



Peningkatan Daya Saing Kawasan Ekonomi Lokal Melalui Strategi *Value Added* Dan Pengambilan Keputusan Manajerial

Valentina Monoarfa¹, Mentari Sentinuwo², Muhamad Ali Rusdin³, Alfito Ismail Somba⁴

^{1,2,3,4} Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Jl. Jend. Sudirman, No. 6 Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, Indonesia

E-mail: valentina@ung.ac.id¹, mentarisentinuwo15@gmail.com², acoali333@gmail.com³, alfitosomba@gmail.com⁴

Article History:

Received: 03-01-2026

Revised: 07-03-2026

Accepted: 10-03-2026

Keywords: *Daya saing, kawasan ekonomi lokal, Value Added, keputusan manajerial, UMKM.*

Abstract: *Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing kawasan ekonomi lokal melalui penerapan strategi Value Added dan penguatan pengambilan keputusan manajerial pada pelaku UMKM di Desa sukma. kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif melalui sosialisasi, pelatihan dan pendampingan langsung dalam pengolahan singkong menjadi pupuk organik sebagai produk bernilai tambah. peserta diberikan pemahaman mengenai konsep biaya, analisis Break Even Point (BEP), serta permintaan dan penawaran sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan pemahaman mengenai strategi nilai tambah, analisis kelayakan usaha, serta mampu melakukan perhitungan BEP secara sederhana. kegiatan ini berkontribusi dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM dan mendukung daya saing ekonomi lokal berbasis potensi desa.*

Pendahuluan

Kawasan ekonomi lokal memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan sumber daya yang tersedia di lingkungan sekitar. Pengembangan ekonomi lokal tidak hanya bertujuan meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga memperkuat daya saing daerah melalui optimalisasi potensi yang dimiliki. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang berkontribusi besar terhadap perekonomian lokal karena mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Competitiveness et al. 2024). Oleh karena itu, peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM menjadi salah satu langkah penting dalam memperkuat ekonomi lokal.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing UMKM adalah melalui penerapan strategi nilai tambah (*Value Added*). Nilai tambah merupakan peningkatan nilai ekonomi suatu produk yang terjadi akibat proses pengolahan, perubahan bentuk, atau peningkatan kualitas produk, sehingga produk tersebut memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan bahan mentahnya (Cuandra 2024). Penerapan strategi *Value Added* memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan pendapatan, memperluas peluang pasar, serta menciptakan diferensiasi produk yang dapat meningkatkan keunggulan kompetitif usaha.

dengan demikian, pemanfaatan sumber daya lokal melalui proses pengolahan menjadi produk bernilai tambah dapat menjadi solusi dalam meningkatkan daya saing ekonomi masyarakat.

Selain penerapan strategi nilai tambah, keberhasilan suatu usaha juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan manajerial yang tepat. Pengambilan keputusan manajerial merupakan proses memilih alternatif tindakan terbaik berdasarkan informasi yang tersedia untuk mencapai tujuan usaha secara efektif dan efisien (Amalia et al. 2023). Keputusan manajerial yang baik mencakup pengelolaan biaya, penentuan harga jual, perencanaan produksi, serta analisis kelayakan usaha. Salah satu alat analisis yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan usaha adalah *Break Even Point* (BEP), yaitu suatu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian (Trivani, Salsabila, and Ramadhany 2026). Melalui analisis BEP, pelaku usaha dapat mengetahui jumlah produksi minimum yang harus dicapai serta dapat merencanakan kegiatan usaha secara lebih terarah.

Singkong merupakan salah satu komoditas pertanian yang banyak tersedia di berbagai daerah di Indonesia, termasuk di Desa Sukma. Namun, pemanfaatan singkong oleh masyarakat masih terbatas pada penjualan dalam bentuk bahan mentah, sehingga nilai ekonomi yang diperoleh relatif rendah. Padahal, singkong memiliki potensi untuk diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah, salah satunya pupuk organik. Pengolahan singkong menjadi pupuk organik tidak hanya meningkatkan nilai ekonomi produk, tetapi juga memberikan manfaat lingkungan melalui pemanfaatan limbah organik secara lebih optimal. Selain itu, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pertanian ramah lingkungan membuka peluang pasar yang lebih luas bagi produk pupuk organik.

Sebagian besar pelaku UMKM di Desa Sukma masih menghadapi keterbatasan dalam pemahaman mengenai strategi peningkatan nilai tambah dan pengambilan keputusan usaha berbasis analisis biaya dan pasar. Kurangnya pengetahuan mengenai pencatatan biaya, perhitungan kelayakan usaha, serta analisis permintaan dan penawaran menjadi kendala dalam pengembangan usaha secara berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menerapkan strategi *Value Added* melalui pengolahan singkong menjadi pupuk organik serta memperkuat kemampuan pengambilan keputusan manajerial melalui pemahaman analisis biaya dan *Break Even Point* (BEP).

Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berlangsung pada tanggal 8 Februari 2026 di Desa Sukma. Kegiatan ini dijalankan oleh tim pengabdian dari Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dengan fokus utama pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang beroperasi di bidang pertanian dan pengolahan hasil pertanian. Khususnya, kegiatan ini menargetkan UMKM yang memproses singkong menjadi pupuk organik sebagai produk yang memiliki nilai tambah.

Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan partisipatif, di mana tim pengabdian bertugas sebagai fasilitator dan pendamping, sementara masyarakat yang menjadi target kegiatan berperan sebagai subjek utama dalam pelaksanaannya. Pendekatan ini dipilih agar proses pengabdian tidak hanya memberikan pengetahuan secara satu arah, tetapi juga mendorong partisipasi aktif peserta dalam memahami dan menerapkan materi yang diberikan. Tahapan pelaksanaan kegiatan meliputi:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, tim pengabdian berkoordinasi dengan Pemerintah Desa Sukma untuk mendapatkan izin menjalankan kegiatan serta menentukan waktu dan lokasi pelaksanaannya. Selain itu, dilakukan observasi awal untuk mengetahui potensi singkong sebagai komoditas, situasi usaha masyarakat, serta masalah yang dihadapi, khususnya terkait rendahnya nilai tambah produk, kurangnya keputusan manajerial yang optimal, dan belum adanya analisis kelayakan usaha seperti *Break Even Point* (BEP).

2. Tahap Pelaksanaan Sosialisasi

Pelaksanaan dilakukan dengan cara mengadakan sosialisasi dan pelatihan pada tanggal 8 Februari 2026 di Balai Desa Sukma. Pada tahap ini, tim pengabdian memberikan materi mengenai konsep strategi nilai tambah, cara pengambilan keputusan manajerial, analisis titik impas (BEP), serta pemahaman tentang konsep permintaan dan penawaran dalam upaya memproses singkong menjadi pupuk organik. Materi diajarkan menggunakan bahasa yang mudah dan dikelilingi contoh soal nyata agar peserta lebih mudah memahami. Sosialisasi mencakup:

- Meningkatkan nilai tambah singkong dengan cara mengolahnya menjadi pupuk organik sangat penting.
- Pengenalan tentang biaya tetap dan biaya variabel dalam bisnis.
- Cara menghitung titik impas dalam satuan unit dan titik impas dalam rupiah sebagai dasar mengevaluasi kelayakan bisnis.
- memahami permintaan dan penawaran adalah dasar untuk menentukan berapa banyak barang yang diproduksi dan berapa harganya.

3. Tahap Pendampingan Langsung

Setelah sesi penyampaian informasi, kegiatan dilanjutkan dengan bantuan langsung dalam penerapan. Pada tahap ini, peserta diberi bimbingan untuk mencoba menghitung BEP dengan menggunakan contoh yang mudah, sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Selain itu, peserta diminta untuk mengenali kemungkinan kebutuhan pupuk organik di sekitar lingkungan mereka dan menyesuaikan penawaran produk dengan kemampuan produksi yang mereka miliki.

Pendampingan ini bertujuan agar peserta tidak hanya paham konsep secara teori, tetapi juga bisa memakai konsep tersebut sebagai dasar dalam membuat keputusan manajerial saat menjalankan usaha secara berkelanjutan.

4. Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut

Evaluasi dilakukan dengan cara berdiskusi dan bertanya jawab untuk mengetahui sejauh mana peserta memahami materi yang sudah dibahas. Refleksi bersama dilakukan agar bisa mengenali hambatan yang masih ada dan kebutuhan bantuan yang diperlukan selanjutnya. Hasil evaluasi ini diharapkan bisa menjadi acuan dalam melaksanakan program pengabdian masyarakat selanjutnya, dengan tujuan meningkatkan kemampuan bersaing kawasan ekonomi lokal di Desa Sukma.

Hasil

kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 8 februari 2022 di Desa Sukma dengan sasaran pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya yang berkaitan dengan pemanfaatan hasil pertanian lokal. kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan pelaku UMKM dalam menerapkan strategi *Value Added* melalui pengolahan singkong menjadi pupuk organik serta memperkuat kemampuan pengambilan keputusan manajerial melalui pemahaman analisis biaya, Break Even Point (BEP), serta konsep permintaan dan penawaran. pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu tahap persiapan, sosialisasi, pendampingan, dan evaluasi.

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan diawali dengan koordinasi antara tim pengabdian dan Pemerintah Desa Sukma untuk memperoleh izin pelaksanaan kegiatan serta menentukan waktu, tempat, dan sasaran kegiatan. pemerintah desa memberikan dukungan dengan menyediakan fasilitas balai desa sebagai lokasi pelaksanaan kegiatan serta membantu menyampaikan informasi kepada pelaku UMKM setempat. Selain itu, tim pengabdian melakukan observasi awal untuk mengetahui kondisi usaha masyarakat, potensi sumber daya lokal, serta permasalahan yang dihadapi pelaku usaha.

Hasil observasi menunjukkan bahwa singkong merupakan salah satu komoditas yang tersedia dalam jumlah cukup banyak di Desa Sukma, namun pemanfaatannya masih terbatas pada penjualan dalam bentuk bahan mentah. Pelaku UMKM belum banyak mengembangkan produk turunan yang memiliki nilai tambah lebih tinggi. selain itu sebagian besar pelaku usaha belum memahami cara menghitung kelayakan usaha secara sederhana. temuan ini menjadi dasar dalam penyusunan materi sosialisasi dan pendampingan yang difokuskan pada peningkatan nilai tambah produk dan penguatan kemampuan manajerial pelaku usaha.

2. Tahap Sosialisasi

Tahap sosialisasi dilaksanakan di Balai Desa Sukma dan diikuti oleh pelaku UMKM yang bergerak di bidang pertanian, perdagangan, dan pengolahan hasil pertanian. Pada tahap ini, tim pengabdian memberikan materi mengenai pentingnya peningkatan nilai tambah produk melalui pengolahan singkong menjadi pupuk organik, serta pengenalan konsep dasar pengelolaan usaha, termasuk biaya produksi, penentuan harga jual, dan analisis *Break Even*

Point (BEP).

Peserta mengikuti kegiatan dengan antusias dan aktif dalam sesi diskusi. Beberapa peserta menyampaikan bahwa sebelumnya mereka belum memahami pentingnya pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel, serta belum mengetahui cara menentukan jumlah produksi minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Melalui kegiatan sosialisasi ini, peserta memperoleh pemahaman baru mengenai peluang pengembangan usaha berbasis potensi lokal, khususnya dalam pemanfaatan singkong sebagai bahan baku pupuk organik yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi dibandingkan penjualan dalam bentuk mentah.

Peserta juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya menyesuaikan jumlah produksi dengan kebutuhan pasar serta mempertimbangkan biaya produksi dalam menentukan harga jual. Kegiatan sosialisasi ini menjadi langkah awal dalam meningkatkan kesadaran pelaku UMKM mengenai pentingnya pengelolaan usaha secara lebih terencana dan berbasis analisis sederhana.

3. Tahap Pendampingan

Tahap pendampingan dilakukan setelah kegiatan sosialisasi dengan tujuan membantu peserta menerapkan secara langsung materi yang telah diberikan. Pada tahap ini, tim pengabdian mendampingi peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi yang terdiri dari biaya tetap, seperti peralatan dan perlengkapan produksi, serta biaya variabel, seperti bahan baku, tenaga kerja, dan kemasan. Peserta juga dibimbing untuk menyusun pencatatan sederhana terkait biaya produksi dan hasil penjualan.

Peserta diberikan bimbingan dalam melakukan perhitungan *Break Even Point (BEP)* sebagai dasar dalam menentukan jumlah produksi minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Proses pendampingan dilakukan secara bertahap dengan menggunakan contoh perhitungan sederhana yang disesuaikan dengan kondisi usaha peserta. Peserta diberikan kesempatan untuk mencoba melakukan perhitungan secara mandiri dengan bimbingan dari tim pengabdian.

Hasil pendampingan menunjukkan bahwa peserta mulai memahami hubungan antara biaya produksi, harga jual, dan jumlah produksi. Peserta juga mulai menyadari pentingnya pencatatan biaya dan perencanaan produksi sebagai dasar dalam pengambilan keputusan usaha. Selain itu, peserta didorong untuk mengidentifikasi potensi pasar pupuk organik di lingkungan sekitar, seperti petani lokal dan kelompok tani, sehingga dapat menyesuaikan jumlah produksi dengan kebutuhan pasar.

4. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan melalui diskusi dan tanya jawab antara tim pengabdian dan peserta setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai dilaksanakan. Evaluasi bertujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah diberikan serta untuk mengidentifikasi manfaat kegiatan bagi peserta. Berdasarkan hasil evaluasi, sebagian besar peserta menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai pentingnya peningkatan nilai tambah produk dan pengelolaan usaha secara lebih terencana.

Peserta mampu menjelaskan kembali secara sederhana konsep biaya produksi dan *Break Even Point* serta memahami manfaatnya dalam membantu menentukan jumlah produksi dan harga jual. Selain itu, peserta menyampaikan bahwa kegiatan pendampingan membantu mereka dalam memahami cara mengelola usaha secara lebih sistematis dan mempertimbangkan aspek biaya dan pasar dalam pengambilan keputusan.

Beberapa peserta juga menyatakan ketertarikannya untuk mulai mengembangkan usaha pupuk organik berbahan dasar singkong sebagai alternatif sumber pendapatan tambahan. Secara umum, kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha berbasis potensi lokal. Hasil evaluasi ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan

Diskusi

1. Strategi *Value Added* dalam Pengolahan Singkong

Nilai tambah (*Value Added*) adalah peningkatan nilai suatu produk yang terjadi melalui proses pengolahan, inovasi, atau perubahan bentuk, sehingga produk tersebut memiliki nilai ekonomi yang lebih besar. Dalam konteks singkong, memprosesnya menjadi pupuk organik adalah cara untuk memperluas jenis produk yang bisa dihasilkan, sehingga meningkatkan nilai jual dibandingkan hanya menjual singkong mentah. Pelaksanaan Sosialisasi Materi.

Pembuatan pupuk organik dari singkong bisa dilakukan dengan menggunakan sampah singkong seperti kulit dan sisa masak, sehingga tidak hanya meningkatkan pendapatan ekonomi tetapi juga mengurangi limbah pertanian. Permintaan akan pupuk organik semakin naik karena pertanian ramah lingkungan semakin berkembang. Dengan demikian, strategi penambahan nilai ini memberi kesempatan pasar yang lebih besar bagi para pelaku ekonomi lokal.

2. Peran Pengambilan Keputusan Manajerial

Pengambilan keputusan oleh manajer memainkan peran penting dalam menentukan apakah nilai tambah dapat diterapkan dengan baik. Keputusan mengenai pilihan teknologi pengolahan, ukuran produksi, pengelolaan biaya, dan strategi pemasaran harus diambil secara logis dan didasarkan pada informasi yang jelas.

Manajerial yang baik bisa memanfaatkan sumber daya yang ada dengan baik, mengurangi resiko dalam berusaha, dan membuat proses produksi lebih hemat serta efisien. Dalam proses mengolah singkong menjadi pupuk, keputusan pengelolaan yang benar bisa mempengaruhi kualitas hasil, kelanjutan produksi, dan kemampuan harga untuk bersaing di pasaran.

3. Dampak terhadap Daya Saing Kawasan Ekonomi Lokal

Menerapkan strategi peningkatan nilai yang didukung oleh pengambilan keputusan manajerial yang baik dapat meningkatkan kemampuan bersaing kawasan ekonomi lokal.

Produk pupuk organik yang menggunakan singkong tidak hanya membantu para pengusaha meningkatkan penghasilannya, tetapi juga memperkuat identitas ekonomi daerah serta memberikan keunggulan dalam berkompetisi berbasis sumber daya yang ada di sekitar.

Selain itu, kegiatan ini juga membantu menciptakan pekerjaan baru dan meningkatkan kemampuan serta pengetahuan masyarakat. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi lokal tidak hanya fokus pada pertumbuhan ekonomi, tetapi juga pada keberlanjutan dan kesejahteraan masyarakat.

4. Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Pengolahan Singkong

Titik impas atau *Break Even Point* adalah saat di mana jumlah total biaya produksi sama dengan jumlah total pendapatan, sehingga bisnis tidak mendapat keuntungan maupun mengalami kerugian. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, analisis BEP digunakan sebagai alat bantu dalam mengambil keputusan manajerial oleh pelaku usaha lokal yang memproses singkong menjadi pupuk organik.

Menerapkan BEP sangat penting karena banyak pengusaha belum memiliki cara menghitung biaya dan pendapatan yang teratur. Dengan memahami BEP, para pengusaha bisa mengetahui jumlah produksi dan penjualan minimum agar bisnis tetap berjalan lancar dan bisa bertahan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang dengan tujuan untuk memperkenalkan konsep *Value Added*, BEP produk dan unit juga konsep permintaan dan penawaran kepada pelaku UMKM di Desa Sukma. Materi yang disampaikan bersifat teoritis dan praktis, dengan harapan dapat memberikan pemahaman dasar yang dapat diterapkan oleh peserta dalam usaha mereka.

o BEP Unit (*Break Even Point* Unit)

BEP unit menunjukkan jumlah minimum produk pupuk organik yang harus diproduksi dan dijual agar biaya produksi tertutupi.

Rumus BEP Unit: 1

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Total Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Cara kerja dalam pengabdian

Dalam pelatihan, pelaku UMKM dibimbing untuk:

1. Mengidentifikasi biaya tetap, seperti peralatan pengolahan, wadah fermentasi, dan alat pengemasan.
2. Menghitung biaya variabel, seperti singkong, bahan fermentasi, tenaga kerja harian, dan kemasan.
3. Menentukan harga jual pupuk organik per unit.

o BEP Produk (*Break Even Point* Rupiah)

BEP produk (rupiah) menunjukkan nilai penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha berada pada titik impas.

Rumus BEP Produk:

$BEP (Rp) = BEP \text{ Unit} \times \text{Harga Jual per Unit}$

Cara Kerja dalam Pengabdian:

Pelaku UMKM diarahkan untuk menggunakan BEP produk sebagai target penjualan bulanan. Dengan demikian, mereka memiliki acuan yang jelas dalam menetapkan target produksi dan pemasaran pupuk organik.

Analisis Permintaan dan Penawaran Pupuk Organik Singkong

○ Permintaan

Permintaan terhadap pupuk organik dipengaruhi oleh:

- Harga pupuk
- Kesadaran petani terhadap pertanian ramah lingkungan
- Ketersediaan pupuk kimia di pasar
- Kualitas dan manfaat pupuk organik

Dalam kegiatan pengabdian, pelaku usaha diajak mengamati permintaan lokal, khususnya dari petani sekitar, kelompok tani, dan pekebun rumah tangga. Pendekatan ini membantu pelaku usaha menyesuaikan volume produksi dengan kebutuhan pasar.

○ Penawaran

Penawaran pupuk organik dipengaruhi oleh:

- Ketersediaan bahan baku singkong
- Kapasitas produksi
- Biaya produksi
- Teknologi pengolahan

Melalui strategi *Value Added*, singkong yang sebelumnya dijual mentah dialihkan menjadi bahan baku pupuk, sehingga meningkatkan nilai ekonominya dan memperkuat sisi penawaran produk lokal.

• Bimbingan Penerapan

Setelah pelaksanaan kegiatan sosialisasi, pengabdian masyarakat ini dilanjutkan dengan bimbingan penerapan yang bertujuan untuk membantu peserta mengaplikasikan materi secara langsung dalam konteks usaha mereka. Bimbingan penerapan dilaksanakan secara partisipatif dengan melibatkan peserta secara aktif dalam setiap tahapan. Membuat format pencatatan sederhana untuk data produksi/stok dan penjualan harian yang dapat disesuaikan dengan jenis usaha masing-masing

• Pelaksanaan Bimbingan

Bimbingan penerapan dilakukan di Balai Desa dengan memanfaatkan data dan kondisi riil usaha peserta. Tim pengabdian mendampingi peserta dalam menyusun pencatatan sederhana terkait biaya produksi, jumlah output, dan harga jual pupuk organik berbahan dasar singkong.

Peserta dibimbing untuk mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan dalam proses produksi, kemudian diarahkan untuk menghitung *Break Even Point*

(BEP) unit dan BEP dalam rupiah. Proses perhitungan dilakukan secara bertahap dan disesuaikan dengan kemampuan numerik peserta agar mudah dipahami.

- **Praktik Perhitungan dan Pengambilan Keputusan**

Dalam sesi bimbingan, peserta mempraktikkan langsung perhitungan BEP menggunakan contoh sederhana. Tim pengabdian memberikan contoh format tabel pencatatan biaya dan hasil produksi yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Selain itu, peserta diarahkan untuk mengaitkan hasil perhitungan BEP dengan kondisi permintaan dan penawaran pupuk organik di lingkungan sekitar. Peserta didorong untuk mendiskusikan potensi pasar, jumlah produksi yang realistis, serta strategi penetapan harga berdasarkan hasil analisis tersebut.

- **Penerapan Strategi *Value Added* dalam Pengolahan Singkong**

Penerapan strategi *Value Added* melalui pengolahan singkong menjadi pupuk organik menunjukkan bahwa komoditas lokal memiliki potensi ekonomi yang lebih tinggi apabila dikelola secara inovatif. Pengolahan ini mampu meningkatkan nilai jual produk sekaligus memberikan alternatif pemanfaatan singkong yang lebih berkelanjutan. Temuan ini menegaskan bahwa strategi *Value Added* menjadi pendekatan yang relevan dalam upaya meningkatkan daya saing kawasan ekonomi lokal berbasis potensi desa.

- **Penguatan Pengambilan Keputusan Manajerial Pelaku UMKM**

Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa sebelum pendampingan, pelaku UMKM belum menerapkan pengambilan keputusan manajerial secara terstruktur, khususnya dalam perencanaan produksi dan penetapan harga. Melalui sosialisasi dan bimbingan penerapan, pelaku usaha mulai memahami pentingnya pengambilan keputusan berbasis perhitungan biaya dan kondisi pasar. Penguatan aspek manajerial ini menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan strategi *Value Added*.

- **Peran Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Kelayakan Usaha**

Analisis *Break Even Point* (BEP) unit dan BEP dalam rupiah berperan sebagai alat sederhana namun efektif dalam menilai kelayakan usaha pengolahan singkong menjadi pupuk organik. Melalui perhitungan BEP, pelaku UMKM dapat mengetahui batas minimal produksi dan penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Penerapan analisis ini membantu pelaku usaha dalam merencanakan produksi secara lebih rasional dan mengurangi risiko kerugian.

- **Keterkaitan Permintaan dan Penawaran terhadap Keberlanjutan Usaha**

Pemahaman terhadap konsep permintaan dan penawaran menjadi faktor pendukung dalam menentukan skala produksi yang sesuai dengan kondisi pasar. Diskusi menunjukkan bahwa penyesuaian antara jumlah produksi dan tingkat permintaan pasar sangat penting untuk menjaga keberlanjutan usaha. Integrasi analisis BEP dengan permintaan dan penawaran membantu pelaku UMKM dalam menetapkan jumlah produksi dan harga jual secara lebih tepat, sehingga mampu meningkatkan daya saing usaha di tingkat lokal.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sukma pada tanggal 08 Februari 2026 bertujuan untuk meningkatkan daya saing kawasan ekonomi lokal melalui penerapan strategi *Value Added* dan penguatan pengambilan keputusan manajerial pada usaha pengolahan singkong menjadi pupuk organik. Kegiatan ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif melalui sosialisasi dan bimbingan penerapan kepada pelaku UMKM.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengolahan singkong menjadi pupuk organik mampu meningkatkan nilai tambah produk serta memberikan alternatif usaha yang lebih bernilai ekonomi dibandingkan penjualan singkong dalam bentuk bahan mentah. Pelaku UMKM memperoleh pemahaman mengenai pentingnya inovasi produk berbasis potensi lokal sebagai upaya meningkatkan daya saing ekonomi lokal.

Selain itu, penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) unit dan BEP dalam rupiah, serta pemahaman konsep permintaan dan penawaran, memberikan dasar yang lebih rasional dalam pengambilan keputusan manajerial. Pelaku usaha menjadi lebih mampu menentukan jumlah produksi, menetapkan harga jual, dan merencanakan target penjualan berdasarkan perhitungan sederhana yang aplikatif.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada:

1. Universitas Negeri Gorontalo, khususnya Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, atas dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.
2. Pemerintah Desa Sukma, Kabupaten Gorontalo, yang telah memberikan izin dan menyediakan fasilitas balai desa untuk pelaksanaan kegiatan.
3. Para pelaku UMKM di Desa Sukma yang terdiri dari pembuat kue, pemilik kios, dan penjual makanan/minuman yang telah meluangkan waktu untuk menghadiri kegiatan sosialisasi dan bersedia menerima bimbingan dari tim mahasiswa.
4. Masyarakat Desa Sukma yang telah menyambut baik kehadiran tim mahasiswa selama pelaksanaan kegiatan.

Semoga kegiatan ini dapat menjadi langkah awal untuk pengembangan kapasitas UMKM di Desa Sukma dan dapat ditindaklanjuti dengan program-program yang lebih komprehensif di masa mendatang.

Daftar Referensi

- Amalia, A., Permata, C., Hermawan, A., & Suharsono, N. (2023). "Analysis of Marketing Strategy in Micro , Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the Digital Era." 06(10): 5216–23. doi:10.47191/jefms/v6-i10-55.
- Competitiveness, Firm, A S Intervening, Variables In, Improving Financial, and Performance

- Of. 2024. "Innovation and Firm Competitiveness as Intervening Variables in Improving Financial Performance of MSMEs." 22(2): 524–46.
- Cuandra, F. (2024). "Strategies and Innovations for Enhancing Sustainable Performance in SMEs During The 4.0 Digital Business Era." 20(1): 1–16. doi:10.33830/jom.v20i1.6449.2024.
- Trivani, S. A., Naurah, S. S., & Ramadhany, A. (2026). "Systematic Literature Review : Cost-Volume-Profit Analysis of Managerial Decisions in MSMEs." 4(5): 2015–26.
- Soesetio, Y., Soetjipto, B. E., Handayati, P., & Winarno, A. (2024). Innovation and firm competitiveness as intervening variables in improving financial performance of MSMEs. *jurnal aplikasi manajemen*, 22(2), 524-546.
- Permata, A. A. C., Hermawan, A., & Suharsono, N. S. (2023). Analysis of marketing strategy in MSMEs in the digital era. *journal of Economics Finance and Management Studies*.
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, I., Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Maknunah, L. U., & Amaria, H. (2022). *Pelatihan dan Pengembangan Kapasitas UMKM dalam Digital Marketing*. Bandung: CV Widina Media Utama.
- Afendi, A. (2024). Kinerja perusahaan di UMKM: systematic literature review. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 21(3).
- Srimulyani, V. A., & Hermanto, Y. B. (2022). Entrepreneurial self-efficacy and business success in MSMEs. *Economies*, 10(1).
- Salsabila, N., et al. (2025). Financial literacy, fintech, and innovation capability on MSMEs performance. *Sultanist: Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 13(1).