

# PENDAMPINGAN *BREAK EVEN POINT ANALYSIS* DAN TARGET PROFIT *PRICING* DALAM MENINGKATKAN HARGA PRODUK DAN *BRAND KEARIFAN LOKAL BATIK CIREBON* PADA UMKM BATIK PLERED CIREBON

Dheni Dwi Pangestuti<sup>1</sup>, Suarifqi Diantama<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Cirebon

<sup>2</sup>Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan,

Universitas Nahdlatul Ulama Cirebon<sup>2</sup>

*e-mail:* dheni.dwi.pangestuti@gmail.com<sup>1</sup>

## Abstrak

Program Pengabdian kepada Masyarakat ini berfokus pada pendampingan Analisis *Break Even Point (BEP)* dan Target Profit *Pricing* untuk meningkatkan strategi penetapan harga produk serta memperkuat merek kearifan lokal Batik Plered Cirebon pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebelum program ini dilaksanakan, banyak pelaku UMKM belum memahami pentingnya analisis BEP, sehingga mengalami kesulitan dalam menentukan volume penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai titik impas. Selain itu, strategi penetapan harga sering kali didasarkan pada tren pasar atau perkiraan semata, yang mengakibatkan margin keuntungan yang tidak stabil. Melalui pelatihan dan simulasi yang diberikan, pelaku UMKM mengalami peningkatan signifikan dalam literasi keuangan dan manajemen bisnis. Mereka kini mampu menghitung BEP dengan akurat, menetapkan harga produk yang kompetitif sekaligus menguntungkan, serta menyusun perencanaan keuangan yang lebih strategis. Selain itu, penerapan Target Profit *Pricing* telah membantu meningkatkan posisi pasar Batik Plered, sehingga berkontribusi dalam pelestarian dan promosi warisan budaya Cirebon. Program ini menunjukkan bahwa pelatihan analisis keuangan sangat penting dalam memberdayakan UMKM agar mampu mengambil keputusan bisnis yang lebih terarah. Keberlanjutan inisiatif ini dapat dijaga melalui pendampingan berkelanjutan, kolaborasi dengan pemangku kepentingan terkait, serta integrasi program literasi keuangan untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang UMKM Batik Plered.

**Kata kunci:** Analisis *Break Even Point*, *Brand* Kearifan Lokal, Manajemen Keuangan, Pendampingan, Target Profit *Pricing*, UMKM

## Abstract

This community service program focuses on mentoring Break Even Point (BEP) Analysis and Target Profit Pricing to improve product Pricing strategies and strengthen the local wisdom brand of Batik Plered Cirebon among small and medium enterprises (SMEs). Prior to the program, many SME owners lacked an understanding of BEP analysis, leading to difficulties in determining the minimum sales volume required to break even. Additionally, Pricing strategies were often based on market trends or estimations rather than structured financial calculations, resulting in inconsistent profit margins. Through training and simulations, SME owners experienced a significant improvement in their financial literacy and business management skills. They are now able to accurately calculate BEP, set competitive yet profitable prices, and develop strategic financial plans. Furthermore, the application of Target Profit Pricing has enhanced the market positioning of Batik Plered, contributing to the preservation and promotion of Cirebon's cultural heritage. This program demonstrates that financial analysis training is crucial in empowering SMEs to make informed business decisions. The sustainability of this initiative can be ensured through continuous mentorship, collaboration with relevant stakeholders, and the integration of financial literacy programs to support the long-term growth of Batik Plered SMEs.

**Keywords:** Break Even Point Analysis, Local Wisdom Brand, Financial Management, Assistance, Target Profit Pricing, MSMEs

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah serta pelestarian budaya lokal. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) umumnya dikelola secara langsung oleh pemiliknya,

yang menjadikannya sebagai sektor ekonomi yang berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi, peningkatan pendapatan daerah, serta penciptaan lapangan kerja. Berdasarkan (Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, 2008), Pasal 1 Ayat 1-4, UMKM didefinisikan sebagai entitas usaha yang harus dilibatkan secara menyeluruh dan adil dalam membuka peluang usaha, mendukung perkembangan ekonomi, serta mendorong kesejahteraan masyarakat. Selain itu, dalam Pasal 3 undang-undang yang sama, dijelaskan bahwa tujuan utama UMKM adalah untuk mengembangkan dan membina usaha mereka agar dapat menciptakan ekonomi berbasis masyarakat dengan dukungan sistem keuangan yang sehat dan berkelanjutan. Dengan demikian, peran UMKM tidak hanya berfokus pada aktivitas bisnis semata, tetapi juga menjadi pilar dalam membangun ekonomi yang inklusif dan berdaya saing.

Salah satu sektor UMKM yang memiliki potensi besar adalah industri batik, termasuk Batik Plered Cirebon. Batik Cirebon dikenal dengan motif dan teknik pembuatannya yang khas, sehingga memiliki nilai ekonomi dan budaya yang tinggi. Namun, dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, UMKM Batik Plered Cirebon masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal penetapan harga produk yang tepat serta strategi pemasaran berbasis brand lokal (N. I. P. Lestari dkk., 2022). Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM Batik Plered adalah kurangnya pemahaman terhadap analisis *Break Even Point (BEP)* dan strategi *Target Profit Pricing* dalam menentukan harga jual produk. Banyak pelaku usaha menetapkan harga produk hanya berdasarkan harga pasar atau perkiraan subjektif, tanpa mempertimbangkan struktur biaya yang tepat. Hal ini berpotensi menyebabkan ketidakseimbangan antara biaya produksi dan pendapatan, sehingga menghambat keberlanjutan usaha. Selain itu, kurangnya pemahaman mengenai strategi penentuan harga berbasis target laba juga berdampak pada rendahnya daya saing produk Batik Plered di pasar yang lebih luas. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengrajin dan pedang batik di wilayah trusmi terdapat beberapa permasalahan yang saat ini dihadapi oleh yaitu: (1) kurangnya mentor literasi keuangan; (2) minimnya keinginan anggota untuk mempelajari manajemen keuangan bisnis yang efektif dan efisien; (3) keterbatasan kemampuan anggota dalam mencatat keuangan dengan baik serta belum adanya pemisahan antara dana pribadi dan dana bisnis. Hal ini tidak dapat dipungkiri karena berbagai tantangan yang dihadapi oleh wirausahawan muda berpendidikan, termasuk: (1) kurangnya modal; (2) kondisi ekonomi; (3) keterbatasan keterampilan; (4) persaingan; (5) kualitas produk; dan (6) pemasaran (Fatkhurahman dkk., 2018). Oleh karena itu, diperlukan pihak ketiga yang dapat memberikan pendampingan dalam edukasi kewirausahaan, di mana perguruan tinggi berperan sebagai jembatan untuk memenuhi kebutuhan tersebut (Wahyudi dkk., 2020).

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, UMKM batik perlu menerapkan strategi manajemen keuangan yang efektif, seperti Analisis *Break Even Point (BEP)* dan penetapan harga berbasis target laba (*Target Profit Pricing*) (Yuliari dkk., 2023). Analisis *Break Even Point (BEP)* adalah teknik analisis yang digunakan untuk memahami keterkaitan antara biaya tetap, biaya variabel, laba yang ditargetkan, dan volume penjualan (Sari dkk., 2023). Secara umum, analisis ini memberikan gambaran bagi manajemen perusahaan dalam menentukan jumlah penjualan minimum dalam suatu periode akuntansi agar operasional bisnis dapat berjalan tanpa mengalami kerugian (M. Lestari dkk., 2022). Selain itu, penetapan harga berbasis target laba memungkinkan UMKM merencanakan tingkat keuntungan yang ingin dicapai dengan mempertimbangkan biaya produksi dan kondisi pasar (D. D. Lestari, 2017). Strategi ini penting untuk memastikan harga produk tidak hanya kompetitif tetapi juga mampu memberikan margin keuntungan yang diharapkan (Artinah dkk., 2023).

Oleh karena itu, program pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM Batik Plered Cirebon dalam menerapkan analisis BEP dan strategi *Target Profit Pricing*. Melalui pelatihan dan pendampingan, pelaku usaha diharapkan dapat menghitung titik impas dengan lebih akurat, sehingga mampu menentukan harga jual yang sesuai dengan target laba serta menciptakan strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan demikian, program ini tidak hanya berkontribusi dalam meningkatkan keuntungan usaha, tetapi juga dalam memperkuat brand Batik Plered sebagai bagian dari warisan budaya lokal yang memiliki daya saing tinggi di pasar nasional maupun internasional.

## METODE

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui pendekatan pendampingan dan pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman serta keterampilan pelaku UMKM Batik

Plered Cirebon dalam menerapkan *Break Even Point (BEP) Analysis* dan *Target Profit Pricing* sebagai strategi penetapan harga produk yang lebih optimal. Kegiatan diawali dengan identifikasi permasalahan, yaitu melalui observasi langsung dan wawancara dengan pelaku UMKM untuk memahami kendala yang mereka hadapi dalam menentukan harga jual produk. Setelah itu, dilakukan sosialisasi dan edukasi dalam bentuk seminar dan workshop yang membahas pentingnya perhitungan BEP serta strategi penetapan harga berbasis target laba untuk meningkatkan profitabilitas usaha. Tahapan selanjutnya adalah pelatihan dan simulasi perhitungan BEP serta *Target Profit Pricing*, di mana peserta diberikan praktik langsung dalam menghitung titik impas dan menentukan harga produk dengan studi kasus dari usaha batik mereka sendiri. Setelah mendapatkan pemahaman dasar, peserta mendapatkan pendampingan implementasi, di mana mereka didukung dalam menerapkan metode yang telah dipelajari ke dalam operasional bisnis mereka, dengan supervisi dan evaluasi berkala oleh tim pengabdian. Untuk memastikan efektivitas program, dilakukan monitoring dan evaluasi melalui kuesioner dan wawancara guna mengukur peningkatan pemahaman serta dampak penerapan strategi ini terhadap harga jual dan keuntungan usaha mereka. Dengan pendekatan ini, diharapkan pelaku UMKM Batik Plered dapat lebih memahami strategi penetapan harga berbasis analisis yang sistematis, sehingga mampu meningkatkan daya saing dan profitabilitas usaha.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pendampingan *Break Even Point (BEP) Analysis* dan *Target Profit Pricing* pada UMKM Batik Plered Cirebon telah memberikan dampak yang signifikan terhadap pemahaman dan keterampilan pelaku usaha dalam menetapkan harga produk secara lebih strategis. Analisis dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pendampingan berdasarkan indikator pemahaman BEP, strategi penetapan harga, dan dampak terhadap keuntungan usaha.

Sebelum pendampingan, sebagian besar pelaku UMKM Batik Plered Cirebon tidak memahami pentingnya analisis BEP dalam menentukan volume penjualan minimum yang diperlukan untuk menutupi biaya operasional. Hal ini menyebabkan ketidakpastian dalam pengelolaan keuangan, terutama dalam mengantisipasi kemungkinan kerugian usaha. Setelah program pendampingan, para pelaku usaha mampu menghitung titik impas dengan lebih akurat, sehingga mereka dapat mengetahui jumlah minimum produksi yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pelatihan BEP dapat meningkatkan pengelolaan keuangan pada UMKM (Erari & Kuddy, 2022).

Sebelum pendampingan, harga jual produk batik sering kali ditentukan berdasarkan harga pasar atau perkiraan subjektif tanpa mempertimbangkan struktur biaya secara rinci. Hal ini mengakibatkan margin keuntungan yang tidak optimal dan terkadang bahkan merugikan pelaku usaha. Setelah mendapatkan pelatihan mengenai strategi *Target Profit Pricing*, UMKM Batik Plered mampu menetapkan harga jual berdasarkan target laba yang diinginkan, dengan memperhitungkan biaya produksi dan permintaan pasar. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan keuntungan, tetapi juga memberikan stabilitas dalam perencanaan keuangan jangka panjang (Ratnasih dkk., 2024).



Gambar 1. Kegiatan Pendampingan

Pendampingan yang telah dilakukan terhadap Usaha UMKM Batik Plered Cirebon menunjukkan adanya potensi keberlanjutan yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Untuk memastikan keberlanjutan tersebut, dilakukan sesi berbagi ilmu ekonomi, khususnya dalam bidang akuntansi, kepada mitra usaha. Selain itu, mitra juga diberikan kesempatan untuk berkonsultasi terkait permasalahan dalam manajemen akuntansi guna meningkatkan pemahaman mereka dalam mengelola usaha secara lebih

efektif. Bagi penulis, kegiatan ini memberikan wawasan nyata mengenai kondisi ekonomi yang dihadapi oleh mitra usaha serta pengalaman langsung dalam memahami bagaimana menjalankan bisnis, khususnya dalam bidang penjualan bensin. Sementara itu, manfaat yang diperoleh oleh mitra pendampingan meliputi peningkatan pemahaman dalam manajemen penjualan, terutama dalam menyusun perencanaan laba di masa depan. Selain itu, mereka juga mendapatkan pemahaman mengenai Analisis Titik Impas (Break Even Point/BEP), yang dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba usaha. Dengan adanya pemahaman ini, diharapkan Usaha UMKM Batik Plered Cirebon dapat lebih terarah dalam mengelola keuangan dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

Dengan adanya pemahaman yang lebih baik tentang BEP dan strategi penetapan harga, UMKM Batik Plered dapat lebih percaya diri dalam mengembangkan usahanya. Peningkatan keterampilan dalam perencanaan keuangan memungkinkan pelaku usaha untuk memperluas pasar serta memperkuat brand lokal batik Cirebon. Hasil ini menunjukkan bahwa optimalisasi perhitungan BEP dan strategi harga dapat meningkatkan daya saing produk lokal serta mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Sudirman, 2024). Secara keseluruhan, program pendampingan ini terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan UMKM Batik Plered dalam aspek keuangan dan strategi bisnis. Dengan adanya perencanaan yang lebih matang, diharapkan UMKM Batik Plered Cirebon dapat terus berkembang dan meningkatkan daya saing produknya baik di tingkat nasional maupun internasional.

## SIMPULAN

Program pendampingan *Break Even Point (BEP) Analysis* dan *Target Profit Pricing* pada UMKM Batik Plered Cirebon telah memberikan dampak positif terhadap pemahaman dan strategi bisnis pelaku usaha dalam menetapkan harga produk. Sebelum pendampingan, sebagian besar pelaku usaha belum memahami pentingnya analisis BEP, sehingga mengalami kesulitan dalam menentukan volume penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai titik impas. Selain itu, strategi penetapan harga masih dilakukan secara konvensional tanpa perhitungan yang jelas, yang berdampak pada ketidakstabilan keuntungan usaha. Setelah mengikuti pendampingan, pelaku UMKM Batik Plered mengalami peningkatan signifikan dalam memahami dan menerapkan perhitungan BEP serta strategi *Target Profit Pricing*. Mereka kini mampu menentukan harga jual yang tidak hanya kompetitif, tetapi juga memastikan pencapaian target keuntungan yang optimal. Penerapan strategi ini juga berkontribusi pada penguatan brand lokal Batik Plered, yang diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk di pasar yang lebih luas. Dengan demikian, program pendampingan ini terbukti efektif dalam meningkatkan literasi keuangan dan manajemen bisnis bagi UMKM. Keberlanjutan program dapat diperkuat melalui pelatihan lanjutan dan kolaborasi dengan berbagai pihak guna mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha Batik Plered Cirebon di masa depan.

## SARAN

Agar hasil pendampingan lebih optimal dan berkelanjutan, disarankan agar UMKM Batik Plered Cirebon terus menerapkan dan mengembangkan pemahaman mereka tentang Analisis *Break Even Point (BEP)* dan *Target Profit Pricing* dalam pengelolaan usaha. Selain itu, pelaku UMKM dapat mengikuti pelatihan lanjutan terkait manajemen keuangan dan strategi pemasaran agar lebih adaptif terhadap perubahan pasar. Pemerintah dan akademisi juga diharapkan terus memberikan pendampingan serta akses terhadap sumber daya yang mendukung pertumbuhan UMKM. Terakhir, kolaborasi dengan berbagai pihak, seperti komunitas bisnis dan lembaga keuangan, dapat memperkuat daya saing serta meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM Batik Plered Cirebon.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini. Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada UMKM Batik Plered Cirebon yang telah bersedia menjadi mitra dalam program pendampingan ini. Kami juga berterima kasih kepada pihak akademisi, mahasiswa, serta instansi yang telah memberikan dukungan, baik dalam bentuk ilmu pengetahuan, pendampingan, maupun fasilitas yang diperlukan. Semoga hasil dari kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi perkembangan usaha mitra dan menjadi inspirasi bagi UMKM lainnya dalam meningkatkan daya saing bisnis mereka.

## DAFTAR PUSTAKA

- Artinah, B., Mujannah, Safriansyah, Firdausi, I., Boedi, S., Asiah, A. N., & Hayati, N. (2023). Bimbingan Teknis Menghitung Break Even Point Kerupuk Ikan Haruan di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjar Utara. *Jurnal Pengabdian Aceh*, 2(3), Article 3. <https://doi.org/10.63168/jpa.v2i3.145>
- Erari, A., & Kuddy, A. L. (2022). *Pelatihan Break Even Point Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Pemula: Strategi Keuangan Menghadapi Masa Pandemi Covid-19*. <https://www.academia.edu/download/96473312/14.pdf>
- Fatkhurrahman, F., Suroto, B., & Hadiyati, H. (2018). Wirausaha Muda Terdidik: Masalah Dan Solusi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 15(2), 102–109. <https://doi.org/10.31849/jieb.v15i2.1464>
- Lestari, D. D. (2017). *Strategi inovasi dan pricing sebagai kunci keberlangsungan usaha (studi kasus pada UMKM Batik Kecamatan Lendah Kabupaten Kulon Progo)* [Skripsi, Sanata Dharma University]. <https://repository.usd.ac.id/11969/>
- Lestari, M., Rudiyanto, Herlina, Widasari, E., & Mudawanah, S. (2022). Pendampingan Perhitungan Break Even Point Pada Bumdes Terus Jaya Parage Desa Parage Kecamatan Cikulur. *PEMTEKDIKMAS (PENGABDIAN EKONOMI MULTIDISIPLIN TEKNOLOGI PENDIDIKAN UNTUK MASYARAKAT)*, 3(2), Article 2. <https://ejurnal.latansamashiro.ac.id/index.php/PEMTEKDIKMAS/article/view/1326>
- Lestari, N. I. P., Mulyadi, A., & Lhutfi, I. (2022). Analisis Optimalisasi Laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Melalui Pendekatan Kontribusi Margin Pada Laporan Keuangan 2018-2020. *Fineteach: Journal of Finance, Entrepreneurship, and Accounting Education Research*, 1(1), 65–80.
- Ratnasih, C., Ananda, S., Nuralita, S., Seftia, P. P., Ibrahim, A. L., Maulana, N. I., & Anwar, S. (2024). Implementasi Analisis Impas dan Target Laba dan Relevansi Terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan PT Jaya Abadi. *Karimah Tauhid*, 3(8), 9150–9163.
- Sari, V. F., Pebriyani, D., & Delfiani, S. (2023). Financial Literacy for Young Entrepreneurs in Calculating Cost of Production and Break Event Point. *Mattawang: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 439–444.
- Sudirman, S. (2024). 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.
- Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Pub. L. No. 20 (2008).
- Wahyudi, M., Mukrodi, M., Harras, H., & Sugiarti, E. (2020). Wirausaha Muda Mandiri: Learning, Sharing & Practice. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 3(1), 101–110. <https://doi.org/10.37481/sjr.v3i1.120>
- Yuliari, K., Eferyn, K., Denakrisnada, S. G., & Yunanto, F. (2023). Pelatihan Break Even Point Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM “Kue Mochi-Q.” *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(6), 12295–12298. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i6.23100>