Bersama Seluruh Peserta dan Fasilitator**

## **KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat “Optimalisasi Penyusunan *Business plan* melalui Pemahaman *Break Even Point* pada Mahasiswa Manajemen FEB UNM” yang dilaksanakan selama satu hari dengan melibatkan 39 mahasiswa telah berhasil mencapai seluruh tujuan yang ditetapkan. Tiga simpulan utama dapat ditarik. Pertama, pelatihan satu hari berbasis praktik, template spreadsheet terstruktur, dan sesi presentasi (pada hari yang berbeda) terbukti sangat efektif mengubah pemahaman BEP mahasiswa dari yang semula hanya bersifat umum menjadi aplikatif, Kedua, 45 dari 50 peserta (90%) berhasil menyusun business plan sederhana yang memuat komponen keuangan berbasis BEP secara benar dan mempresentasikannya, 5 peserta yang mengalami kesulitan berhasil diselesaikan melalui pendampingan intensif individual. Ketiga, tingkat kepuasan peserta sebesar 92,0% dan komitmen perubahan perilaku dari 87% peserta mengindikasikan keberhasilan kegiatan tidak hanya pada dimensi kognitif tetapi juga afektif dan konatif.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

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

## DAFTAR REFERENSI

- ANTARA News. (2025). Rasio kewirausahaan nasional 2025 capai 3,29 persen. ANTARA News. <https://www.antaraneews.com/berita/5307184/rasio-kewirausahaan-nasional-2025-capai-329-persen>
- 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), 108–114. <https://doi.org/10.56127/jaman.v3i3.1019>
- Bygrave, W. D., & Zacharakis, A. (2014). *Entrepreneurship* (3rd ed.). John Wiley & Sons.
- Drury, C. (2018). *Management and cost accounting* (10th ed.). Cengage Learning EMEA.
- Fernández-Bedoya, V. H., Suyo-Vega, J. A., Meneses-La-Riva, M. E., & Grijalva-Salazar, R. V. (2024). Break-even point and its impact on profit planning in educational institutions: A study conducted in Lima, Peru, 2022. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 13(3), 302–312. <https://doi.org/10.36941/ajis-2024-0082>
- Ferreras-Garcia, R., Hernández-Lara, A. B., & Serradell-López, E. (2019). Entrepreneurial competences in a higher education business plan course. *Education + Training*, 61(7/8), 850–869. <https://doi.org/10.1108/ET-04-2018-0090>
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial accounting* (17th ed.). McGraw-Hill Education.
- Gubio, Z. D., Mustapha, L. O., & Agbi, S. E. (2022). The effect of break-even-point analysis in decision making in some selected block industries within Kaduna metropolis. *Journal of Research in Business and Management*, 10(5), 22–32. <https://www.questjournals.org/jrbm/papers/vol10-issue5/Ser-2/D10052232.pdf>
- Indarti, M. G. K., Widiatmoko, J., Nugroho, A. H. D., & Murdianto, A. (2022). Pelatihan metode Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS)*, 6(1), 54–60.
- Kemendikbudristek. (2023). *Buku panduan Merdeka Belajar Kampus Merdeka*. Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi.

- Nowiński, W., Haddoud, M. Y., Lančarič, D., Egerová, D., & Czegédi, C. (2019). The impact of entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy and gender on entrepreneurial intentions of university students in the Visegrad countries. *Studies in Higher Education*, 44(2), 361–379. <https://doi.org/10.1080/03075079.2017.1365359>
- Sirelkhatim, F., & Gangi, Y. (2015). Entrepreneurship education: A systematic literature review of curricula contents and teaching methods. *Cogent Business & Management*, 2(1), 1052034. <https://doi.org/10.1080/23311975.2015.1052034>