

ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM MENDORONG OPTIMALISASI LABA UMKM KULINER

Sudirman*

Email: sudhyr9999@gmail.com

Program Studi Manajemen/ Universitas Muhammadiyah Pare-pare
Jln. Jend. Ahmad Yani Km. 6 Kota Parepare

Muhammad Nur

Email: sangku454@gmail.com

Program Studi Ekonomi Pembangunan/ Universitas Muhammadiyah Pare-pare
Jln. Jend. Ahmad Yani Km. 6 Kota Parepare

Usman

Email: usman@umpar.ac.id

Program Studi Kesehatan Masyarakat/ Universitas Muhammadiyah Pare-pare
Jln. Jend. Ahmad Yani Km. 6 Kota Parepare

Ruslang T

Email: tantawiruslang26@gmail.com

Program Studi Ekonomi Pembangunan/ Universitas Muhammadiyah Pare-pare
Jln. Jend. Ahmad Yani Km. 6 Kota Parepare

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received: 2025-09-01

Revised: 2025-11-07

Accepted: 2025-11-28

Kata Kunci:

*Break_Event_Point; Kuliner;
Optimalisasi_Laba; UMKM*

Keywords:

*Break_Even_Point;
Culinary;
Profit_Optimization;
MSMEs*

ABSTRAK

Analisis Break Even Point (BEP) memegang peranan penting dalam memastikan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor kuliner. Tanpa pemahaman yang memadai terhadap BEP, pelaku usaha berisiko mengalami inefisiensi biaya, kesalahan dalam penetapan harga jual, dan ketidakmampuan memproyeksikan titik impas yang berdampak pada kerugian jangka panjang. Oleh karena itu, kemampuan menganalisis BEP menjadi dasar dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan strategis. Penelitian ini bertujuan mengkaji tingkat pemahaman pelaku usaha kuliner terhadap analisis BEP serta mengevaluasi dampak penerapannya dalam mengoptimalkan laba. Metode penelitian yang digunakan adalah quasi eksperimen dengan desain one group pretest and posttest serta pendekatan korelasional. Penelitian dilakukan pada Rumah Makan A2 Palekko tahun 2025. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam tingkat pengetahuan pelaku UMKM setelah diberikan edukasi mengenai BEP, di mana 66,67% responden berada pada kategori tinggi. Biaya tetap terbesar tercatat pada komponen gaji karyawan sebesar Rp64.000.000, sedangkan biaya variabel terbesar berasal dari bahan baku sebesar Rp294.000.000. Berdasarkan perhitungan BEP, untuk memperoleh laba sebesar Rp12.000.000, penjualan minimum yang harus dicapai adalah 913 unit nasi itik, 1.227 unit nasi ayam, dan 2.780 unit nasi ikan. Temuan ini menegaskan bahwa pemahaman dan penerapan analisis BEP berperan strategis dalam meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas usaha kuliner.

ABSTRACT

Break Even Point (BEP) analysis plays a crucial role in ensuring the sustainability of micro, small, and medium enterprises in the culinary sector. Without a proper understanding of BEP, businesses risk cost inefficiencies,

pricing errors, and the inability to project break-even points, which can lead to long-term losses. Therefore, the ability to analyze BEP is fundamental to profit planning and strategic decision-making. This study aims to assess the level of understanding of BEP analysis among culinary businesses and evaluate the impact of its implementation on profit optimization. The research method used was a quasi-experimental approach with a one-group pretest and posttest design and a correlational approach. The study was conducted at the A2 Palekko Restaurant in 2025. The results showed a significant increase in the level of knowledge of MSMEs after being educated about BEP, with 66.67% of respondents in the high category. The largest fixed cost was recorded in the employee salary component of IDR 64,000,000, while the largest variable cost came from raw materials of IDR 294,000,000. Based on the BEP calculation, to obtain a profit of IDR 12,000,000, the minimum sales that must be achieved are 913 units of duck rice, 1,227 units of chicken rice, and 2,780 units of fish rice. These findings confirm that understanding and implementing BEP analysis plays a strategic role in increasing operational efficiency and profitability of culinary businesses.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menghadapi tantangan serius yang menyebabkan banyak di antaranya tidak dapat beroperasi secara optimal (Azra, 2022) (Rahmi Aminus, 2022). Kondisi ini memberikan dampak negatif terhadap perekonomian nasional, seperti penurunan pertumbuhan ekonomi, meningkatnya angka pengangguran, serta memburuknya neraca pembayaran (Aliyah, 2022) (Dahiri, 2020). Pertumbuhan UMKM di Indonesia bahkan digambarkan dalam kondisi stagnan dan tidak berkembang, sebagaimana pepatah "hidup segan mati tak mau" (Heryanto, 2023) (Wungow and others, 2016). Berbagai faktor internal dan eksternal, termasuk intensitas persaingan usaha, turut menjadi penyebab utama keterpurukan tersebut. Perubahan yang cepat dalam dunia usaha serta tingginya persaingan menjadikan banyak pelaku UMKM tidak mampu bertahan dan mengalami kebangkrutan (Giovanni and others, 2023) (Dasewicz and others, 2020). Di tengah tantangan tersebut, UMKM kuliner justru menunjukkan pertumbuhan yang cukup signifikan, khususnya di Kota Parepare. Jenis usaha ini dinilai memiliki prospek menjanjikan karena potensi pasarnya yang luas (Anggai and others, 2021). Sektor kuliner sendiri merupakan bagian dari 15 subsektor ekonomi kreatif yang menjadi fokus pengembangan nasional (Setyowati, 2022).

Letak geografis Kota Parepare yang strategis sebagai salah satu daerah tujuan menjadikannya memiliki peluang besar dalam pengembangan usaha kuliner. Data menunjukkan bahwa dari total 17.352 UMKM yang ada di Kota Parepare, sebanyak 51,25% bergerak di sektor kuliner (Nanlohy and others, 2022). UMKM kuliner di kota ini telah

mampu menghadirkan beragam sajian khas dari berbagai daerah, mencerminkan potensi wisata kuliner sebagai motor penggerak ekonomi lokal dan pelestari budaya (Yuliani and others, 2021). Lebih jauh, pengembangan UMKM, termasuk di sektor kuliner, memiliki kontribusi nyata terhadap pencapaian Sustainable Development Goals/SDGs terutama dalam aspek pengentasan kemiskinan serta pertumbuhan ekonomi yang inklusif (Handoyo and others, 2023).

Meskipun sektor kuliner mengalami pertumbuhan yang signifikan, banyak pelaku UMKM di bidang ini menjalankan usahanya karena keterpaksaan dalam memenuhi kebutuhan ekonomi, bukan karena dorongan inovasi atau peluang pasar (Komala, 2022). Tidak sedikit pula yang hanya mengikuti tren sesaat tanpa perencanaan jangka panjang. Pesatnya pertumbuhan usaha kuliner turut memicu tingginya tingkat persaingan dalam merebut pangsa pasar dan menarik konsumen (Sumiyati and Rohman, 2022). Dalam kondisi persaingan yang ketat, UMKM yang tidak memiliki strategi diferensiasi atau inovasi cenderung mengalami kegagalan usaha, baik berupa penurunan pendapatan, kebangkrutan, maupun penutupan usaha (Tania and Batu, 2022). Faktor utama yang melatarbelakangi hal tersebut adalah rendahnya pemahaman pelaku usaha terhadap konsep break even point (BEP) serta lemahnya pengelolaan keuangan usaha. Ketidakmampuan dalam merencanakan keuangan usaha berdampak langsung pada kegagalan dalam menentukan strategi penjualan yang efektif, sehingga laba tidak tercapai dan justru menimbulkan kerugian (Tania and Batu, 2022). Dalam situasi seperti ini, dibutuhkan strategi yang relevan dan aplikatif guna membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan profitabilitas. Salah satu strategi yang tepat untuk diterapkan adalah analisis BEP, yang berfungsi sebagai alat perencanaan penjualan sekaligus indikator pencapaian titik impas untuk menghindari kerugian (Aswat and Hijriah, 2023) (T and Sudirman, 2024). Analisis ini dapat dijadikan dasar dalam menetapkan target penjualan minimum agar usaha tetap memperoleh keuntungan.

Berbagai penelitian sebelumnya telah mengkaji penerapan analisis BEP sebagai alat dalam perencanaan laba usaha. (Ramadani and Hakim, 2023), dalam penelitian yang telah dilakukan, merekomendasikan agar Usaha Dagang Putra Singkong melakukan perencanaan laba sejak awal tahun melalui penerapan analisis BEP, guna memastikan pencapaian laba yang ditargetkan. Penelitian lain oleh (Rahmi Aminus, 2022) menunjukkan bahwa perusahaan belum memiliki standar analisis biaya yang konsisten, karena masih membandingkan biaya berjalan dengan biaya dari tahun sebelumnya tanpa pendekatan yang

terstruktur. Sementara itu, (Manuho and others, 2021) dalam artikelnya yang berjudul Analisis Break Even Point (BEP) mengungkapkan bahwa manfaat dari analisis BEP akan lebih optimal apabila titik impas tersebut dapat dipertahankan secara konsisten dalam periode tertentu. Berdasarkan kajian literatur tersebut, penelitian ini memiliki keunggulan tersendiri karena secara spesifik menitikberatkan pada upaya peningkatan laba di sektor UMKM kuliner. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: (1) untuk mengidentifikasi tingkat pemahaman pelaku UMKM kuliner terhadap konsep BEP, dan (2) untuk menganalisis pengaruh penerapan analisis BEP dalam mengoptimalkan laba usaha pelaku UMKM kuliner.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif yang dilakukan pada tahun 2025 di Kota Parepare. Jenis penelitian ini yaitu quasi eksperimen dengan rancangan *one group pre test* dan *post test design* dan investigasi korelasional. Rancangan *one group pretest* serta *posttest design* untuk mengetahui tingkat pengetahuan pelaku UMKM Kuliner tentang BEP. Investigasi korelasional yang dilakukan untuk mengetahui berapa jumlah BEP Total melalui penentuan harga jual setiap produk masing-masing UMKM.

Pengumpulan data yang diimplementasikan dalam penelitian ini mencakup beberapa cara seperti:

1. Penyusunan instrument penelitian

Penyusunan instrument penelitian meliputi kuesioner untuk mengetahui tingkat pengetahuan tentang konsep BEP (*pre-test* dan *post-test*), panduan wawancara terkait dengan karakteristik UMKM, pencatatan transaksi akuntansi keuangan.

2. Penentuan sampel penelitian

Penentuan subjek penelitian menggunakan pendekatan *non-probability sampling*, dengan jumlah partisipan sebanyak 12 pelaku UMKM yang dipilih untuk mengukur tingkat pengetahuan mereka terkait konsep yang diteliti. Sementara itu, analisis perhitungan *Break Even Point* (BEP) difokuskan pada studi kasus di Rumah Makan A2 Palekko, sebuah unit usaha yang bergerak di bidang kuliner.

3. *Pre-Test* dan *Post-Test*

Pelaksanaan *pretest* dan *posttest* dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis, dimulai dengan pemberian *pre-test* kepada responden untuk mengukur pengetahuan awal terkait konsep *Break Even Point* (BEP). Selanjutnya, responden diberikan edukasi mengenai konsep BEP sebagai bagian dari intervensi pembelajaran. Tahapan ini diakhiri

dengan pelaksanaan post-test guna menilai perubahan atau peningkatan tingkat pemahaman setelah diberikan materi edukatif.

4. Pengumpulan data

Pengumpulan data dilaksanakan melalui 2 (dua) tahapan. Tahap pertama bertujuan untuk mengukur tingkat pemahaman pelaku UMKM terhadap konsep *Break Even Point* (BEP), yang dilaksanakan melalui pemberian pre-test dan post-test kepada 12 pelaku UMKM. Tahap kedua difokuskan pada pengumpulan data kuantitatif yang berkaitan dengan pencatatan keuangan dan implementasi BEP, termasuk analisis peningkatan laba, yang dilakukan secara khusus pada Rumah Makan A2 Palekko. Analisis pada tahap ini menggunakan metode persamaan (*equation method*) untuk menghitung titik impas dan mengevaluasi kinerja keuangan unit usaha tersebut.

5. Melakukan Analisis data

Metode yang digunakan adalah quasi eksperimen melalui rancangan one group pretest dan posttest design. Analisa data yang digunakan yaitu analisa BEP pada Rumah Makan A2 Palekko, antara lain:

a. *Break Even Point* (BEP) dalam unit:
$$\frac{FC}{P - VC}$$

b. *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah:
$$\frac{FC}{1 - VC/P}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden

Karakteristik subjek sesuai kriteria umur, pekerjaan, pendidikan terakhir dan usia anak diuraikan seperti Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik subjek berdasarkan umur, jenis kelamin, pendidikan terakhir

Karakteristik	Frekuensi (f)	Persentasi (%)
Umur (Tahun)		
< 30	5	41,67
31- 40	6	50,00
41- 50	1	8,33
Total	12	100,00
Jenis Kelamin		
Laki-laki	5	41,67
Perempuan	7	58,33
Total	12	100,00
Pendidikan		
SMA	5	41,67

Strata Satu (S1)	5	41,67
Starata Dua (S2)	2	16,66
Total	12	100,00

Tabel 1 menunjukkan terkait data distribusi usia responden, persentase tertinggi pada umur terdapat pada rentang 31 - 40 tahun sebesar 50,0% dan paling rendah pada kelompok usia 41-50 tahun sebesar 8,33%. Sementara itu, berdasarkan jenis kelamin didominasi oleh perempuan sebesar 58,33% sedangkan laki-laki sebesar 41,67%. Tingkat pendidikan terakhir responden menunjukkan persentase tertinggi pada SMA dan Tingkat Strata Satu (S1) masing-masing sebesar 41,67% dan terendah pada tingkat Strata Dua (S2) sebesar 16,66%.

Tingkat Pengetahuan

Hasil penelitian terhadap 12 pelaku UMKM Kuliner di Kota Parepare berdasarkan hasil pre test dan post test ditemukan hasil seperti pada Tabel 2

Tabel 2. Distribusi tingkat pengetahuan responden berdasarkan hasil *Pre-test* dan *Post-test*

Kegiatan	Tingkat Pengetahuan					
	Tinggi		Sedang		Rendah	
	n	%	n	%	n	%
Pre Test	0	0	3	25,0	9	75,0
Post Test	8	66,67	4	3,33	0	0

Berdasarkan pada tabel 2 dapat dilihat pada hasil Pre test tentang tingkat pengetahuan pelaku UMKM Kuliner terkait BEP adalah mayoritas kategori rendah sebanyak 75%, kategori sedang 25% dan tidak ada (0%) yang kategori tinggi. Sedangkan hasil Post test ditemukan bahwa mayoritas tingkat pengetahuan pelaku UMKM Kuliner adalah tinggi sebanyak 66,67% dan kategori sedang sebanyak 3,33%.

Analisis Break Even Point

Untuk menghitung Analisis Break Even Point di Rumah Makan A2 Palekko, langkah pertama adalah mengklarifikasi berbagai biaya dan sifatnya. Biaya-biaya ini dikategorikan sebagai biaya tetap dan biaya variable, sebagai berikut:

Biaya tetap

Tabel 3. Biaya tetap Rumah Makan A2 Palekko

No	Uraian	Jumlah (Rp.)
1	Sewa tempat	12.000.000,-
2	Gaji	64.000.000,-
3	Pajak	5.000.000,-

4	Internet	3.360.000,-
Total		85.160.000,-

Dari data tabel 3, dapat dilihat bahwa biaya tetap selama 1 (satu) tahun yang paling tinggi dikeluarkan oleh Rumah Makan A2 Palekko adalah Gaji sebesar Rp.64.000.000, kemudian biaya sewa tempat sebesar 12.000.000. Sedangkan pajak sebesar Rp.5.000.000 dan paling sedikit adalah biaya internet yaitu hanya Rp.3.360.000.

Biaya Variabel

Tabel 4. Biaya variabel Rumah Makan A2 Palekko

No	Uraian	Jumlah (Rp.)
1	Bahan baku	294.000.000,-
2	Biaya kemasan	7.000.000,-
3	Bonus	10.000.000,-
4	Gas, listrik dan air	10.000.000,-
Total		326.200.000,-

Dari data tabel 4, dapat dilihat bahwa biaya variabel selama 1 (satu) tahun yang paling tinggi dikeluarkan oleh Rumah Makan A2 Palekko adalah biaya bahan baku sebesar Rp.294.000.000. Sedangkan bonus karyawan dan gas, listrik serta air masing-masing Rp.10.000.000. Biaya paling kecil adalah untuk pembelian kemasan yaitu hanya Rp.7.000.000.

Break Even Point (Titik Impas)

Setelah memperoleh jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dilanjutkan dengan membuat perhitungan titik impas (*Break Even Point*), baik secara unit maupun secara rupiah. Adapun rumus perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\text{Break Even Point dalam unit} = \frac{FC}{P - VC}$$

$$\text{Break Even Point dalam rupiah} = \frac{FC}{1 - VC/P}$$

Hitungan BEP per unit untuk setiap produk

1. Nasi Itik

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 85.160.000/110.000-3.600 \\ &= 85.160.000/106.400 \\ &= 800,37 \\ &= 801 \text{ unit} \end{aligned}$$

2. Nasi Ayam

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 85.160.000/80.000-720 \\ &= 85.160.000/72.280 \\ &= 1074,18 \\ &= 1.075 \text{ unit} \end{aligned}$$

3. Nasi Ikan

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 85.160.000/35.000-36 \\ &= 85.160.000/34.964 \\ &= 2435.68 \\ &= 3.436 \text{ unit} \end{aligned}$$

BEP dalam Rupiah

1. Nasi itik

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 85.160.000/1(10.674.084/110.000) \\ &= 85.160.000/(1-0.097) \\ &= 85.160.000/0.903 \\ &= 94.307.863 \end{aligned}$$

2. Nasi ayam

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 85.160.000/1(2.935.839/80.000) \\ &= 85.160.000/(1-0.0367) \\ &= 85.160.000/0.963 \\ &= 88.404.443 \end{aligned}$$

3. Nasi ikan

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= 85.160.000/1(335.512/35.000) \\ &= 85.160.000/(1-9586) \\ &= 85.160.000/-8586 \\ &= 9.918.472 \end{aligned}$$

Dari hasil analisa perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa Rumah Makan A2 Palekko berada pada BEP apabila menjual nasi itik sebanyak 801 unit, nasi ayam sebanyak 1.075 unit dan nasi ikan sebanyak 3.436 unit dengan jumlah penjualan sebesar Rp. 94.307.863,- untuk nasi itik , Rp.88.404.443,- untuk nasi ayam dan Rp.9.918.472,- nasi ikan.

Selain itu, hal tersebut mengindikasikan bahwa apabila Rumah Makan A2 Palekko mau memperoleh laba, maka UMKM Kuliner tersebut harus melakukan penjualan diatas jumlah tersebut.

Analisis BEP untuk Optimalisasi Laba

Perencanaan penjualan apabila ingin melakukan optimalisasi laba tertentu, misalnya diharapkan laba sebesar 12.000.000, untuk masing-masing produk, maka penjualan minimum yang harus dilakukan yaitu:

1. Penjualan Minimum Nasi itik dalam unit:

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{85.160.000 + 12.000.000}{110.000 - 3.600}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{97.160.000}{106.400}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = 913,16 \text{ unit atau } 913 \text{ unit}$$

2. Penjualan Minimum Nasi ayam dalam unit:

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{85.160.000 + 12.000.000}{80.000 - 720}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{97.160.000}{79.280}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = 1.226,53 \text{ unit atau } 1.227 \text{ unit}$$

3. Penjualan Minimum Nasi Ikan dalam unit:

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{FC + \text{Laba}}{P - VC}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{85.160.000 + 12.000.000}{35.000 - 36}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{97.160.000}{34.964}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = 2.779,86 \text{ unit atau } 2.780 \text{ unit}$$

Hal ini menandakan bahwa penjualan minimal yang harus dilakukan oleh Rumah Makan Palekko apabila ingin mendapatkan laba Rp.12.000.000 dari masing-masing produk adalah nasi itik sebanyak 913 unit, nasi ayam sebanyak 1.227 unit dan nasi ikan sebanyak 2.780 unit

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan (Rusmiati and others, 2022), yang mengidentifikasi bahwa RM. Berkah Cahaya harus menjual minimal 2.795 porsi ayam bakar dan 6.363 porsi sop tulang sapi agar dapat terhindar dari kerugian. Dengan demikian, peningkatan laba hanya dapat dicapai apabila volume penjualan melebihi angka tersebut. Prinsip ini didukung oleh pendapat (Rahmi Aminus, 2022), yang menyatakan bahwa perusahaan perlu menetapkan target penjualan yang melampaui titik impas (BEP) sebagai dasar perencanaan laba. Pandangan serupa juga dikemukakan oleh (Indah Sari and Zuhri, 2021), yang menegaskan bahwa untuk mencapai keuntungan yang diharapkan, penjualan harus melampaui tingkat penjualan minimum pada titik BEP. Oleh karena itu, analisis BEP dinilai relevan untuk digunakan sebagai alat perencanaan laba, karena mampu menggambarkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan pengaruhnya terhadap perolehan laba (Masyita Sitti, 2019).

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengetahuan pelaku UMKM Kuliner mengalami peningkatan setelah dilakukan edukasi. Hal tersebut terlihat dari hasil pre test tingkat pengetahuan tidak ada (0%) yang kategori, sedangkan pada *post test* mayoritas tinggi (66,67%). Rumah Makan A2 Palekko berada pada titik impas atau BEP apabila menjual nasi itik sebanyak 801 unit, nasi ayam sebanyak Rp.1.075 unit dan nasi ikan sebanyak 3.436 unit dengan jumlah penjualan sebesar Rp.94.307.863,- untuk nasi itik , Rp.88.404.443,- untuk nasi ayam dan Rp.9.918.472,- nasi

ikan. Apabila Rumah Makan A2 Palekko ingin mendapatkan laba Rp.12.000.000 harus melakukan penjualan minimal dari masing-masing produk adalah nasi itik sebanyak 913 unit, nasi ayam sebanyak 1.227 unit dan nasi ikan sebanyak 2.780 unit.

Untuk menghindari kerugian pada Rumah Makan A2 Palekko harus mampu melakukan penjualan sesuai dengan analisis break event point. Untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan atau untuk dapat memaksimalkan laba, sebaiknya Rumah Makan A2 Palekko memaksimalkan marketing dari produk yang telah dihasilkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi Republik Indonesia yang telah membiayai kegiatan Penelitian ini melalui skema Penilitain Dosen Pemula dengan Kontrak nomor kontrak induk 130/C3/DT.05.00/PL/2025.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H., 2022, Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat: WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi, v. 3, p. 64–72.
- Anggai, M. A., Wolok, T., and Niode Yanto, I., 2021, Membangun Keunggulan Bersaing Produk Melalui Orientasi Pasar dan Inovasi Produk (Studi Empiris Pada Industri Pengolahan Makanan Jadi Skala Kecil dan Menengah di Kotamobagu): Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, v. 3, p. 147–157.
- Aswat, I., and Hijriah, A., 2023, Bagaimana Pengoptimalan Manajemen Aset Dapat Meningkatkan Laba Perusahaan: JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura), v. 12, p. 37.
- Azra, F. E. A., 2022, Analisis Strategi dan Keunggulan Bersaing Sebagai Kunci Sukses Umkm Ritel: Studi Kasus Perusahaan Abc: INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia, v. 5, p. 341–354.
- Dahiri, D., 2020, Analisis Penguatan Umkm Dan Dampaknya Bagi Perekonomian Nasional Sebagai Upaya Mengatasi Dampak Covid-19: Jurnal Budget: Isu dan Masalah Keuangan Negara, v. 5, p. 1–14.
- Dasewicz, A., Simon, J., and Ramanujam, S. R., 2020, Financing Small Business Is Critical for a Strong Post-Covid Recovery: Center for Strategic and International Studies (CSIS), p. 1–9.
- Giovanni, J., Subianto, P., Sugiarti, M., and Utami, H. W., 2023, Sustainable Development Goals: Strategi Peningkatan Sumber Daya Manusia Menuju Kemandirian UMKM: Jurnal Manajemen Sains Dan Organisasi, v. 4, p. 339–352.
- Handoyo, R., Sofie, S., and Wardhani, N., 2023, Implementasi Sustainable Development Goals (Sdgs), Goal 8 Pada Pelaku Usaha Mikro Di Desa Padas, Kecamatan Karangnom Dan Desa Bonyokan, Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten: Jurnal Akuntansi Trisakti, v. 10, p. 107–116.

- Heryanto, H., 2023, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Masa Pandemi di Indonesia: *JIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, v. 6, p. 4537–4545.
- Indah Sari, D., and Zuhri, 2021, Analisis Break Even Point dan Margin of Safety dalam Mengoptimalkan Laba pada Usaha Mikro Kecil Menengah: *Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen*, v. 9, p. 70–75.
- Komala, A. R., 2022, Optimalisasi Laba UMKM Melalui Manajemen Keuangan: *Indonesian Community Service and Empowerment Journal (IComSE)*, v. 3, p. 192–197.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., and Budiarmo, N. S., 2021, Analisis break even point (BEP) [Break even point (BEP) analysis]: *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat*, v. 5, p. 21–28.
- Masyita Sitti, 2019, Pengaruh Break Event Point Terhadap Perencanaan Laba Pada Pt. Asuransi Jasa Tania Tbk: *PAY Jurnal Keuangan dan Perbankan*, v. 1.
- Nanlohy, D. M., Rogi, O. H. A., and Mononimbar, W. J., 2022, Inkubator Umkm Di Kota Parepare: v. 11, p. 1–11.
- Rahmi Aminus, R. S., 2022, Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Golden Oilindo Nusantara Palembang: *Jurnal Manajemen*, v. 10.
- Ramadani, P. P., and Hakim, H. M. Z., 2023, Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Dagang Putra Singkong): *Referensi : Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, v. 11, p. 33–38.
- Rusmiati, R., Syam, M. Y., and Amalia, A. N., 2022, Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau: *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, v. 3, p. 83–89.
- Setyowati, A., 2022, Makna Laba Dalam Sudut Pandang Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm): *Solusi*, v. 20, p. 20–26.
- Sumiyati, S., and Rohman, A., 2022, Analisis Persaingan Bisnis Pada Usaha Kuliner Dalam Meningkatkan Pelanggan Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Sate Jl. Niaga Pamekasan): *Journal Kaffa*, v. 1, p. 1–24.
- T, R., and 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*, v. 13, p. 593.
- Tania, A. D., and Batu, R. L., 2022, Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang: *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, v. 13, p. 63.
- Wungow, J. F., Lambey, L., and Pontoh, W., 2016, Pengaruh Tingkat Pendidikan, Masa Kerja, Pelatihan Dan Jabatan Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Kabupaten Minahasa Selatan: *Jurnal Riset Akuntansi Dan Auditing “Goodwill,”* v. 7, p. 118–134.
- Yuliani, R. A., Noremansyah, A. L., and Kartika, D., 2021, Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal: *Jurnal Poltek Tegal*, v. 5, p. 6.