

WORKSHEET : Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573
Volume. 5 Nomor. 3, Agustus 2026

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA KULIT LUMPIA SAHABAT CAP MERAH DESA JENETALLASA KECAMATAN PALLANGGA KABUPATEN GOWA

Firdayanti ^{1*)}; Mukhammad Idrus ²⁾; Warka Syachbrani ³⁾

1). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar
email: firday672@gmail.com

2). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar
email: mukhammad.idrus@unm.ac.id

3). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar
email: warka.syachbrani@unm.ac.id

*Corresponding email: firday672@gmail.com

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in supporting Indonesia's economy through job creation, increasing community income, and contributing to the national Gross Domestic Product (GDP). However, many MSMEs still face limitations in financial management, particularly profit planning, which may hinder business growth and reduce competitiveness. This problem is also experienced by Sahabat Cap Merah Lumpia Skin Business located in Jenetallasa Village, Pallangga District, Gowa Regency, which still faces difficulties in determining profit targets, controlling production costs, and dealing with monthly sales fluctuations. These conditions indicate the absence of structured profit planning, which may affect business decision-making. This study aims to analyze the Break Even Point (BEP) as a profit planning tool for the business. The research method used was descriptive qualitative with quantitative data in the form of cost, production, and sales data for the Januar-December 2024 period obtained through interviews and documentation. The results showed that fixed costs amounted to IDR385,015,000 per year and variable costs amounted to IDR244,879,654 per year. The contribution margin was IDR10,559.23 per unit with a contribution margin ratio of 75%. The break-even point was achieved at sales of 3,039 units or IDR42,539,484 per month. The Margin of Safety (MOS) ranged from 1,461 to 5,841 units, indicating that the business was in a safe condition. To achieve the profit target, the business needs to sell at least 3,986 units or IDR55,798,028 per month. In conclusion, Break Even Point analysis can be effectively used as a profit planning tool to determine minimum sales targets, control costs, and support better business decision-making for MSMEs.

Keyword:

Break Event Point, Margin of Safety, Profit Planning

PENDAHULUAN

Perekonomian suatu negara tidak dapat dipisahkan dari peran berbagai sektor yang mendukung pertumbuhannya. Salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Indonesia mencapai 65,4 juta unit dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 60,5%. Meskipun demikian, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, terutama keterbatasan dalam pengelolaan keuangan (Kementerian Keuangan RI,

2023). Safrianti dan Puspita (2021) menyatakan bahwa pengelolaan keuangan yang baik penting untuk mengevaluasi kinerja usaha, mengalokasikan sumber daya secara efisien, serta mendukung pengambilan keputusan bisnis. Dalam pengelolaan keuangan usaha, perencanaan laba merupakan aspek yang sangat penting bagi keberlangsungan usaha. Laba tidak hanya menjadi indikator keberhasilan usaha, tetapi juga sebagai sumber dana untuk pengembangan usaha di masa depan. Husna, Syafina, dkk. (2024) menyatakan bahwa laba berfungsi sebagai indikator kesuksesan sekaligus modal untuk mendukung pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha perlu merencanakan laba secara tepat dengan mempertimbangkan biaya produksi, harga jual, serta volume penjualan yang ditargetkan agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

Salah satu metode yang dapat digunakan dalam perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas. Menurut Fauzi, Rumayani, dkk. (2024), BEP merupakan kondisi ketika pendapatan yang diperoleh sama dengan biaya yang dikeluarkan sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Analisis ini dapat membantu pelaku usaha mengetahui batas minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak merugi serta menjadi dasar dalam menetapkan target laba yang realistis (Maruta, 2018). Dengan demikian, analisis BEP dapat membantu pelaku usaha dalam mengendalikan biaya, menentukan strategi harga, serta memperkirakan volume produksi yang optimal.

Permasalahan dalam perencanaan laba juga terjadi pada Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah yang berlokasi di Desa Jenetallasa, Kecamatan Pallangga, Kabupaten Gowa. Usaha yang berdiri sejak tahun 2016 ini bergerak di bidang produksi dan penjualan kulit lumpia yang memiliki permintaan pasar cukup tinggi. Namun, berdasarkan hasil observasi awal, usaha ini masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, khususnya dalam perencanaan laba. Selain itu, volume penjualan usaha mengalami fluktuasi selama tahun 2024 dengan total penjualan 71.100 unit dan pendapatan Rp995.400.000. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha belum memiliki perencanaan laba yang terstruktur sehingga diperlukan analisis yang dapat membantu menentukan titik impas dan target penjualan yang optimal.

Sejumlah penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa analisis BEP efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba. Penelitian Hayati dan Sumarni (2025) menunjukkan bahwa analisis BEP dapat membantu pelaku usaha menentukan titik impas serta menyusun strategi laba yang lebih terukur. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan penelitian Widyasari, Sihabudin, dkk. (2024) yang menemukan bahwa penerapan analisis BEP membantu pelaku usaha dalam menentukan jumlah penjualan minimum serta merencanakan laba secara lebih optimal. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah di Desa Jenetallasa Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Efisiensi Produksi

Teori produksi menjelaskan prinsip yang digunakan perusahaan dalam menentukan jumlah output yang dihasilkan serta input yang diperlukan dalam proses produksi (Anggraini, Kuntari, dkk., 2022:26). Efisiensi produksi menjadi salah satu indikator kinerja perusahaan dalam menghasilkan output maksimal dengan penggunaan input yang tersedia. Menurut Sutanto (2015:27) menyatakan bahwa efisiensi merupakan perbandingan antara output dan input yang digunakan dalam proses produksi. Dalam praktiknya, peningkatan efisiensi berkaitan dengan upaya menekan biaya produksi agar memperoleh hasil yang optimal.

Mulyadi (2018:196) menjelaskan bahwa unsur-unsur biaya produksi, seperti bahan baku, bahan penolong, dan tenaga kerja, saling memengaruhi dalam kegiatan produksi. Perubahan pada komponen biaya tersebut dapat meningkatkan biaya produksi dan memengaruhi kondisi keuangan usaha. Oleh karena itu, efisiensi dalam penggunaan sumber

daya sangat penting karena akan memengaruhi besarnya biaya yang harus ditutup oleh penjualan. Semakin efisien penggunaan input produksi, maka biaya dapat ditekan sehingga usaha lebih mudah mencapai titik impas atau *Break Even Point* (BEP).

Perencanaan Laba

Laba merupakan salah satu indikator utama keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Fauziah (2020:1) menyatakan bahwa laba adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Sukma, Wardhani, dkk. (2024:108) mendefinisikan laba sebagai selisih antara pendapatan dan beban yang menunjukkan peningkatan bersih pada modal perusahaan. Sementara itu, Tjandrakirana, Ermadiani, dkk. (2021:143) menjelaskan bahwa laba mencerminkan manfaat ekonomi yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode akuntansi melalui peningkatan aset atau penurunan kewajiban.

Perencanaan laba merupakan proses penetapan target laba yang ingin dicapai perusahaan pada periode mendatang melalui penyusunan rencana operasional dan strategi keuangan. Mowen, Hansen, dkk. (2019:510) menyatakan bahwa perencanaan laba adalah laba yang diharapkan manajemen di masa depan yang dapat ditetapkan berdasarkan persentase penjualan atau aset perusahaan. Baihaqqy (2023:32) menambahkan bahwa perencanaan laba merupakan rencana kerja yang disusun secara sistematis dan dinyatakan dalam bentuk kuantitatif melalui laporan keuangan. Selain itu, Nursanty, Jusmarni, dkk. (2022:93) menjelaskan bahwa perencanaan laba merupakan pengembangan dari rencana operasional untuk mencapai tujuan perusahaan.

Perencanaan laba memberikan berbagai manfaat bagi perusahaan, seperti membantu mengidentifikasi masalah secara sistematis, memberikan arahan bagi manajemen, meningkatkan koordinasi kerja, serta menjadi dasar dalam menilai kinerja perusahaan (Nursanty, Jusmarni, dkk., 2022:94). Namun demikian, perencanaan laba juga memiliki beberapa keterbatasan karena didasarkan pada prediksi masa depan sehingga berpotensi menimbulkan ketidakpastian serta memerlukan dukungan manajemen dan waktu yang cukup dalam penyusunannya.

Biaya

Biaya merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan produksi karena berkaitan dengan pengorbanan sumber daya yang dikeluarkan perusahaan untuk menjalankan operasionalnya. Pemahaman yang baik mengenai biaya dapat membantu manajemen dalam merencanakan laba, mengendalikan pengeluaran, serta mengambil keputusan yang lebih efisien (Aminus & Sarina, 2022:358). Siregar, Suripto, dkk. (2019:23) menyatakan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang untuk mencapai tujuan tertentu. Sementara itu, Hariyani (2018:9) dan Dunia, Abdullah, dkk. (2019:18) menjelaskan bahwa biaya merupakan sejumlah pengeluaran untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat di masa mendatang. Dengan demikian, biaya dapat dipahami sebagai pengorbanan sumber daya yang dinilai dalam satuan uang untuk memperoleh manfaat ekonomi.

Menurut Asmadi dan Rahmawati (2021:12) biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan perilaku, objek, dan biaya produksi. Berdasarkan perilakunya, biaya terdiri atas biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Berdasarkan objeknya, biaya dibedakan menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung (Dewi, 2019:9). Sementara itu, berdasarkan biaya produksi, biaya meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang digunakan untuk menunjang proses produksi (Mukhzarudfa & Putra, 2019:25). Klasifikasi biaya tersebut penting bagi perusahaan dalam melakukan pengendalian biaya serta mendukung perencanaan laba secara lebih efektif.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Kondisi ini menunjukkan batas minimum penjualan yang harus dicapai agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi (Manuho, Makalare, dkk., 2021:21). Jirwanto, Aqsa, dkk. (2024) dan Wibowo (2023:76) menyatakan bahwa BEP terjadi ketika pendapatan dari penjualan produk sama dengan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan. Sementara itu, Hidayati, Abdullah, dkk. (2024:120) menjelaskan bahwa analisis BEP digunakan untuk menentukan jumlah produk atau jasa yang harus dijual agar perusahaan mencapai kondisi impas.

Analisis BEP bertujuan untuk mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta menjadi dasar dalam perencanaan laba, pengendalian biaya, dan penetapan harga jual (Ananda & Hamidi, 2019). Selain itu, BEP juga membantu manajemen memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan (Syah, Qomariyah, dkk., 2025:99).

Menurut Santoso, Putri, dkk. (2023:68), analisis BEP memiliki beberapa manfaat, antara lain membantu menentukan jumlah minimum penjualan, mengetahui batas penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi, serta menganalisis pengaruh perubahan biaya dan harga jual terhadap laba. Dalam penerapannya, analisis BEP dipengaruhi oleh beberapa unsur utama yaitu laba, biaya, dan volume penjualan (Fitriana, 2024:91).

Perhitungan BEP dapat dilakukan melalui dua metode, yaitu pendekatan grafik dan pendekatan matematis (Baihaqqy, 2023:31). Pendekatan grafik menggambarkan hubungan antara biaya dan pendapatan secara visual, sedangkan pendekatan matematis menghitung titik impas dalam satuan unit maupun rupiah. Selain itu, analisis BEP juga dapat digunakan untuk menghitung *Margin of Safety*, yaitu selisih antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas untuk mengetahui tingkat keamanan usaha terhadap risiko kerugian.

Margin of Safety (MOS)

Margin of Safety (MOS) merupakan selisih antara penjualan yang direncanakan atau direalisasikan dengan penjualan pada titik impas. Konsep ini menunjukkan tingkat keamanan penjualan serta sejauh mana penurunan penjualan masih dapat ditoleransi tanpa menyebabkan kerugian. Siddik, Hari, dkk., (2019:141) menyatakan bahwa *Margin of Safety* adalah jumlah unit terjual atau pendapatan yang melebihi volume pada titik impas. Pangaribuan dan Nuryati (2023:104) menjelaskan bahwa MOS merupakan jumlah unit atau pendapatan penjualan yang berada di atas tingkat impas. Sementara itu, Irnawati, Agustina, dkk., (2020:) menyebutkan bahwa *Margin of Safety* adalah selisih antara penjualan yang direncanakan atau dicapai dengan penjualan pada titik impas. Rosidah, Almunawwaroh, dkk. (2018:126) menambahkan bahwa MOS digunakan untuk menilai risiko terhadap target penjualan serta mengetahui batas penurunan penjualan sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Dengan demikian, *Margin of Safety* dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat keamanan penjualan dan membantu manajemen dalam mengantisipasi risiko penurunan penjualan. Perhitungan *Margin of Safety* dapat dilakukan dengan rumus: $MOS = \text{Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$ (Mowen, Hansen, dkk., 2019:194).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan variabel tunggal yaitu *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba. Variabel penelitian merupakan karakteristik atau sifat tertentu dari objek yang dipelajari untuk dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan (Hardani, Istiqomah, dkk., 2020:303). Analisis BEP digunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba pada Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah. Subjek

penelitian adalah Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah yang berlokasi di Desa Jenetallasa, Kecamatan Pallangga, Kabupaten Gowa, dengan objek pengamatan meliputi data produksi, penjualan, pendapatan, serta biaya yang dikeluarkan oleh usaha. Data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh melalui wawancara terstruktur dengan pemilik dan karyawan usaha, serta data sekunder berupa dokumentasi laporan penjualan, pendapatan, dan biaya produksi. Teknik analisis data dilakukan dengan mengumpulkan dan mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel, menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi, menentukan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah, menghitung *Margin of Safety* (MOS), serta menyusun perencanaan laba berdasarkan target penjualan (Mowen, Hansen, dkk., 2019:165). Hasil perhitungan kemudian dianalisis untuk mengetahui posisi titik impas, tingkat keamanan penjualan, serta kemampuan usaha dalam mencapai target laba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyajian Data

Data penelitian diperoleh dari usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah melalui wawancara dan dokumentasi. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, serta data produksi dan penjualan sarung tenun.

Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan biaya perolehan atas seluruh bahan utama yang digunakan dalam proses produksi hingga menjadi barang jadi. Berdasarkan informasi dari pemilik usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah, berikut rincian biaya bahan baku dari usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah pada periode tahun 2024:

Tabel 1 Biaya Bahan Baku Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah Periode Tahun 2024

Bahan Baku	Satuan	Harga Beli	Biaya Bahan Baku
Tepung Terigu	970,5 Karung	163.00,00	158.191.500,00
Garam	323,5 Kg	10.000,00	3.235.000,00
Total			161.426.500,00

Sumber: Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah 2024 (data diolah)

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan gaji atau upah yang dibayarkan kepada seluruh tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi hingga menghasilkan barang jadi. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pemilik usaha kulit Lumpia Sahabat Cap Merah, usaha ini memiliki 8 karyawan dengan gaji karyawan yaitu sebesar Rp3.000.000,00 per bulan dan uang makan sebesar Rp30.000,00 per hari setiap karyawan. Jadi total upah yang diterima karyawan setiap bulan itu Rp.3.900.000,00 dan jumlah biaya gaji karyawan yang dikeluarkan setiap bulan yaitu Rp31.200.000,00. Sehingga total keseluruhan biaya gaji karyawan selama 1 tahun pada tahun 2024 yaitu sebesar Rp374.400.000,00.

Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya pendukung dalam proses pembuatan produk. Semua biaya yang terkait dengan pembuatan produk yang tidak dapat dikategorikan ke dalam biaya bahan baku langsung atau biaya tenaga kerja langsung dimasukkan ke dalam biaya overhead pabrik.

1. Biaya Overhead Pabrik Variabel

Biaya overhead pabrik variabel merupakan biaya yang dapat berubah seiring dengan perubahan tingkat produksi. Biaya overhead meningkat ketika tingkat produksi meningkat dan

menurun apabila tingkat produksi menurun. Adapun biaya overhead pabrik variabel Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah yaitu:

a. Biaya Bahan Penolong

Biaya bahan penolong adalah biaya yang dikeluarkan untuk bahan-bahan yang mendukung proses produksi, tetapi bukan merupakan bahan baku utama dan tidak secara langsung membentuk produk jadi. Berdasarkan informasi dari pemilik usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah, berikut rincian biaya bahan bahan penolong dari usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah pada periode tahun 2024:

Tabel 2 Biaya bahan Penolong Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah Periode Tahun 2024

Bahan Penolong	Satuan	Harga Beli Satuan (Rp)	Biaya Bahan Penolong (Rp)
Tepung Kanji	71,17 Kg	9,000.00	64.530,00
Minyak	303 Ml	18.00	5.454,00
Kemasan	71.170 Pcs	475.00	32.805.750,00
Gas	711,70 Pcs	23,000.00	16.369.100,00
Logo	71.170 Pcs	38.00	2.704.460,00
Kresek	7.117 Pcs	500.00	3,558,500,00
Isolasi	35,59 Pcs	16,000.00	569,360,00
Total			57.653.154,00

Sumber: Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah 2024 (data diolah)

b. Biaya Listrik dan Air

Dalam proses produksi kulit lumpia Sahabat Cap Merah, listrik dan air merupakan komponen penting yang mendukung kelancaran operasional. Listrik digunakan untuk mengoperasikan berbagai peralatan seperti mixer, yang berperan dalam pencampuran adonan. Tanpa listrik, produksi tidak dapat berjalan secara efisien. Sementara itu, air diperlukan untuk menjaga kebersihan selama produksi, mulai dari membersihkan peralatan hingga menjaga kebersihan lingkungan kerja, sehingga produk tetap higienis dan memenuhi standar kesehatan. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pemilik usaha biaya listrik dan air yang dikeluarkan oleh usaha kulit lumpia itu sebesar Rp2.150.000,00. Jadi jumlah biaya listrik dan air yang dikeluarkan selama periode 2024 yaitu sebesar Rp25.800.000,00.

2. Biaya Overhead Pabrik Tetap

Biaya overhead pabrik tetap merupakan biaya yang tidak berubah nilainya meskipun terjadi perubahan tingkat produksi yang meningkat atau menurun. Biaya overhead pabrik tetap tidak dipengaruhi oleh kegiatan produksi dan tetap sama dalam jangka waktu tertentu. Adapun biaya overhead pabrik tetap Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah yaitu:

a. Biaya Penyusutan Peralatan

Penyusutan peralatan adalah penurunan nilai suatu alat atau mesin seiring berjalannya waktu akibat pemakaian. Berdasarkan wawancara dengan UMKM Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah, semua peralatan yang digunakan masih memiliki masa pakai karena beberapa peralatan baru diperoleh dengan tahun perolehan yang berbeda-beda. Berikut perhitungan biaya penyusutan masing-masing peralatan:

1) Mesin Cetak

Berdasarkan wawancara dilakukan pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah mesin cetak ini di beli pada tahun 2023 dengan harga perolehan mesin cetak adalah Rp80.000.000,00. Diketahui bahwa usaha ini hanya menggunakan satu mesin cetak untuk produksinya dengan

harga total sebesar Rp80.000.000,00. Mesin cetak termasuk ke dalam harta kelompok 2 dengan umur ekonomis 8 tahun.

$$\begin{aligned}\text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Harga Perolehan}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Rp80.000.000,00}}{8 \text{ Tahun}} = \text{Rp10.000.000,00} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Biaya Depresiasi Per Tahun}}{12 \text{ Bulan}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Rp10.000.000,00}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp833.333,33}\end{aligned}$$

2) Mixer

Berdasarkan wawancara dilakukan pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Mixer ini di beli pada tahun 2022 dengan harga perolehan mesin cetak adalah Rp700.000,00. Diketahui bahwa usaha ini hanya menggunakan satu mixer untuk produksinya dengan harga total sebesar Rp700.000,00. Mixer termasuk ke dalam harta kelompok 1 dengan umur ekonomis 4 tahun.

$$\begin{aligned}\text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Harga Perolehan}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Rp700.000,00}}{4 \text{ Tahun}} = \text{Rp175.000,00} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Biaya Depresiasi Per Tahun}}{12 \text{ Bulan}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Rp175.000,00}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp14.583,33}\end{aligned}$$

3) Kompor

Berdasarkan wawancara dilakukan pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah kompor ini di beli pada tahun 2022 dengan harga perolehan mesin cetak adalah Rp250.000,00. Diketahui bahwa usaha ini menggunakan 5 kompor untuk produksinya dengan harga total sebesar Rp1.250.000,00. Kompor termasuk ke dalam harta kelompok 1 dengan umur ekonomis 4 tahun.

$$\begin{aligned}\text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Harga Perolehan}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Rp1.250.000,00}}{4 \text{ Tahun}} = \text{Rp312.500,00} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Biaya Depresiasi Per Tahun}}{12 \text{ Bulan}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Rp312.500,00}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp26.042,67}\end{aligned}$$

4) Vakum

Berdasarkan wawancara dilakukan pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah vakum ini di beli pada tahun 2023 dengan harga perolehan mesin cetak adalah Rp210.000,00. Diketahui bahwa usaha ini menggunakan 1 mesin vakum saja untuk produksinya dengan harga total sebesar Rp210.000,00. Mesin vakum termasuk ke dalam harta kelompok 1 dengan umur ekonomis 4 tahun.

$$\begin{aligned}\text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Harga Perolehan}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Rp210.000,00}}{4 \text{ Tahun}} = \text{Rp52.500,00} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Biaya Depresiasi Per Tahun}}{12 \text{ Bulan}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Rp52.500,00}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp4.375,00}\end{aligned}$$

5) Press

Berdasarkan wawancara dilakukan pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah, mesin press ini di beli pada tahun 2022 dengan harga perolehan mesin cetak adalah Rp150.000,00. Diketahui bahwa usaha ini menggunakan 2 mesin press untuk produksinya dengan harga total sebesar Rp300.000,00. Mesin press termasuk ke dalam harta kelompok 1 dengan umur ekonomis 4 tahun.

$$\begin{aligned}\text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Harga Perolehan}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Tahun} &= \frac{\text{Rp300.000,00}}{4 \text{ Tahun}} = \text{Rp75.000,00} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{Biaya Depresiasi Per Tahun}}{12 \text{ Bulan}} \\ \text{Biaya Depresiasi Per Bulan} &= \frac{\text{BRp75.000,00}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp6.250,00}\end{aligned}$$

Tabel 3 Rincian Biaya Penyusutan Peralatan Periode Tahun 2024

Keterangan	Unit	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga Perolehan	Penyusutan/ Tahun	Penyusutan/ Bulan
Mesin Cetak	1	10	80.000.000,00	10.000.000,00	833.333,33
Mixer	1	4	700.000,00	175.000,00	14.583,33
Kompas	5	4	1.250.000,00	312.500,00	26.041,67
Vakum	1	4	210.000,00	52.500,00	4.375,00
Press	2	4	300.000,00	75.000,00	6.250,00
Total			82.460.000,00	10.615.000,00	884.583,33

Sumber: Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah 2024 (data diolah)

Volume Produksi dan Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, volume produksi Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah pada tahun 2024 mencapai 71.170 bungkus kulit lumpia. Produksi dilakukan secara rutin sekitar 110-150 bungkus per hari dan menyesuaikan dengan permintaan pasar. Peningkatan produksi umumnya terjadi pada bulan Ramadhan dan perayaan Agustusan karena permintaan konsumen yang lebih tinggi.

Berdasarkan data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disusun laporan biaya produksi Usaha Kulit Lumpia Sahabat selama periode tahun 2024. Laporan biaya produksi ini bertujuan untuk mengetahui total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi selama satu periode. Berdasarkan laporan biaya produksi tahun 2024 pada tabel 4, total biaya produksi yang dikeluarkan usaha mencapai Rp629.894.654,00 yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Dengan jumlah produksi sebanyak 71.170 bungkus, rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu bungkus kulit lumpia sebesar Rp8.850,56.

Tabel 4 Biaya Produksi Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah Periode Tahun 2024
Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah
Laporan Biaya Produksi
Periode 2024

Komponen Biaya	Jumlah
Biaya Bahan Baku	
Tepung Terigu	Rp 158,191,500.00
Garam	Rp 3,235,000.00
Total Biaya Bahan Baku	Rp 161,426,500.00

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Upah Karyawan	Rp	374,400,000.00
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	374,400,000.00

Biaya Overhead Pabrik

Biaya Bahan Penolong		
Tepung Kanji	Rp	640,530.00
Minyak Goreng	Rp	5,454.00
Kemasan	Rp	33,805,750.00
Gas	Rp	16,369,100.00
Logo	Rp	2,704,460.00
Kresek	Rp	3,558,500.00
Isolasi	Rp	569,360.00
Biaya Listrik dan Air	Rp	25,800,000.00
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp	10,615,000.00
Total Biaya Overhead Pabrik	Rp	94,068,154.00
Total Biaya Produksi	Rp	629,894,654.00

Sumber: Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah 2024 (data diolah)

Sementara itu, volume penjualan selama tahun 2024 tercatat sebanyak 71.100 bungkus dengan harga jual Rp14.000 per bungkus, sehingga total pendapatan usaha mencapai Rp995.400.000. Volume penjualan menunjukkan kondisi yang fluktuatif, dengan peningkatan penjualan pada bulan Ramadhan dan perayaan Agustusan. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah memiliki permintaan pasar yang cukup baik serta mampu menghasilkan pendapatan yang stabil.

Analisis Data

Mengklasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Berdasarkan data biaya pada periode dalam penelitian, biaya usaha terbagi menjadi dua kategori, yakni biaya tetap seperti biaya tenaga kerja langsung, biaya listrik dan air, dan biaya penyusutan peralatan. Sementara itu biaya variabel, yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya bahan penolong dan biaya listrik dan air. Berdasarkan penyajian data, maka dapat di klasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah Periode tahun 2024 pada halaman selanjutnya.

Tabel 5 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya Tetap	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp374.400.000,00
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp10.615.000,00
Total Biaya Tetap	Rp385.015.000,00
Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku	Rp161.426.500,00
Biaya Bahan Penolong	Rp57.653.154,00
Biaya Listrik dan Air	Rp25.800.000,00
Total Biaya Variabel	Rp244.879.654,00

Sumber: Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah 2024 (data diolah)

Menghitung Contribution Margin

Contribution margin adalah selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit , yang dapat dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:168):

CM = Harga Jual Per Unit – Biaya variabel Per Unit

CM = Rp14.000,00 – Rp3.440,77

CM = Rp10.559,23

Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa margin kontribusi usaha kulit lumpia pada setiap bulan selama tahun 2024 adalah sebesar Rp10.559,23 per unit atau per bungkus kulit lumpia. Nilai margin kontribusi yang konsisten ini akan menjadi dasar dalam menghitung rasio margin kontribusi, yang berperan penting dalam menentukan hasil perhitungan titik impas pada analisis berikutnya.

Menghitung *Contribution Margin Ratio*

Contribution margin ratio merupakan perbandingan antara *contribution margin* dengan harga jual, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:168):

$$CMR = \frac{\text{Margin Kontribusi per Unit}}{\text{Harga Jual}} \times 100 \%$$

$$CMR = \frac{Rp10.559,23}{Rp14.000,00} \times 100 \%$$

$$= 75\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa rasio margin kontribusi usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah sepanjang tahun 2024 tetap stabil pada 75% setiap bulannya. Angka ini berarti bahwa dari setiap rupiah penjualan, sebanyak 75% dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Stabilitas rasio ini menunjukkan pengelolaan biaya variabel dan harga jual yang konsisten, sehingga perhitungan titik impas (BEP) dalam rupiah dapat dilakukan dengan lebih akurat dan andal.

Menghitung *Break Even Point (BEP)*

Break Even Point (BEP) titik impas adalah kondisi dimana total pendapatan perusahaan seimbang dengan total biaya yang dikeluarkan, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:164):

1. *Break even point* dalam unit

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

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{Rp32.084.583,33}{Rp14.000,00 - Rp3.440,77} = \frac{Rp32.084.583,33}{Rp10.559,23}$$

$$= 3.038,53 \text{ atau } 3.039 \text{ unit}$$

2. *Break even point* dalam rupiah

$$BEP \text{ (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$BEP \text{ (Rp)} = \frac{Rp32.084.583,33}{75\%} = Rp42.539.484,26 \text{ atau } Rp42.539.484$$

Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa *Break Even Point (BEP)* unit pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah tahun 2024 berada pada angka yang stabil, yaitu 3.039 unit setiap bulan. Hal ini berarti bahwa penjualan minimal 3.039 bungkus kulit lumpia sudah mampu menutup seluruh biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha tersebut. Sementara itu BEP dalam rupiah menunjukkan tercatat sebesar Rp42.539.484,26. Nilai ini mencerminkan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai, berdasarkan besarnya biaya tetap dan rasio margin kontribusi, agar usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah berada pada kondisi impas atau tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Menghitung *Margin of Safety*

Margin of safety (MOS) merupakan indikator yang memperlihatkan sejauh mana penjualan aktual atau yang dianggarkan melampaui titik impas, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:194):

MOS (Unit) = Penjualan – Penjualan Titik Impas (BEP)

Berikut hasil perhitungan *Margin of Safety* pada usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah tahun 2024:

Tabel 6 Margin of Safety

Bulan	Penjualan BEP MOS (Unit)		
	(a)	(b)	(a-b)
Januari	4,800	3,039	1,761
Februari	4,560	3,039	1,521
Maret	8,880	3,039	5,841
April	8,340	3,039	5,301
Mei	6,750	3,039	3,711
Juni	5,370	3,039	2,331
Juli	4,500	3,039	1,461
Agustus	7,500	3,039	4,461
September	4,680	3,039	1,641
Oktober	4,500	3,039	1,461
November	4,920	3,039	1,881
Desember	6,300	3,039	3,261

Sumber: Analisis Data Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Mera 2024 (data diolah)

Berdasarkan tabel 9 menunjukkan bahwa *Margin of Safety* (MOS) usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah selama tahun 2024 berada di atas titik impas pada setiap bulan. Dengan nilai *Break Even Point* (BEP) sebesar 3.039 unit atau bungkus, tingkat penjualan aktual selalu melebihi batas minimum tersebut, sehingga MOS berada pada kisaran 1.461 hingga 5.841 unit atau bungkus kulit lumpia. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah memiliki tingkat keamanan penjualan yang relatif baik, karena terdapat selisih positif antara jumlah penjualan dan titik impas sepanjang tahun 2024.

Menyusun Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan Langkah strategis yang digunakan oleh pemilik usaha untuk menentukan sebesar apa laba yang ingin dicapainya. Berdasarkan hasil wawancara target laba yang ingin dicapai usaha kulit lumpia Sahabat Cap Merah perbulannya yaitu senilai Rp10.000.000,00. Adapun rumus perencanaan laba sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:172):

1. Penjualan dalam unit

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya tetap + Target Laba}}{\text{Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Rp32.084.583,33 + Rp10.000.000,00}}{\text{Rp14.000,00 – Rp3.440,77}}$$

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Rp42.084.583,33}}{\text{Rp10.559,23}} = 3.985,57 \text{ atau } 3.986 \text{ Unit}$$

2. Penjualan dalam rupiah

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap + Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{R32.084.583,33 + Rp10.000.000,00}}{75\%}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}42.084.583,33}{75\%} = \text{Rp}55.798.027,73 \text{ atau } \text{Rp}55.798,028$$

Berdasarkan hasil perhitungan, Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah perlu menjual minimal 3.986 bungkus setiap bulan untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan. Jumlah tersebut setara dengan nilai penjualan sebesar Rp55.790.028 per bulan. Apabila target penjualan tersebut tercapai, usaha dapat menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan serta memperoleh laba sesuai dengan rencana.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis biaya–volume–laba pada Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah memberikan gambaran mengenai struktur biaya serta kemampuan usaha dalam menghasilkan laba selama tahun 2024. Total biaya tetap tercatat sebesar Rp385.015.500 per tahun, sedangkan biaya variabel sebesar Rp244.879.654 per tahun. Struktur biaya tersebut menunjukkan bahwa pengendalian biaya produksi memiliki peran penting dalam menjaga efisiensi usaha dan meningkatkan keuntungan.

Hasil analisis margin kontribusi menunjukkan bahwa setiap penjualan satu bungkus kulit lumpia memberikan margin kontribusi sebesar Rp10.559,23 dengan rasio margin kontribusi sebesar 75%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pendapatan dari penjualan dapat digunakan untuk menutup biaya tetap serta menghasilkan laba bagi usaha.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa usaha harus menjual minimal 3.039 bungkus per bulan atau mencapai penjualan sebesar Rp42.539.484,26 untuk berada pada kondisi impas. Penjualan aktual yang berada di atas titik impas menunjukkan bahwa usaha memiliki risiko kerugian yang relatif rendah. Hal ini diperkuat dengan nilai *Margin of Safety* (MOS) yang positif sepanjang tahun dengan kisaran 1.461 hingga 5.841 bungkus, yang menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat keamanan yang cukup baik terhadap kemungkinan penurunan penjualan.

Dalam perencanaan laba, usaha perlu mencapai penjualan minimal 3.986 bungkus per bulan atau sebesar Rp55.798.028 untuk memperoleh laba sesuai target. Hasil ini menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba yang efektif dalam menentukan batas minimum penjualan, mengendalikan biaya, serta membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan produksi dan penjualan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori efisiensi produksi yang dikemukakan oleh Anggraini, Kuntari, dkk (2022), Sutanto (2015), dan Mulyadi (2018) yang menekankan pentingnya pengelolaan input produksi secara efisien untuk menghasilkan output yang optimal. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Tania dan Batu (2022) serta Safitri, Herlin, dkk. (2024) yang menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dapat menjadi alat yang efektif dalam perencanaan laba serta menilai tingkat keamanan usaha. Secara keseluruhan, penerapan analisis BEP dan MOS pada Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah menunjukkan bahwa usaha memiliki kondisi keuangan yang cukup stabil serta peluang yang baik untuk meningkatkan keuntungan di masa mendatang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah memiliki struktur biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi biaya tenaga kerja dan penyusutan peralatan, sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku dan bahan penolong. Selama tahun 2024, usaha memproduksi 71.170 bungkus kulit lumpia dengan harga jual Rp14.000 per bungkus dan total penjualan sebesar Rp995.400.000.
2. Hasil analisis menunjukkan margin kontribusi sebesar 75% dengan *Break Even Point* (BEP) pada penjualan 3.039 bungkus per bulan atau sebesar Rp42.539.484,26. Untuk

mencapai target laba sebesar Rp10.000.000 per bulan, usaha perlu meningkatkan penjualan menjadi 3.986 bungkus atau sebesar Rp55.798.028. Hasil ini menunjukkan bahwa analisis BEP dapat digunakan sebagai alat yang efektif dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan usaha.

Beberapa saran yang diberkaitan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan, diatantanya :

1. Pemilik Usaha Kulit Lumpia Sahabat Cap Merah disarankan untuk terus meningkatkan efisiensi biaya produksi, terutama biaya variabel, melalui pengelolaan bahan baku yang lebih optimal tanpa menurunkan kualitas produk. Penetapan target penjualan berdasarkan hasil analisis *Break Even Point* (BEP) juga perlu diperhatikan agar usaha dapat mencapai laba yang direncanakan serta menjaga stabilitas keuangan usaha.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan kajian teori yang lebih luas serta memperluas objek penelitian pada beberapa usaha sejenis. Penambahan analisis simulasi terhadap perubahan harga jual atau biaya produksi juga disarankan agar dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai perencanaan laba dan risiko usaha.

REFERENSI

- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 354–374. <https://doi.org/10.36546/jm.v10i3.695>
- Ananda, G., & Hamidi. (2019). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement: Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–10. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Angraini, N., Kuntari, wien, Rostwentiwaivi, V., Suryana, A. T., & Rahmi, P. P. (2022). *Pengantar Ekonomi Mikro (Teori dan Praktis)* (V. Rostwentiwaivi, Ed.). Bandung: Widina Media Utama.
- Asmadi, D., & Rahmawati, S. (2021). *Analisis dan Estimasi Biaya* (N. Eltivia, Ed.). Aceh: Syiah Kuala University Press .
- Baihaqqy, M. R. I. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Purwakerto: Amerta Media .
- Dewi, S. R. (2019). *Akuntansi Biaya*. Sidoarjo: UMSIDA Press.
- Dunia, F. A., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2019). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5). Jakarta: Salemba Empat.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Fauziah, F. (2020). *Pengantar Dasar Akuntansi Teknik dan Konsep Penyusunan Laporan Keuangan* (Cetakan 1). Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Fitriana, A. (2024). *Analisis Laporan Keuangan*. Banyumas: CV. Malik Rizki Amanah.
- Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu.
- Hariyani, D. S. (2018). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Aditya Media Publishing.
- Hayati, N. L., & Sumarni, I. (2025). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Galeri Purunik Kecamatan Pugaan Kabupaten Tabalong.

- JAPB: Jurnal Mahasiswa Administrasi Publik Dan Administrasi Bisnis*, 8(2), 1918–1933.
<https://doi.org/10.35722/japb.v8i2.1385>
- Hidayati, N., Abdullah, S., Adriana, N., Kamal, M., Bonara, R. S. F., Samekto, A., Judijanto, L., Astuti, T., Mariana, Uksi, R., Bowono, I. R., Seran, A. M. I., Kristianto, G. B., Amin, A., & Masradin. (2024). *Teori Akuntansi (Teori, Implementasi dan Perkembangannya)* (E. Rianty, Ed.). Bandung: PT. Green Pustaka Indonesia.
- Husna, R. N., Syafina, L., & Nasution, Y. S. J. (2024). Analisi BEP dan MoS Sebagai alat Perencanaan Laba Pada UMKM di Toko Berlian Pancing. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 13(03), 772–782. <https://doi.org/10.22437/jmk.v13i03.36682>
- Irnawati, J., Agustina, P. A., Sembiring, L. D., Cahyaningtyas, F., Mahputera, Amar, S. S., Andarsari, P. R., Manuari, I. A. R., Yusran, M., Ayuandiani, W., Dura, J., Rohmatunnisa', L. D., Putri, J. A., & Alzah, S. F. (2020). *Akuntansi Manajemen* (S. Bahri, Ed.). Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Jirwanto, H., Aqsa, M. A., Agusven, T., Herman, H., & Sulfitri, V. (2024). *Manajemen Keuangan*. Pasaman Barat: CV. Azka Pustaka.
- Kementerian Keuangan RI. (2023, June). *Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikapang/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia.html>
- Kuncoro, A., & Kristiyanti, M. (2024). *Metodologi Penelitian*. Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Lestari, W., & Permana, D. B. (2020). *Akuntansi Biaya dalam Perpektif Manajerial* (Edisi Kedua).Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28. <https://ejournal.isnbengkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129>
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* (Edisi 5).Jakarta: Salemba Empat.
- Mukhzarudfa, & Putra, W. E. (2019). *Akuntansi Manajemen Sebuah Pengantar*. Jambi: Salim Media Indonesi.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nursanty, I. A., Jusmarni, Minarni, Fauzi, A. K., Maqsudi, A., Anwar, Rachmawati, T., Maria, & Febrianty. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Sombok: Seval Literindo Kreasi.
- Pangaribuan, D., & Nuryati, T. (2023). *Akuntansi Manajemen dan Isu-Isu Kontemporer*. Banyumas: PT. Pena Persada Kerta Utama.
- Putri, R. L. (2017). Analisis Break Even Point sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar) . *Jurnal Benefit*, 4(1), 41–54. <https://journal.unita.ac.id/index.php/benefit/article/view/96>
- Rosidah, E., Almunawwaroh, M., & Marlina, R. (2018). *Akuntansi Manajemen*. Bandung: Mujahid Press.
- Safitri, W., Herlin, & Rahman, A. (2024). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. *Miftah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 29–45. <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Safrianti, S., & Puspita, V. (2021). Peran Manajemen Keuangan UMKM di Kota Bengkulu sebagai Strategi pada Masa New Normal Covid-19. *Creative Research Management Journal*, 4(1), 61–76. <https://doi.org/10.32663/crmj.v4i1.1923>
- Santoso, A., Putri, A. K., Pratiwi, L., Purwanti, A., Ervina, N., Darmayanti, Betriana, M., Putri, G. A., Wahyuningsih, P., Riyadi, R., Harni, R., Novyarni, N., Kurniasih, N., Siska, A.,

- Susandini, A., & Indriany, Y. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Santya, N., Anwar, A. N., & Seprini. (2025). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Bakery (Studi Kasus H5 Bakery Kota Tengah). *Integrative Perspectives of Social and Science Journal (IPSSJ)* , 2(3), 6194–6202. <https://ipssj.com/index.php/ojs/article/view/778>
- Siddik, S., Hari, K. K., & Ningsih, N. H. (2019). *Akuntansi Manajemen* (Cetakan 1). Palembang: CV. Rariz Grafika.
- Siregar, B., Suripto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., Herowati, E., Kusumasari, L., & Nurofik. (2019). *Akuntansi Biaya* (Edisi 2). Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sukma, P., Wardhani, F. A. K., Diaz, M., Rahmiyanti, S., Umami, N. A., Putri, H., Parju, T. D. W., Suprantiningrum, R., & Merliyana, R. D. (2024). *Pengantar Akuntansi*. Padang: Get Press Indonesia.
- Sutanto, H. A. (2015). *Tingkat Efisiensi Produksi dan Pendapatan Usaha Kecil (Studi Pengolahan Ikan Asin di Kota Pekalongan)*. Semarang: UNNES Press.
- Syah, S., Qomariyah, A., Mardianto, T., Nugroho, T. P., Putro, G. M. H., Amalia, L. M., Mas'adah, N., Warizal, Afif, M. N., & Besli, E. (2025). *Akuntansi Manajemen*. Jombang: Aksara Sastra Media.
- Tania, A. D., & Batu, R. L. (2022). Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang. *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 63–65. <https://doi.org/10.33087/eksis.v13i2.300>
- Tjandrakirana, R., Ermadiani, & Budiman, A. I. (2021). *Pengantar Akuntansi 1 Dilengkapi dengan Soal*. Noel Fikri Palembang.
- Wibowo, A. (2023). *Manajemen Keuangan dan Akuntansi Biaya Konstruksi Proyek* (J. T. Santoso, Ed.). Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik.
- Widyasari, Y. S. D., Sihabudin, & Fauji, R. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Pada UMKM Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(4), 7456–7464. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i4.10193>