



Analisis *Break Even Point* (BEP) dan Profitabilitas pada Usaha Cafe

(Studi Kasus di Cafe Maballo Toraja Utara)

Febrianto Leonard Kadang¹, Yohanis L. Ta'dung², Astriwati Biringkanae³

^{1,2,3} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kris
ten Indonesia Toraja

*Penulis Korespondensi: isakpasulu24@gmail.com

Abstract. This study aims to analyze the Break Even Point (BEP) and profitability of Cafe Maballo in North Toraja during the 2022-2024 period. The culinary industry, especially coffee shops, has experienced rapid growth in Indonesia, yet many business actors face challenges in cost management and profit planning. BEP analysis is an important tool to determine the sales break-even point, while profitability measures the business's ability to generate profit. This research uses a descriptive quantitative approach with monthly financial data from Cafe Maballo over 36 months (2022-2024). Data analysis techniques include calculating Contribution Margin (CM), Contribution Margin Ratio (CMR), BEP in Rupiah, Margin of Safety (MoS), and profitability Ratios (Gross Profit Margin/GPM, Net Profit Margin/NPM, and Return on Assets/ROA). The results showed that Cafe Maballo's operational cost management was efficient, with CM increasing from Rp256,880,000 (2022) to Rp284,903,000 (2024) and CMR stable at 50-51%. The BEP in Rupiah was successfully reduced to Rp121,464,776 in 2024 with MoS reaching 78.06%, indicating a very high sales safety margin. Business profitability showed excellent performance with GPM consistently above 80%, NPM increasing to 20.88%, and ROA reaching 77.07% in 2024. This study concludes that Cafe Maballo has achieved its break-even point with healthy profitability levels, as evidenced by all financial indicators showing positive trends and exceeding the culinary industry standards.

Keywords: Break Even Point; Contribution Margin; Cost Management; Culinary SMEs; Profitability.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) dan profitabilitas pada usaha Cafe Maballo di Toraja Utara selama periode 2022-2024. Industri kuliner khususnya *coffee shop* mengalami pertumbuhan pesat di Indonesia, namun banyak pelaku usaha menghadapi tantangan dalam pengelolaan biaya dan perencanaan laba. Analisis BEP menjadi alat penting untuk mengetahui titik impas penjualan, sementara profitabilitas mengukur kemampuan usaha menghasilkan laba. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan data keuangan bulanan Cafe Maballo selama 36 bulan (2022-2024). Teknik analisis data menggunakan perhitungan *Contribution Margin* (CM), *Contribution Margin Ratio* (CMR), BEP Rupiah, *Margin of Safety* (MoS), serta rasio profitabilitas (*Gross Profit Margin*/GPM, *Net Profit Margin*/NPM, dan *Return on Assets*/ROA). Hasil penelitian menunjukkan manajemen biaya operasional Cafe Maballo berada dalam kondisi efisien dengan CM meningkat dari Rp256.880.000 (2022) menjadi Rp284.903.000 (2024) dan CMR stabil di kisaran 50-51%. Nilai BEP Rupiah berhasil ditekan menjadi Rp121.464.776 pada tahun 2024 dengan MoS mencapai 78,06% yang mengindikasikan tingkat keamanan penjualan sangat tinggi. Profitabilitas usaha menunjukkan kinerja sangat baik dengan GPM konsisten di atas 80%, NPM meningkat hingga 20,88%, dan ROA mencapai 77,07% pada tahun 2024. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Cafe Maballo telah mencapai titik impas dengan tingkat profitabilitas yang sehat, dibuktikan oleh seluruh indikator keuangan yang menunjukkan tren positif dan berada di atas standar industri kuliner.

Kata Kunci: Break Even Point; Contribution Margin; Manajemen Biaya; Profitabilitas; UMKM Kuliner.

1. LATAR BELAKANG

Setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, perdagangan, maupun industri, senantiasa berusaha untuk tetap hidup dan berkembang dalam menghadapi dinamika persaingan usaha yang semakin ketat. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus ditunjang dengan laba yang diperoleh dari kegiatan operasionalnya. Pencapaian tingkat efisiensi tertentu dan perolehan keuntungan yang diharapkan menuntut perusahaan untuk melaksanakan berbagai kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya secara sistematis dan terukur. Dalam konteks ini, perusahaan tidak dapat melepaskan diri dari pengelolaan biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima, karena keduanya merupakan faktor fundamental yang menentukan

apakah suatu usaha mampu bertahan, tumbuh, atau justru mengalami kebangkrutan. Pemahaman yang mendalam mengenai struktur biaya dan pendapatan menjadi kunci bagi pengambilan keputusan manajerial yang efektif, terutama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memiliki keterbatasan sumber daya (Heru, 2018).

Salah satu analisis penting yang digunakan untuk mengetahui kemampuan usaha dalam menutupi biaya dan memperoleh laba adalah *Break Even Point* (BEP) atau analisis titik impas. Melalui analisis BEP, pengusaha dapat menetapkan target penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. *Break Even Point* didefinisikan sebagai titik di mana total pendapatan setara dengan total biaya keseluruhan, atau ketika laba mencapai nol (Cahyanti & Yuwono, 2024). Kondisi ini terjadi ketika perusahaan menggunakan biaya tetap dalam operasinya dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya mampu menutup sebagian biaya tetap, perusahaan akan mengalami kerugian. Sebaliknya, jika penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan, perusahaan akan memperoleh keuntungan. Analisis BEP juga bermanfaat untuk mengidentifikasi jumlah penjualan produk yang diperlukan agar dapat menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu (Aminus & Sarina, 2022). Dengan demikian, analisis BEP menjadi instrumen strategis dalam perencanaan laba jangka pendek maupun jangka panjang.

Selain analisis BEP, pengukuran profitabilitas merupakan komponen vital dalam menilai kesehatan keuangan suatu usaha. Profitabilitas adalah kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu melalui pemanfaatan seluruh sumber daya yang dimiliki (Widiawati et al., 2024). Melalui rasio profitabilitas, pemilik usaha dapat menilai efektivitas kegiatan operasional dalam menghasilkan keuntungan serta mengevaluasi sejauh mana aset, modal, dan biaya dikelola secara efisien. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kapasitas untuk membiayai aktivitas operasional dan mengembangkan usaha melalui laba yang diperoleh (Novitaningsih et al., 2018). Informasi ini sangat krusial bagi pengambilan keputusan manajerial, seperti penentuan harga jual, evaluasi efisiensi biaya, dan perencanaan pengembangan usaha (Muhamad Syafii, 2022). Profitabilitas juga menjadi indikator penting bagi investor dan kreditor dalam menilai prospek dan keberlanjutan usaha (Suhendro, 2018)..

Industri kuliner, khususnya *coffee shop* atau kafe, merupakan salah satu sektor UMKM yang mengalami pertumbuhan pesat di Indonesia dalam dekade terakhir. Fenomena ini didorong oleh perubahan gaya hidup masyarakat perkotaan yang menjadikan kafe sebagai ruang sosial, tempat bekerja, dan destinasi rekreasi. Namun, di balik pertumbuhan yang

menggembirakan tersebut, banyak pelaku usaha kafe menghadapi tantangan serius dalam pengelolaan keuangan, terutama terkait pengendalian biaya operasional dan perencanaan laba. Fluktuasi harga bahan baku, perubahan preferensi konsumen, dan persaingan antar pelaku usaha yang semakin ketat menuntut pengelolaan keuangan yang lebih profesional dan berbasis data. Sayangnya, masih banyak pelaku usaha UMKM kuliner yang belum menerapkan analisis keuangan secara sistematis, termasuk analisis BEP dan profitabilitas, sehingga rentan terhadap risiko kerugian dan kebangkrutan (Kristianto et al., 2021).

Penelitian ini mengambil objek studi pada Cafe Maballo yang berlokasi di Kabupaten Toraja Utara, Provinsi Sulawesi Selatan. Cafe Maballo dipilih sebagai objek penelitian karena merepresentasikan dinamika industri *coffee shop* lokal yang berkembang pesat namun menghadapi tantangan nyata dalam pengelolaan efisiensi biaya operasional. Usaha ini telah beroperasi selama lebih dari tiga tahun dan memiliki data keuangan yang lengkap serta terdokumentasi dengan baik, sehingga memungkinkan dilakukannya analisis yang komprehensif. Ketersediaan data keuangan dari tahun 2022 hingga 2024 memberikan kesempatan untuk mengamati stabilitas omzet dan fluktuasi laba secara aktual, serta menelaah bagaimana pengendalian biaya tetap dan biaya variabel memengaruhi kemampuan usaha dalam mencapai titik impas dan mengoptimalkan rasio profitabilitasnya. Dengan demikian, Cafe Maballo menyediakan kondisi yang ideal sebagai basis observasi untuk mengkaji penerapan analisis BEP dan profitabilitas dalam konteks UMKM kuliner.

Penelitian terdahulu telah banyak mengkaji analisis BEP dan profitabilitas pada berbagai sektor usaha. Sinta Agustiani Putri (2023) meneliti analisis BEP sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Café Limas Palembang dan menemukan bahwa usaha tersebut telah melakukan penjualan di atas titik impas meskipun belum melakukan perhitungan BEP sebelumnya. Litamahputty et al. (2022) dalam studi kasus pada usaha mikro minuman boba Kedai Tosca di Kota Ambon menunjukkan bahwa titik impas tercapai pada penjualan Rp2.460.812,66 dengan *Margin of Safety* 78,67%, yang mengindikasikan usaha mampu melakukan penjualan di atas titik impas dengan tingkat keamanan tinggi. Bimayu (2021) menganalisis BEP dalam menentukan perencanaan laba perusahaan PT. Sentra Food Indonesia, sementara Harahap et al. (2024) menemukan bahwa penganggaran memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Dianningsih dan Kristianto (2024) menunjukkan bahwa pemasaran digital, lokasi usaha, dan teknologi informasi secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Namun, penelitian yang secara spesifik mengkaji analisis BEP dan profitabilitas pada usaha kafe atau *coffee shop* dengan pendekatan data keuangan historis selama periode multi-tahun masih terbatas, terutama di wilayah Sulawesi Selatan bagian utara.

Kesenjangan penelitian (*research gap*) yang mendasari penelitian ini adalah masih terbatasnya studi yang secara komprehensif mengkaji analisis BEP dan profitabilitas pada usaha kafe dengan menggunakan data keuangan aktual multi-periode, khususnya di daerah Toraja Utara. Sebagian besar penelitian sebelumnya dilakukan pada sektor manufaktur, usaha mikro skala rumah tangga, atau perusahaan besar, sementara sektor kafe sebagai bagian dari industri jasa kuliner dengan karakteristik biaya yang unik (tingkat biaya tetap yang relatif stabil dan biaya variabel yang fluktuatif mengikuti volume penjualan) masih jarang dieksplorasi. Padahal, pemahaman mengenai BEP dan profitabilitas sangat krusial bagi pengelolaan kafe yang berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan menganalisis BEP dan profitabilitas Cafe Maballo selama periode 2022-2024, serta memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha kafe dalam merencanakan target laba dan meminimalisir risiko kerugian.

2. KAJIAN TEORITIS

Konsep Biaya dalam Usaha

Pemahaman mengenai biaya merupakan fondasi penting dalam operasional usaha karena menjadi dasar dalam penentuan harga pokok, penyusunan harga jual, serta perhitungan BEP dan profitabilitas. Dalam akuntansi biaya, penggolongan biaya dilakukan sesuai tujuan analisis tertentu, sebagaimana dijelaskan dalam konsep *different costs for different purposes*, yaitu bahwa setiap jenis biaya digunakan untuk kepentingan keputusan yang berbeda (Heru, 2018). Klasifikasi biaya merupakan proses penyusunan biaya secara teratur agar informasi yang dihasilkan lebih jelas dan dapat digunakan dalam perencanaan maupun pengendalian (Tangke et al., 2024). Dalam konteks usaha kafe, biaya dapat dikelompokkan ke dalam beberapa kategori. Berdasarkan fungsi, biaya dibedakan menjadi biaya produksi (biaya langsung yang berkaitan dengan pembuatan produk) dan biaya non-produksi (biaya administrasi dan pemasaran). Berdasarkan perilaku terhadap aktivitas, biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap (jumlah totalnya tidak berubah dalam batas aktivitas tertentu), biaya variabel (berubah secara proporsional sesuai volume penjualan), dan biaya semi variabel (memiliki unsur tetap dan variabel sekaligus).

Break Even Point (BEP)

Break Even Point atau titik impas merupakan kondisi ketika total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga laba berada pada posisi nol (Rahmadani & Guntur, 2020). BEP digunakan oleh manajer untuk mengetahui atau merencanakan volume

produksi atau volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak berada dalam kondisi merugi (Ekasari Khanifa & Septiana, 2019). Analisis BEP tidak dapat dipisahkan dari analisis Hubungan Biaya-Volume-Laba atau *Cost-Volume-Profit* (CVP). Analisis CVP merupakan alat yang sangat berguna bagi manajemen untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume penjualan, dan laba usaha dengan mengidentifikasi bagaimana perubahan pada komponen-komponen tersebut memengaruhi rencana laba masa depan (Rahmi et al., 2023). Dalam menerapkan analisis ini pada usaha kafe, terdapat tiga komponen mendasar yang harus dijelaskan dan dihitung terlebih dahulu sebelum menentukan titik impas, yaitu *Contribution Margin* (Margin Kontribusi), *Contribution Margin Ratio* (Rasio Margin Kontribusi), dan *Margin of Safety* (Batas Keamanan Penjualan) (Terdjo, 2026).

Contribution Margin atau margin kontribusi adalah selisih antara total pendapatan penjualan dengan total biaya variabel yang dikeluarkan selama periode tertentu (Hassanah et al., 2019). Nilai margin kontribusi menunjukkan seberapa besar sisa pendapatan dari penjualan yang tersedia untuk menutup seluruh biaya tetap perusahaan. Jika seluruh biaya tetap telah tertutupi, maka sisa margin kontribusi berikutnya akan langsung diakui sebagai laba bersih usaha. Rumus margin kontribusi adalah: $CM = \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya Variabel}$. *Contribution Margin Ratio* (CMR) adalah margin kontribusi yang dinyatakan dalam bentuk persentase dari total penjualan (Sumarni, 2020). Rasio ini memberikan gambaran mengenai profitabilitas relatif dari volume penjualan yang berhasil dicapai. Rumus CMR adalah: $CMR = (\text{Margin Kontribusi} / \text{Total Penerimaan}) \times 100\%$. *Margin of Safety* (MoS) adalah ukuran yang menunjukkan seberapa jauh volume penjualan aktual boleh menurun sebelum perusahaan mulai menderita kerugian (Kusumawardani & Alamsyah, 2020). Semakin tinggi persentase MoS, semakin aman posisi usaha dari risiko kerugian akibat fluktuasi penurunan omzet. Rumus MoS adalah: $MoS = ((\text{Total Penerimaan Aktual} - \text{BEP}) / \text{Total Penerimaan Aktual}) \times 100\%$.

Perhitungan BEP dalam rupiah untuk usaha dengan produk beragam (*multi-product*) seperti kafe menggunakan pendekatan nilai penjualan minimum untuk menutup seluruh beban operasional. Komponen biaya variabel dianalisis sebagai persentase atau rasio dari total volume penjualan, bukan diukur sebagai jumlah unit barang yang terjual secara individual (Triana et al., 2020). Rumus BEP dalam rupiah adalah: $BEP (Rp) = \text{Biaya Tetap} / \text{CMR}$.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu (Widiawati et al., 2024). Melalui rasio profitabilitas, pemilik usaha dapat

menilai efektivitas kegiatan operasional dalam menghasilkan keuntungan serta menilai sejauh mana aset, modal, dan biaya dikelola secara efisien. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk membiayai aktivitas operasional dan mengembangkan usaha melalui laba yang diperoleh (Novitaningsih et al., 2018).

Beberapa rasio yang digunakan untuk menilai tingkat profitabilitas antara lain:

Gross Profit Margin (GPM)

Rasio yang digunakan untuk menghitung besarnya laba kotor yang diperoleh perusahaan dari aktivitas penjualan sebelum dikurangi beban operasional. GPM membantu menilai efektivitas pengelolaan biaya pokok penjualan serta kinerja bisnis dalam menghasilkan laba kotor (Hardiyanti et al., 2022). Rumus: $GPM = ((\text{Penjualan Bersih} - \text{HPP}) / \text{Penjualan Bersih}) \times 100\%$.

Net Profit Margin (NPM)

Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari total penjualan yang dilakukan. Semakin tinggi nilai NPM, semakin baik perusahaan dalam mengelola biaya dan memperoleh keuntungan (Hardiyanti et al., 2022). Rumus: $NPM = (\text{Laba Bersih} / \text{Penjualan Bersih}) \times 100\%$.

Return on Assets (ROA)

Rasio yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu mengoptimalkan seluruh aset yang dimilikinya untuk menghasilkan laba bersih. Nilai ROA yang lebih besar mencerminkan kemampuan perusahaan memanfaatkan aset secara efisien (Hardiyanti et al., 2022). Rumus: $ROA = (\text{Laba Bersih} / \text{Total Aset}) \times 100\%$.

Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini antara lain: Sinta Agustiani Putri (2023) yang menganalisis BEP sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Café Limas Palembang, menemukan bahwa usaha telah melakukan penjualan di atas titik impas. Litamahputty et al. (2022) dalam studi kasus pada usaha mikro minuman boba Kedai Tosca di Kota Ambon menunjukkan titik impas tercapai pada penjualan Rp2.460.812,66 dengan MoS 78,67%. Bimayu (2021) menganalisis BEP dalam menentukan perencanaan laba PT. Sentra Food Indonesia. Harahap et al. (2024) menemukan bahwa penganggaran memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Dianningsih dan Kristianto (2024) menunjukkan bahwa pemasaran digital, lokasi usaha, dan teknologi informasi secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa analisis BEP dan profitabilitas merupakan alat yang efektif untuk perencanaan laba dan evaluasi kinerja keuangan usaha. Kesenjangan penelitian terletak pada

masih terbatasnya studi yang mengkaji analisis BEP dan profitabilitas pada usaha kafe atau *coffee shop* di wilayah Toraja Utara dengan pendekatan data keuangan multi-periode.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha secara objektif, yaitu menganalisis BEP dan profitabilitas berdasarkan data keuangan yang ada, tanpa melakukan intervensi atau eksperimen terhadap variabel yang diteliti. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mengenai tingkat efisiensi dan keuntungan usaha Cafe Maballo secara sistematis. Sugiyono (2022) menyatakan bahwa statistik deskriptif merupakan teknik untuk mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul tanpa bermaksud menarik kesimpulan yang berlaku umum. Berdasarkan konsep tersebut, penelitian ini mengolah data biaya tetap, biaya variabel, penjualan, dan komponen keuangan lainnya untuk menentukan BEP dan mengukur tingkat profitabilitas, sehingga dapat memberikan gambaran mengenai posisi titik impas dan tingkat keuntungan yang dicapai oleh usaha.

Penelitian dilaksanakan pada Cafe Maballo yang berlokasi di Kabupaten Toraja Utara, Provinsi Sulawesi Selatan. Cafe Maballo dipilih sebagai objek studi karena merepresentasikan pertumbuhan sektor UMKM kuliner lokal yang berkembang cukup pesat, di mana aktivitas operasional hariannya selalu melibatkan penyerapan anggaran operasional baik yang bersifat tetap maupun variabel. Data yang digunakan sebagai basis pengamatan dalam penelitian ini diperoleh langsung dari dokumentasi laporan keuangan internal Cafe Maballo serta didukung oleh hasil wawancara bersama pihak pengelola. Penelitian dilakukan pada periode yang mencakup data keuangan tahun 2022 hingga 2024.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data keuangan operasional pada Cafe Maballo yang mencakup catatan mengenai penerimaan total, biaya tetap, dan biaya variabel selama periode tiga tahun, yaitu dari tahun 2022 hingga 2024. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan atau kriteria tertentu. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan bulanan Cafe Maballo selama periode 2022-2024 yang berjumlah 36 bulan (12 bulan x 3 tahun). Data ini dipilih karena dianggap dapat memberikan gambaran yang komprehensif dan representatif mengenai fluktuasi biaya dan pendapatan, yang krusial untuk menghitung BEP dan rasio profitabilitas secara akurat selama periode penelitian.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: (1) Lembar Pengumpulan Data (Dokumentasi) berupa daftar format tabel untuk mencatat data keuangan Cafe Maballo tahun 2022-2024 yang mencakup total penerimaan, rincian biaya tetap, biaya variabel, serta komponen aset dan laba; (2) Pedoman Wawancara berupa daftar pertanyaan terstruktur yang diajukan kepada pemilik atau pengelola Cafe untuk memperoleh data kualitatif guna mendukung analisis; dan (3) Lembar Kerja Analisis sebagai alat bantu hitung untuk mengolah data keuangan ke dalam rumus BEP dan rasio profitabilitas (GPM, NPM, dan ROA).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: (1) Library Research, yaitu pengumpulan data teoritis dengan cara menelaah berbagai buku literatur dan pustaka yang berkaitan dengan masalah yang dibahas; (2) Field Research, yaitu pengumpulan data lapangan melalui observasi langsung terhadap objek yang diteliti, wawancara dengan pimpinan serta karyawan, dan dokumentasi data keuangan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yaitu proses pengolahan data yang disajikan dalam bentuk angka kemudian dijelaskan melalui uraian deskriptif. Analisis dilakukan berdasarkan data biaya dan penjualan yang dibutuhkan untuk menghitung BEP serta rasio-rasio profitabilitas. Adapun indikator yang digunakan adalah sebagai berikut:

Break Even Point (BEP):

- a. $CM = \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya Variabel}$
- b. $CMR = (CM / \text{Total Penerimaan}) \times 100\%$
- c. $BEP (Rp) = \text{Biaya Tetap} / CMR$
- d. $MoS = ((\text{Total Penerimaan Aktual} - BEP) / \text{Total Penerimaan Aktual}) \times 100\%$

Rasio Profitabilitas:

- a. $GPM = ((\text{Penjualan Bersih} - HPP) / \text{Penjualan Bersih}) \times 100\%$
- b. $NPM = (\text{Laba Bersih} / \text{Penjualan Bersih}) \times 100\%$
- c. $ROA = (\text{Laba Bersih} / \text{Total Aset}) \times 100\%$

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada Cafe Maballo, yaitu salah satu usaha yang bergerak di bidang industri kuliner (*coffee shop*) yang berlokasi di Kabupaten Toraja Utara, Provinsi Sulawesi Selatan. Cafe Maballo dipilih sebagai objek studi karena merepresentasikan pertumbuhan sektor UMKM kuliner lokal yang berkembang cukup pesat, dengan aktivitas operasional harian yang selalu melibatkan penyerapan anggaran operasional baik yang bersifat

tetap maupun variabel. Data keuangan yang diambil mencakup rekam jejak pengeluaran biaya tetap, biaya variabel, serta penerimaan total bulanan selama periode 3 tahun, yaitu dari tahun 2022 hingga tahun 2024. Data tersebut menjadi basis pengamatan untuk melihat secara langsung bagaimana pengendalian biaya memengaruhi kemampuan usaha dalam mengoptimalkan kinerja keuangannya.

Deskripsi Data

Rekapitulasi data keuangan aktual Cafe Maballoy selama periode 2022-2024 disajikan pada Tabel 1 hingga Tabel 3 berikut.

Tabel 1. Rekapitulasi Data Keuangan Aktual Cafe Maballoy Tahun 2022

No	Komponen Keuangan	Total Akumulasi (Rp)
1	Total Penerimaan	509.205.000
2	Total Biaya Tetap	62.508.000
3	Total Biaya Variabel	251.325.000

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 2. Rekapitulasi Data Keuangan Aktual Cafe Maballoy Tahun 2023

No	Komponen Keuangan	Total Akumulasi (Rp)
1	Total Penerimaan	517.785.000
2	Total Biaya Tetap	62.508.000
3	Total Biaya Variabel	256.637.000

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 3. Rekapitulasi Data Keuangan Aktual Cafe Maballoy Tahun 2024

No	Komponen Keuangan	Total Akumulasi (Rp)
1	Total Penerimaan	553.620.000
2	Total Biaya Tetap	62.508.000
3	Total Biaya Variabel	268.717.000

Sumber: Data diolah (2026)

Data keuangan menunjukkan tren pertumbuhan positif pada Cafe Maballoy selama periode 2022-2024. Total penerimaan meningkat dari Rp509.205.000 pada tahun 2022 menjadi Rp517.785.000 pada tahun 2023, dan mencapai Rp553.620.000 pada tahun 2024 (kenaikan sekitar 8,7% dari tahun 2022). Kenaikan omzet ini secara otomatis mengerek total biaya variabel dari Rp251.325.000 (2022) menjadi Rp268.717.000 (2024). Sementara itu, biaya tetap operasional tidak mengalami perubahan atau tetap stabil di angka Rp62.508.000, menunjukkan efisiensi beban tetap yang cukup terjaga di tengah naiknya volume penjualan. Secara keseluruhan, perbandingan dari ketiga tahun tersebut menegaskan bahwa bisnis Cafe mengalami ekspansi pasar yang sehat, di mana pertumbuhan omzet selalu lebih tinggi daripada kenaikan biaya variabelnya.

Analisis Data dan Hasil Perhitungan

Perkembangan *Contribution Margin* (CM)

Berdasarkan data keuangan, nilai *Contribution Margin* (CM) Cafe Maballoy menunjukkan tren kenaikan yang positif selama tiga tahun berturut-turut, seperti disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Perhitungan CM Cafe Maballoy Periode 2022-2024

Tahun	Total Penerimaan	Total Biaya Variabel	<i>Contribution Margin</i>
2022	509.205.000	251.325.000	256.880.000
2023	517.785.000	256.637.000	261.148.000
2024	553.620.000	268.717.000	284.903.000

Sumber: Data diolah (2026)

Pada tahun 2022, margin kontribusi yang dihasilkan adalah Rp256.880.000, meningkat menjadi Rp261.148.000 pada tahun 2023, dan mencapai puncaknya pada tahun 2024 sebesar Rp284.903.000. Peningkatan nilai CM ini membuktikan bahwa pertumbuhan omzet penjualan tahunan Cafe jauh lebih besar dibandingkan dengan peningkatan total biaya variabelnya, mengindikasikan operasional yang efisien.

Perkembangan *Contribution Margin Ratio* (CMR)

Nilai CMR Cafe Maballoy menunjukkan kondisi yang sangat stabil dan cenderung meningkat, seperti pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Perhitungan CMR Cafe Maballoy Periode 2022-2024

Tahun	<i>Contribution Margin</i>	Total Penerimaan	CMR
2022	256.880.000	509.205.000	50,64%
2023	261.148.000	517.785.000	50,44%
2024	284.903.000	553.620.000	51,46%

Sumber: Data diolah (2026)

Nilai CMR yang konsisten berada di atas 50% ini mengindikasikan struktur profitabilitas produk yang sangat kuat, di mana dari setiap Rp100 penjualan, sekitar Rp50-Rp51 di antaranya murni menjadi margin kontribusi yang siap digunakan untuk menutup biaya tetap sekaligus menciptakan laba bersih.

Perkembangan *Break Even Point* (BEP Rupiah)

Nilai BEP Rupiah Cafe Maballoy menunjukkan pergerakan yang efisien dan positif, seperti pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Perhitungan BEP (Rp) Cafe Maballoy Periode 2022-2024

Tahun	Total Biaya Tetap	CMR	BEP (Rp)
2022	62.508.000	50,64%	123.427.122
2023	62.508.000	50,44%	123.936.254
2024	62.508.000	51,46%	121.464.776

Sumber: Data diolah (2026)

Pada tahun 2024, nilai BEP Rupiah berhasil diturunkan ke angka Rp121.464.776 dari Rp123.427.122 pada tahun 2022. Penurunan titik impas ini mengindikasikan kondisi yang sangat baik, sebab dengan total biaya tetap tahunan yang konstan, Cafe Maballo menjadi lebih cepat dan lebih mudah untuk mencapai titik balik modal.

Perkembangan *Margin of Safety* (MoS)

Tingkat keamanan penjualan Cafe Maballo menunjukkan nilai yang sangat tinggi dan terus meningkat, seperti pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Perhitungan MoS Cafe Maballo Periode 2022-2024

Tahun	Total Penerimaan	BEP (Rp)	MoS
2022	509.205.000	123.427.122	75,76%
2023	517.785.000	123.936.254	76,06%
2024	553.620.000	121.464.776	78,06%

Sumber: Data diolah (2026)

Persentase MoS sebesar 78,06% di tahun 2024 berarti volume penjualan riil Cafe Maballo boleh mengalami penurunan hingga batas maksimal 78,06% sebelum bisnis menyentuh titik impas dan mulai menderita kerugian. Ini menunjukkan kondisi keuangan usaha yang sangat aman dari risiko kerugian operasional.

Perkembangan Rasio Profitabilitas

Tabel 8. Hasil Perhitungan GPM Periode 2022-2024

Tahun	Total Penerimaan	HPP	GPM
2022	509.205.000	97.000.000	80,95%
2023	517.785.000	103.000.000	80,11%
2024	553.620.000	106.790.180	80,71%

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 9. Hasil Perhitungan NPM Periode 2022-2024

Tahun	Laba Bersih	Total Penerimaan	NPM
2022	98.372.000	509.205.000	19,32%
2023	95.640.000	517.785.000	18,47%
2024	115.604.820	553.620.000	20,88%

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 10. Hasil Perhitungan ROA Periode 2022-2024

Tahun	Laba Bersih	Total Aset	ROA
2022	98.372.000	120.000.000	81,98%
2023	95.640.000	135.000.000	70,84%
2024	115.604.820	150.000.000	77,07%

Sumber: Data diolah (2026)

GPM Cafe Maballo konsisten bertahan di atas 80% selama periode 2022-2024, mengindikasikan bahwa manajemen sangat andal dalam mengendalikan Harga Pokok Penjualan (HPP). NPM menunjukkan kinerja profitabilitas bersih yang sangat sehat dengan peningkatan signifikan di tahun terakhir, dari 19,32% (2022) menjadi 20,88% (2024). ROA

menunjukkan persentase yang sangat tinggi meskipun sempat bergerak fluktuatif akibat adanya penambahan nilai aset tetap usaha, namun kembali menguat di angka 77,07% pada tahun 2024.

Pembahasan

Analisis Break Even Point (BEP) pada Usaha Cafe Maballo

Hasil analisis menunjukkan bahwa manajemen biaya operasional Cafe Maballo berada dalam kondisi efisien dan positif selama periode 2022-2024. Hal ini dibuktikan dengan nilai *Contribution Margin* (CM) yang konsisten mengalami lonjakan signifikan dari Rp256.880.000 (2022) menjadi Rp284.903.000 (2024). Pertumbuhan nilai margin kontribusi yang berbanding lurus dengan stabilitas *Contribution Margin Ratio* (CMR) di kisaran 50-51% ini secara otomatis berhasil menekan nilai *Break Even Point* (BEP) Rupiah ke tingkat yang lebih rendah dan efisien pada tahun 2024, yaitu Rp121.464.776, meskipun di tengah konstantnya beban biaya tetap tahunan sebesar Rp62.508.000. Dampak riil dari keberhasilan penekanan titik impas tersebut bermuara pada meluasnya tingkat keamanan penjualan atau *Margin of Safety* (MoS) hingga menyentuh persentase tertinggi sebesar 78,06% pada tahun terakhir pengamatan, yang mengindikasikan posisi keuangan Cafe berada dalam kondisi sangat aman dari ancaman kerugian finansial.

Hasil analisis ini sejalan dengan penelitian Rahmi et al. (2023) yang menyatakan bahwa pengawasan yang ketat terhadap fluktuasi biaya variabel harian merupakan faktor determinan utama untuk menurunkan ambang batas omzet minimal agar perusahaan terhindar dari risiko kerugian. Selain itu, perluasan jarak tingkat keamanan penjualan yang diindikasikan oleh melonjaknya persentase MoS juga sangat relevan dengan teori Kusumawardani dan Alamsyah (2020), yang menyimpulkan bahwa semakin tinggi nilai MoS yang dimiliki suatu unit bisnis, maka semakin tinggi pula daya tahan usaha tersebut dalam mengantisipasi potensi penurunan volume penjualan di masa mendatang. Keberhasilan Cafe Maballo dalam mengoptimalkan CMR hingga 51,46% juga menegaskan bahwa bagi pelaku UMKM, pencapaian rasio margin kontribusi yang stabil di atas separuh dari total pendapatan penjualan merupakan indikator utama bahwa struktur manajemen biaya internal perusahaan telah berjalan secara fungsional dan sehat (Rahmadani & Guntur, 2020).

Interpretasi mendalam dari temuan ini menunjukkan bahwa manajemen Cafe Maballo telah berhasil menerapkan tata kelola biaya produksi dan strategi penetapan harga yang adaptif sekaligus akurat. Kemampuan Cafe dalam menekan BEP menunjukkan bahwa operasional harian tidak membutuhkan volume penjualan yang masif hanya untuk bertahan hidup, melainkan memiliki fleksibilitas tinggi untuk menghasilkan keuntungan sejak awal periode berjalan. Dengan capaian MoS 78,06%, kondisi keuangan Cafe secara nyata memiliki

ketahanan luar biasa terhadap risiko kebangkrutan, karena apabila terjadi guncangan pasar, penurunan daya beli, ataupun lonjakan harga bahan baku yang menyebabkan omzet merosot hingga batas maksimal 78,06%, usaha ini diproyeksikan masih berada dalam kondisi aman dan tidak akan menderita kerugian fatal.

Analisis Profitabilitas pada Usaha Cafe Maballo

Tingkat profitabilitas Cafe Maballo menunjukkan performa yang sangat sehat, stabil, dan mengalami lonjakan signifikan pada akhir tahun pengamatan. GPM terbukti konsisten bertahan kokoh di atas 80%, dengan capaian tertinggi 80,95% (2022) dan 80,71% (2024). Konsistensi margin kotor tersebut berdampak linier terhadap NPM yang berhasil melompat naik hingga 20,88% pada tahun 2024, sebuah persentase laba bersih yang sangat sehat untuk industri kuliner. Sementara itu, ROA yang sempat mengalami fluktuasi penurunan dari 81,98% (2022) menjadi 70,84% (2023) akibat adanya penambahan investasi aset tetap, terbukti bangkit menguat kembali ke posisi 77,07% pada tahun 2024, mengindikasikan bahwa setiap rupiah aset telah bekerja produktif dalam menghasilkan laba.

Temuan ini sejalan dengan Hardiyanti et al. (2022) yang menyatakan bahwa stabilitas rasio profitabilitas merupakan cerminan dari keandalan manajemen dalam merespons dinamika pasar serta mengontrol pengeluaran non-produksi secara disiplin. Fluktuasi ROA yang sempat menurun akibat ekspansi aset tetap namun kembali menguat menunjukkan bahwa penambahan aset operasional pada awal periode investasi memang cenderung menurunkan rasio pengembalian secara temporer, sebelum aset tersebut mampu beroperasi penuh untuk mendongkrak efisiensi laba (Muhamad, 2022). Pengendalian HPP yang berhasil menjaga GPM tetap tebal juga memperkuat argumen bahwa posisi tawar yang kuat terhadap supplier bahan baku merupakan kunci utama bagi pelaku usaha F&B untuk mempertahankan keberlanjutan profitabilitas jangka panjang dari ancaman inflasi (Suhendro, 2018).

Interpretasi mendalam menunjukkan bahwa manajemen Cafe Maballo tidak sekadar berfokus pada taktik memperbesar omzet penjualan, melainkan sangat jeli dalam mengoptimalkan pos-pos beban biaya sekunder di luar produksi, seperti penghematan biaya utilitas, penataan sistem kerja karyawan yang produktif, serta efektivitas biaya pemasaran digital. Nilai ROA yang secara konsisten bertengger sangat tinggi di atas ambang batas standar industri memberikan pembuktian riil bahwa keputusan ekspansi aset tetap bukanlah pemborosan anggaran, melainkan investasi tepat sasaran yang mampu menghasilkan daya balik pengembalian optimal bagi keberlanjutan bisnis.

Analisis Hubungan BEP dan Profitabilitas

Temuan penelitian menunjukkan hubungan yang erat antara efisiensi pengelolaan biaya (yang tercermin dalam pencapaian BEP rendah) dengan tingkat profitabilitas yang tinggi. Ketika Cafe Maballo berhasil menekan BEP Rupiah ke level Rp121.464.776, hal ini menciptakan ruang yang lebih luas bagi usaha untuk menghasilkan laba pada setiap tingkat penjualan di atas titik impas. Semakin rendah titik impas, semakin cepat usaha mencapai titik balik modal, dan semakin besar proporsi pendapatan yang dapat dikonversi menjadi laba bersih. Hubungan ini terlihat jelas pada tahun 2024, di mana penurunan BEP bersamaan dengan peningkatan NPM dan ROA.

Sinergi antara BEP dan profitabilitas ini memperkuat temuan penelitian terdahulu. Litamahputty et al. (2022) menemukan bahwa usaha dengan MoS tinggi (78,67%) memiliki kemampuan menghasilkan laba operasi yang signifikan pada tingkat penjualan di atas titik impas. Harahap et al. (2024) juga menekankan bahwa pengelolaan anggaran yang baik, termasuk pengendalian biaya tetap dan variabel, berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Dianningsih dan Kristianto (2024) menambahkan bahwa efisiensi operasional yang diukur melalui analisis biaya-volume-laba menjadi fondasi bagi peningkatan profitabilitas.

Dengan demikian, temuan ini menegaskan bahwa Cafe Maballo tidak hanya berhasil mencapai titik impas, tetapi juga mampu mempertahankan tingkat profitabilitas yang sehat dan berkelanjutan. Kombinasi antara BEP yang rendah, MoS yang tinggi, dan rasio profitabilitas yang kuat menjadikan Cafe Maballo sebagai contoh pengelolaan keuangan yang efektif bagi pelaku UMKM kuliner di Toraja Utara. Keberhasilan ini dapat menjadi model bagi usaha sejenis dalam merencanakan target penjualan, mengendalikan biaya operasional, dan mengoptimalkan pemanfaatan aset untuk menghasilkan laba maksimal.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis data, perhitungan, dan pembahasan mengenai Break Even Point (BEP) dan profitabilitas pada Cafe Maballo Toraja Utara selama periode 2022–2024, dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen biaya operasional Cafe Maballo berada dalam kondisi efisien. Hal tersebut ditunjukkan oleh peningkatan nilai *Contribution Margin* (CM) dari Rp256.880.000 pada tahun 2022 menjadi Rp284.903.000 pada tahun 2024, dengan *Contribution Margin Ratio* (CMR) yang relatif stabil pada kisaran 50–51%. Kondisi tersebut mampu menekan nilai BEP Rupiah pada tahun 2024 menjadi Rp121.464.776 serta menghasilkan tingkat keamanan penjualan (*Margin of Safety*) yang kuat sebesar 78,06%. Hasil

ini menunjukkan bahwa Cafe Maballo telah mampu mencapai titik impas dan memiliki posisi yang relatif aman dari risiko kerugian operasional. Selain itu, tingkat profitabilitas Cafe Maballo menunjukkan kinerja yang sangat baik, yang ditunjukkan oleh rasio *Gross Profit Margin* (GPM) yang konsisten berada di atas 80% selama periode 2022–2024. Kondisi tersebut diikuti dengan peningkatan Net Profit Margin (NPM) hingga mencapai 20,88% serta *Return on Assets* (ROA) sebesar 77,07% pada tahun 2024. Konsistensi margin laba kotor yang tinggi menunjukkan adanya pengendalian biaya produksi yang efektif, sedangkan peningkatan laba bersih mencerminkan efisiensi dalam pengelolaan beban operasional secara keseluruhan.

Kontribusi ilmiah penelitian ini adalah memperkaya literatur mengenai analisis BEP dan profitabilitas pada sektor UMKM kuliner, khususnya coffee shop, dengan menggunakan data keuangan aktual multi-periode. Penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa penerapan analisis BEP dan pengukuran profitabilitas secara sistematis dapat membantu pelaku usaha memahami posisi keuangan mereka dan merumuskan strategi pengembangan yang lebih terarah. Implikasi praktisnya, hasil penelitian ini dapat menjadi panduan bagi pengelola Cafe Maballo dan pelaku UMKM kuliner lainnya dalam merencanakan target penjualan, mengendalikan biaya operasional, dan mengoptimalkan pemanfaatan aset untuk meningkatkan profitabilitas secara berkelanjutan.

Penelitian ini memiliki keterbatasan, antara lain: (1) ruang lingkup data keuangan terbatas pada laporan internal Cafe Maballo selama tiga tahun (2022-2024), sehingga belum mampu memotret dinamika siklus keuangan dalam jangka waktu lebih panjang; (2) analisis hanya berfokus pada instrumen keuangan kuantitatif internal seperti BEP dan rasio profitabilitas, serta belum mengintegrasikan faktor-faktor eksternal makroekonomi secara spesifik, seperti laju inflasi daerah, perubahan tren gaya hidup, maupun peta persaingan bisnis kuliner di sekitar lokasi usaha. Untuk penelitian lanjutan, disarankan memperluas lini masa pengamatan (5-10 tahun), menambahkan metode analisis kualitatif maupun kuantitatif eksternal, serta mengombinasikan analisis BEP dengan variabel makro seperti analisis sensitivitas terhadap kenaikan harga bahan baku akibat inflasi atau pengukuran kepuasan pelanggan untuk memberikan rekomendasi strategi bisnis yang lebih komprehensif.

DAFTAR REFERENSI

- Afriansyah, B. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit Hotel Griya Anggita Curup. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 5, 15-20.
- Amaniyah, E., Hotimah, H., Ekonomi, F., Bisnis, D., Manajemen, P. S., & Madura, U. T. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(2), 68-81.

- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(3), 45-58.
- Ansori, M. R., Andriyansyah, M. R., Fitra, D., & Hendra, J. (2025). Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha Mie Jebew Melalui Pendampingan Analisis *Break Even Point* Dalam Penentuan Titik Impas Penjualan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 37-52.
- Bimayu, D. A. (2021). Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT. Sentra Food Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 12(1), 78-92.
- Cahyanti, Di. F., & Yuwono, C. (2024). Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 1, 23-32.
- Defa, A. S., Febrianisa, A. E., Maharani, T. P., & Listiani, T. (2021). Analisis *Break Even Point* (BEP) Usaha Jati Furniture di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18-27.
- Dianningsih, T., & Kristianto, A. (2024). Analisis Faktor yang Memengaruhi Profitabilitas UMKM di Kecamatan Kalimanah Purbalingga. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 112-128.
- Ekasari Khanifa, K., & Septiana, N. (2019). Profit Planning Analysis with *Break Even Point* Approach (BEP) on Banana Chips Business "Berkah Jaya" in Metro City. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2(November), 52-68.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., & Gumelarasati, N. (2024). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(01), 83-102.
- Harahap, R., et al. (2024). Pengaruh Penganggaran terhadap Profitabilitas UMKM (Studi Kasus pada Warung Pentol Ndower Solo di Pasar MMTC Medan). *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 13(1), 45-62.
- Hardiyanti, W., Kartika, A., & Sudarsi, S. (2022). Analisis Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Leverage dan Pengaruhnya Terhadap Manajemen Laba Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 6, 4071-4082.
- Hassanah, A., Daud, R. M., Laba, P., Point, B. E., & Belakang, L. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh). *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 4(2), 190-214.
- Heru, M. (2018). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 9-28.
- Hidayat, R. (2024). Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai Metode Manajemen Laba pada UMKM Madu Asy-Syifa. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(2), 134-145.
- Kristianto, A., Nugroho, L., Ikhwanudin, M. K., Distri, N., Christian, R., Dwi, P., Pangestu, A., & Susanto, R. (2021). Analisis "*Break Even Point* (BEP)" Pada Kangen Café di Masa Pandemi. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 1-9.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) dan *Margin of Safety* dalam Penentuan Harga Jual pada UMKM. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan*, 9(2), 112-128.
- Litamahputty, J. V., Pelamonia, J. Th., & Nanlohy, T. (2022). Analisis Break-Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan dan Laba pada Usaha Mikro di Kota Ambon. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 11(1), 34-52.

- Muhamad Syafii, Wa Ariadi, A. R. (2022). Analisis Rasio Profitabilitas dalam Mengukur Pertumbuhan Laba Usaha PT. Astra International, Tbk. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 14(2), 45-57.
- Novitaningsih, T., Santoso, S. ., & Setiafi, A. (2018). Analisis Profitabilitas Usaha Tani Padi Organik di Paguyuban Al-Barokah Kecamatan Susukan Kabupaten Semarang. Jurnal Agribisnis, 2007, 1-12.
- Putri, A. S. (2023). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada UMKM Café Limas Palembang. Jurnal Manajemen dan Akuntansi, 10(1), 23-38.
- Rahmadani, A. R., & Guntur, S. (2020). Analisis Titik Impas Pada UMKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 179-201.
- Rahmi, F., Sayekti, C. D., Dahar, R., & Purnama Yanti, N. S. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas, 25(1), 64-71.
- Risdayanti, A. A., & Susila, W. (2024). Analisis Perhitungan BEP (*Break Even Point*) dan *Margin of Safety* dalam Penentuan Harga Jual pada UMKM Salaut. Jurnal Bina Manajemen, 13(1), 75-93.
- Sugiyono, S. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.
- Suhendro, D. (2018). Analisis Profitabilitas dan Likuiditas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT Siantar Top Tbk. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 5(1), 45-62.
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau Di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 4(20), 73-81.
- Tangke, D. M., Latuconsina, S., & Andriany, D. (2024). Pelatihan Konsep Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan *Break Even Point* Bagi Pelaku Usaha Rumah Tangga. Jurnal Pengabdian Masyarakat, 1(4), 259-264.
- Terdjo, E. (2026). Analysis of the Calculation of Profit Volume Costs, *Break Even Points*, *Margin of Safety*, and *Contribution Margin* on Profit Planning. Indonesian Economic Review, 6(1), 24-35.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu? Jurnal Manajemen dan Akuntansi, 1(April), 45-62.
- Widiawati, M., Safira, M. G., Bastomi, M., & Malang, U. I. (2024). Analisis Kinerja Keuangan Melalui Rasio Profitabilitas Pada UMKM Bouquet Reza Lintacraft. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 02(02), 49-60.