

Profit Planning Case Study Using Break Event Point Analysis at the Lucky Fried Chicken MSME in Blitar Regency

Studi Kasus Perencanaan Laba Menggunakan Analisis *Break Event Point* Pada UMKM Ayam
Geprek Lucky Di Kabupaten Blitar

Linda Puspita Dewi, Dwi Anggarani, Khojanah Hasan

Universitas Widya Gama Malang

Email: lindaapuspitadewiii@gmail.com

Abstract - This case study is based on the situation of culinary MSMEs facing fluctuations in raw material prices and changes in market demand, which affect profit stability. This situation requires financial planning based on quantitative analysis. The Break Even Point (BEP) is used to determine minimum sales limits and profit targets. The case study was conducted on the Ayam Geprek Lucky MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises) in Blitar Regency through interviews, observations, and documentation. The results indicate that fixed and variable costs influence business performance. The BEP has proven effective as a basis for pricing, production planning, and cost control. Practically, the study results provide an applicable model for MSMEs in managing cost structures, setting sales targets, and developing contribution margin-based pricing strategies.

Keywords: Break-Even Point (BEP), Profit Planning, MSMEs

Abstrak - Studi kasus ini dilandasi oleh kondisi UMKM kuliner yang menghadapi fluktuasi harga bahan baku dan perubahan permintaan pasar sehingga memengaruhi stabilitas laba. Kondisi ini memerlukan perencanaan keuangan berbasis analisis kuantitatif. *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk menentukan batas minimal penjualan dan target laba. Studi kasus dilakukan pada UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Ayam Geprek Lucky di Kabupaten Blitar melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasilnya menunjukkan bahwa biaya tetap dan variabel memengaruhi kinerja usaha. BEP terbukti efektif digunakan sebagai dasar penetapan harga, perencanaan produksi, dan pengendalian biaya. Secara praktis, hasil studi memberikan model aplikatif bagi pelaku UMKM dalam mengelola struktur biaya, menetapkan target penjualan, dan menyusun strategi harga berbasis margin kontribusi.

Kata Kunci: Break Even Point, Perencanaan Laba, UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia, terutama dalam menyediakan lapangan kerja dan memperkuat pilar ekonomi nasional. Dari berbagai sektor, bidang kuliner menjadi penggerak utama pertumbuhan dengan jumlah unit usaha mencapai 4,85 juta pada tahun 2023, meningkat 21,13% dibandingkan tahun 2016. Sektor ini tidak hanya menyerap sekitar 9,80 juta tenaga kerja, tetapi juga menghasilkan penjualan senilai Rp 998,37 triliun [1]. Namun, di balik peluang tersebut, UMKM kuliner masih dihadapkan pada tantangan besar, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan dan penyusunan perencanaan laba yang sistematis.

Berbagai studi terdahulu menyoroti kendala utama yang dihadapi UMKM, yakni keterbatasan modal, kelemahan manajerial, serta minimnya akses terhadap praktik akuntansi

modern. Orientasi usaha yang terlalu terpusat pada produksi dan pemasaran, tanpa dukungan strategi perencanaan laba jangka panjang, membuat UMKM rentan terhadap persaingan bisnis dan gejolak harga bahan baku [2]. Kondisi tersebut diperburuk oleh kebiasaan sebagian besar pelaku kuliner mikro yang masih mengandalkan pencatatan sederhana sehingga kesulitan melakukan perencanaan berbasis data. Dalam kerangka inilah analisis *Break Event Point* (BEP) dapat berfungsi sebagai solusi untuk menutupi kekurangan tersebut.

Sejumlah penelitian telah menunjukkan efektivitas BEP dalam membantu pelaku usaha menentukan titik impas, menghitung *margin of safety*, serta menyusun strategi penjualan yang lebih terukur [3], [4]. Alat analisis ini tidak hanya berfungsi mengidentifikasi volume penjualan minimum untuk menghindari kerugian, melainkan juga sebagai pedoman dalam penentuan harga jual yang kompetitif, pengendalian biaya, serta perencanaan

keuntungan yang berkesinambungan [5]. Walaupun demikian, praktik penerapan BEP pada UMKM kuliner skala mikro masih jarang ditemukan, terutama pada usaha yang sangat dipengaruhi fluktuasi harga bahan baku, seperti ayam geprek yang rentan terhadap volatilitas harga ayam dan cabai.

Kebutuhan terhadap kajian ini semakin mendesak mengingat perlunya instrumen manajemen keuangan yang sederhana namun adaptif bagi pelaku UMKM mikro. Dalam lingkup usaha kuliner berskala kecil dengan sistem pencatatan sederhana, BEP dianggap relevan untuk menilai efektivitas usaha, mengevaluasi kapasitas produksi, dan merancang target penjualan secara realistis. Selain itu, pendekatan ini juga mendorong peningkatan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya perencanaan berbasis data agar tetap tangguh menghadapi ketidakpastian pasar dan perubahan biaya produksi.

Menjawab kesenjangan tersebut, kajian ini berfokus pada analisis penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba di UMKM Ayam Geprek Lucky Kabupaten Blitar. Kajian ini mencakup identifikasi biaya tetap dan variabel, perhitungan titik impas baik dalam unit maupun rupiah, serta evaluasi pengaruhnya terhadap strategi harga dan target penjualan melalui pendekatan deskriptif kuantitatif.

Hasil kajian diharapkan mampu memperluas literatur mengenai penerapan BEP di UMKM kuliner mikro sekaligus memberikan bukti empiris tentang manfaatnya sebagai instrumen manajerial yang praktis. Dari sisi praktis, hasil kajian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan bagi pelaku usaha dalam menyusun strategi bisnis berbasis data sehingga lebih adaptif menghadapi dinamika pasar dan fluktuasi biaya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

Kajian mengenai UMKM berawal dari Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 yang menjelaskan bahwa UMKM merupakan unit usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha, dengan klasifikasi berdasarkan aset dan omzet. UMKM memiliki peranan strategis dalam perekonomian nasional karena berkontribusi pada penyerapan tenaga kerja, pemerataan pembangunan, serta peningkatan Produk Domestik Bruto [6]. Kendati demikian, sebagian besar UMKM, khususnya sektor kuliner skala mikro, masih menghadapi tantangan besar dalam pengelolaan keuangan, terutama terkait perencanaan laba yang terstruktur.

Biaya

Dalam ranah akuntansi manajemen, konsep biaya menjadi dasar penting dalam proses pengambilan keputusan. Biaya dipahami sebagai pengorbanan sumber daya ekonomi yang dinilai dalam bentuk moneter, baik yang sudah terjadi maupun yang diperkirakan akan timbul, untuk mendukung pencapaian tujuan tertentu [7]. Biaya terbagi atas biaya tetap, yang nilainya tidak berubah dalam kisaran kapasitas tertentu, dan biaya variabel, yang jumlahnya bergerak sebanding dengan tingkat produksi. Pemahaman terhadap kedua jenis biaya ini sangat esensial karena menjadi pijakan dalam menghitung margin kontribusi dan melakukan analisis titik impas.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba dipandang sebagai proses penyusunan estimasi pendapatan dan beban di masa mendatang dengan tujuan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan [8]. Dalam kerangka akuntansi manajemen, perencanaan laba tidak hanya memberikan arah bagi strategi usaha, tetapi juga berfungsi sebagai sarana pengendalian biaya dan mitigasi risiko. Bagi UMKM dengan keterbatasan modal dan sumber daya, perencanaan laba yang matang menjadi syarat penting agar tetap bertahan di tengah dinamika pasar.

Break Event Point (BEP)

Analisis *Break Event Point* (BEP) dipahami sebagai teknik untuk menentukan titik ketika pendapatan sama dengan keseluruhan biaya, sehingga usaha berada pada posisi impas tanpa mengalami laba maupun rugi [9]. Analisis ini sangat relevan bagi UMKM karena dapat memperlihatkan batas minimum penjualan yang perlu dicapai, serta memberikan dasar dalam penentuan strategi harga dan pengendalian biaya. Seal et al. [5] menegaskan bahwa BEP tidak sekadar metode perhitungan, tetapi juga dapat dijadikan instrumen strategis dalam perencanaan laba jangka panjang.

Break Event Point (BEP) pada dasarnya dapat dihitung melalui dua pendekatan, yaitu berdasarkan jumlah unit produk yang harus dijual (*BEP Unit*) dan berdasarkan nilai penjualan dalam rupiah (*BEP Rupiah*). Kedua pendekatan ini memberikan perspektif berbeda namun saling melengkapi dalam menilai titik impas usaha. BEP Unit menunjukkan berapa banyak produk yang harus dijual agar total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian maupun laba. Rumus yang digunakan adalah:

$$BEP \text{ unit} = \frac{A}{B} \quad 1)$$

Komponen B (*Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit*) dikenal sebagai *margin kontribusi per unit*, yang berfungsi untuk menutup Biaya Tetap (A). Dengan menghitung BEP Unit, pelaku usaha dapat mengetahui jumlah minimal produk yang wajib terjual untuk mencapai titik impas.

BEP Rupiah menggambarkan nilai penjualan dalam bentuk nominal rupiah yang harus dicapai agar usaha berada pada posisi impas. Rumus yang digunakan adalah:

$$BEP \text{ rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Ratio}} \quad 2)$$

dengan *Margin Kontribusi Ratio* (MCR) dihitung sebagai:

$$MCR = \frac{B}{\text{Harga Jual per Unit}} \quad 3)$$

Jadi, *BEP Unit* adalah jumlah minimal produk yang harus dijual agar total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami laba maupun rugi. *BEP Rupiah* adalah nilai penjualan dalam bentuk uang yang harus dicapai agar usaha berada pada titik impas. *Biaya Variabel (VC)* adalah biaya yang berubah sesuai dengan jumlah produksi atau penjualan, seperti bahan baku, bumbu, minyak goreng, dan kemasan. *Biaya Tetap (FC)* adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya meskipun volume produksi naik atau turun, contohnya sewa tempat, gaji karyawan tetap, dan penyusutan peralatan. *Harga Jual per Unit* adalah nilai uang yang ditetapkan sebagai harga untuk setiap satuan produk yang dijual, misalnya harga satu porsi ayam geprek. *Margin Kontribusi* adalah selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit, yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

BEP Rupiah lebih relevan digunakan untuk menilai pencapaian penjualan dalam bentuk nominal, khususnya pada usaha dengan variasi produk atau harga jual yang berbeda-beda. Bagi UMKM kuliner seperti Ayam Geprek Lucky, kedua ukuran ini sama-sama penting. BEP Unit memberikan acuan jumlah minimal porsi yang harus dijual setiap hari atau bulan, sedangkan BEP Rupiah menjadi pedoman target omset yang harus dicapai untuk menghindari kerugian.

Sejumlah penelitian terdahulu memperlihatkan efektivitas BEP dalam berbagai konteks usaha. Penelitian Rohmawati et al. [3] dengan metode deskriptif kuantitatif menemukan titik impas pada UKM Samiler Maju Jaya sebesar Rp

1,27 miliar dengan *margin of safety* mencapai 68%. Husna et al. [4] meneliti Toko Berlian Pancing dan menemukan bahwa penerapan BEP yang dipadukan dengan *margin of safety* mampu menurunkan risiko kerugian. Temuan Dwintara et al. [10] pada UMKM ayam geprek di Pontianak memperlihatkan BEP harian sebesar 6,6 porsi. Maruta [11] menyoroti keterbatasan asumsi linearitas biaya dalam analisis BEP. Penelitian Azaria et al. [12] pada UMKM Sempol Ayam Jawa menemukan BEP pada 100 tusuk (Rp 76.000) yang relevan untuk strategi harga. Widodo et al. [13] menunjukkan titik impas 578 unit per bulan pada UMKM Kedai TOP, sementara Sudirman [14] menegaskan pentingnya BEP dalam menentukan volume penjualan usaha beras. Di sektor publik, penelitian Khadijah et al. [15] menemukan margin kontribusi PDAM Tirta Jeneberang stabil di kisaran 81–83%, yang menunjukkan efisiensi biaya dalam jangka panjang.

Kendati hasil-hasil penelitian tersebut konsisten dalam mengonfirmasi fungsi BEP sebagai alat manajerial, masih terdapat celah penelitian yang belum tertangani. Sebagian besar studi lebih menekankan pada usaha menengah atau industri manufaktur, sedangkan kajian terhadap UMKM kuliner mikro yang menghadapi biaya produksi fluktuatif masih jarang dilakukan. Selain itu, variasi produk dan perubahan harga bahan baku, seperti ayam dan cabai, kerap belum masuk secara komprehensif dalam analisis. Dominasi pendekatan deskriptif juga membatasi eksplorasi terhadap aspek pemasaran dan perilaku konsumen yang berpengaruh pada dinamika BEP.

Dengan mempertimbangkan kesenjangan tersebut, studi kasus ini hadir untuk memberikan bukti empiris dari UMKM kuliner mikro di Kabupaten Blitar. Secara akademik, kajian ini memperkaya literatur akuntansi manajemen dengan menunjukkan relevansi BEP pada usaha kecil dengan pencatatan sederhana. Sementara dari sisi praktis, hasil kajian memberikan panduan strategi perencanaan laba berbasis data yang mampu meningkatkan ketahanan UMKM dalam menghadapi ketidakpastian pasar.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Kajian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif dengan desain deskriptif. Pemilihan desain tersebut dilatarbelakangi oleh tujuan studi yang ingin memotret secara nyata penerapan analisis *Break Event Point* (BEP) pada UMKM kuliner. Pendekatan kuantitatif dipandang tepat karena mampu mengukur variabel-variabel yang terlibat, seperti biaya, harga jual, volume penjualan,

dan laba secara obyektif. Metode deskriptif dipilih untuk menyajikan penjelasan faktual mengenai struktur biaya dan implikasinya pada strategi perencanaan laba [16].

Studi kasus dilaksanakan pada UMKM Ayam Geprek Lucky yang berlokasi di Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Daerah ini memiliki jumlah UMKM kuliner mikro yang cukup tinggi, sehingga pemilihannya relevan untuk menelaah kelayakan analisis BEP diterapkan pada usaha kecil dengan keterbatasan skala produksi dan dinamika biaya yang fluktuatif. Kegiatan berlangsung dari Januari hingga Maret 2025, saat operasional usaha berjalan normal, sehingga data yang dikumpulkan mencerminkan kondisi aktual tanpa dipengaruhi faktor musiman. Populasi kajian meliputi seluruh transaksi penjualan dan biaya produksi pada UMKM tersebut. Dari populasi ini dipilih sampel dengan teknik *purposive sampling*, yaitu data mengenai penjualan, biaya tetap, serta biaya variabel yang paling representatif dalam menggambarkan kondisi keuangan usaha. Teknik ini dipilih karena kajian berfokus pada data khusus yang relevan dengan analisis, bukan data acak. Sampel diambil selama satu periode produksi penuh agar hasilnya komprehensif dan dapat mengurangi potensi bias.

Instrumen penelitian memanfaatkan dokumen catatan keuangan sederhana milik pemilik usaha serta pedoman wawancara semi-terstruktur guna menggali informasi terkait komponen biaya tetap, seperti pembayaran sewa, gaji tenaga kerja tetap, dan penyusutan aset, maupun biaya variabel yang meliputi bahan baku ayam, cabai, minyak goreng, tepung, serta kemasan. Data penjualan harian juga dikumpulkan untuk melengkapi informasi tersebut. Fokus analisis ditujukan pada lima variabel utama, yaitu: (1) total biaya tetap, (2) biaya variabel per unit, (3) harga jual per unit, (4) volume penjualan aktual, dan (5) titik impas dalam bentuk unit maupun rupiah. Demi menjaga keabsahan data, dilakukan triangulasi sumber melalui perbandingan antara catatan penjualan, hasil wawancara, dan observasi langsung di lokasi kegiatan.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga langkah utama. Pertama, wawancara mendalam dengan pemilik usaha untuk memperoleh gambaran detail mengenai struktur biaya dan strategi penetapan harga. Kedua, pengumpulan dokumentasi berupa catatan transaksi keuangan dan pembelian bahan baku sebagai dasar perhitungan analisis BEP. Ketiga, observasi lapangan guna memverifikasi data mengenai biaya dan volume produksi. Ketiga langkah

tersebut dijalankan secara paralel sehingga data yang terkumpul valid, reliabel, dan sesuai dengan konteks penelitian.

Pengolahan data dilakukan dengan pendekatan deskriptif kuantitatif melalui penerapan konsep biaya-volume-laba (CVP), yang mencakup perhitungan margin kontribusi, *break event point* (BEP), serta *margin of safety* (MOS). Seluruh hasil perhitungan tersebut dianalisis secara deskriptif untuk menilai pola struktur biaya sekaligus mengkaji dampaknya terhadap strategi penetapan harga dan perumusan target penjualan. Dalam prosesnya, perhitungan numerik dan penyajian data divisualisasikan menggunakan Microsoft Excel, sehingga hasil analisis dapat disajikan dengan lebih sistematis, akurat, serta mudah dipahami.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kajian

UMKM Ayam Geprek Lucky di Kabupaten Blitar memiliki total volume penjualan aktual sebesar 14.400 porsi per tahun. Capaian ini merepresentasikan tingkat aktivitas operasional yang cukup stabil dalam satu periode akuntansi dan menjadi dasar dalam melakukan analisis perencanaan laba melalui pendekatan *Break Even Point* (BEP). Volume tersebut sekaligus mencerminkan kapasitas pasar yang telah terbentuk, meskipun masih terdapat potensi pengembangan lebih lanjut dari sisi optimalisasi produksi.

Berdasarkan hasil identifikasi dan klasifikasi struktur biaya, total biaya tetap usaha selama satu tahun tercatat sebesar Rp 37.680.000. Biaya tetap ini mencakup komponen yang relatif tidak berubah terhadap volume produksi, seperti sewa tempat, gaji tenaga kerja tetap, dan penyusutan peralatan. Sementara itu, biaya variabel per unit sebesar Rp 9.000 terdiri atas bahan baku utama dan bahan penolong yang berubah secara proporsional terhadap jumlah porsi yang diproduksi dan dijual. Dengan harga jual Rp 15.000 per porsi, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp 6.000 per unit. Nilai ini menunjukkan selisih antara harga jual dan biaya variabel yang tersedia untuk menutup biaya tetap serta menghasilkan laba.

Hasil perhitungan *Break Even Point* (Tabel 1) menunjukkan bahwa titik impas tercapai pada 6.280 porsi per tahun atau sebesar Rp 94.200.000 dalam nilai penjualan. Karena realisasi penjualan mencapai 14.400 porsi per tahun, usaha telah melampaui titik impas dan berada pada kondisi yang menghasilkan keuntungan. *Margin of Safety* (MOS) sebesar 8.120 porsi atau 56,39% menunjukkan bahwa

penjualan masih dapat turun hingga 56,39% sebelum usaha mengalami kerugian. Nilai ini mencerminkan tingkat keamanan usaha yang cukup baik, meskipun tetap perlu mengantisipasi fluktuasi biaya dan kondisi pasar. *Margin kontribusi* sebesar Rp 6.000 per unit menunjukkan bahwa setiap penjualan setelah melewati titik impas akan langsung menambah laba sebesar nilai tersebut. Hal ini menegaskan bahwa peningkatan volume penjualan akan berdampak langsung pada kenaikan profitabilitas selama biaya tetap dan harga jual tetap stabil. Secara keseluruhan, usaha berada pada kondisi operasional yang menguntungkan dengan tingkat keamanan dan peluang pertumbuhan laba yang cukup baik.

Tabel 1. Hasil Utama Analisis BEP pada UMKM Ayam Geprek Lucky

Komponen	Nilai Temuan	Interpretasi
Total Biaya Tetap (FC)	Rp37.680.000	Menunjukkan total biaya yang harus ditanggung usaha dalam satu tahun dan tidak berubah meskipun volume penjualan naik atau turun
Biaya Variabel per Unit (VC)	Rp9.000	Menggambarkan biaya yang dikeluarkan untuk setiap satu porsi produk dan berubah sesuai jumlah produksi.
Margin Kontribusi	Rp 6.000 / unit	Setiap produk terjual memberikan kontribusi Rp 6.000 untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.
Break Even Point (unit)	6.280 unit	Usaha harus menjual minimal 6.280 porsi atau mencapai
Break Even Point (Rupiah)	Rp94.200.000	penjualan Rp 94.200.000 per tahun agar tidak mengalami kerugian.
Penjualan Aktual/Tahun	14.400 unit	Volume penjualan telah melampaui titik impas, sehingga usaha berada dalam kondisi menguntungkan.
Margin of Safety (Unit)	8.120 unit	Penjualan masih dapat turun hingga 56,39% sebelum usaha mengalami kerugian, menunjukkan tingkat keamanan usaha yang cukup tinggi.
Margin of Safety (%)	56,39%	

Pembahasan

Temuan analisis mengonfirmasi bahwa analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) menjelaskan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba secara sistematis [8]. Melalui pendekatan ini, perubahan biaya tetap, biaya variabel, dan tingkat penjualan dapat dianalisis dampaknya terhadap titik impas dan profitabilitas usaha. Hasil perhitungan margin kontribusi, BEP, dan MOS menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan setelah melewati titik impas akan secara langsung meningkatkan laba. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa margin kontribusi menjadi variabel kunci dalam menentukan kecepatan pencapaian titik impas. Secara teoretis, semakin besar selisih antara harga jual dan biaya variabel, semakin cepat biaya tetap tertutup dan laba dapat dihasilkan.

Dari perspektif penelitian terdahulu, hasil

ini sejalan dengan studi Widigdyo et al [17] dan Maruta [11] yang menemukan bahwa penerapan BEP pada UMKM kuliner mampu membantu pelaku usaha menetapkan volume penjualan optimal dan strategi harga yang lebih kompetitif. Selain itu, temuan mengenai pentingnya *margin of safety* konsisten dengan penelitian Husna et al. [4] yang menegaskan bahwa MOS berfungsi sebagai indikator pengendalian risiko usaha.

Dalam konteks lapangan, karakteristik usaha ayam geprek yang sangat bergantung pada fluktuasi harga bahan baku seperti ayam dan cabai [18] memperkuat urgensi penggunaan BEP sebagai alat mitigasi risiko. Tanpa analisis kuantitatif, kenaikan harga bahan baku dapat secara langsung memperkecil margin kontribusi dan meningkatkan BEP, sehingga usaha menjadi lebih rentan terhadap kerugian. Penerapan BEP pada Ayam Geprek Lucky menunjukkan bahwa pendekatan berbasis data mampu meningkatkan ketepatan pengambilan keputusan dibandingkan metode intuitif [2].

Secara kritis, temuan ini juga menunjukkan bahwa meskipun BEP efektif sebagai alat perencanaan laba, terdapat asumsi yang perlu diperhatikan, seperti linearitas hubungan biaya dan volume serta asumsi stabilitas harga [19]. Dalam praktik UMKM, kondisi pasar sering kali dinamis dan tidak sepenuhnya linear, sehingga hasil BEP perlu dipadukan dengan analisis pasar dan evaluasi periodik. Kontribusi teoretis temuan ini terletak pada penguatan literatur akuntansi manajemen terkait penerapan BEP pada sektor kuliner cepat saji berbasis UMKM yang masih terbatas secara empiris. Secara praktis, hasil studi memberikan model aplikatif bagi pelaku UMKM dalam mengelola struktur biaya, menetapkan target penjualan, dan menyusun strategi harga berbasis margin kontribusi.

Kajian ini memiliki keterbatasan pada penggunaan data dari satu objek studi sehingga generalisasi hasil masih terbatas. Selain itu, analisis belum memasukkan variabel eksternal seperti elastisitas permintaan dan persaingan pasar secara kuantitatif. Kajian selanjutnya dapat diarahkan untuk mengembangkan model BEP dinamis dengan mempertimbangkan fluktuasi harga bahan baku, sensitivitas harga, serta analisis simulasi skenario untuk meningkatkan akurasi perencanaan laba UMKM. Secara keseluruhan, hasil kajian menegaskan bahwa *Break Even Point* bukan hanya alat perhitungan matematis, melainkan instrumen manajerial strategis yang relevan untuk meningkatkan keberlanjutan dan daya saing UMKM di sektor kuliner.

5. PENUTUP

Hasil kajian menyimpulkan bahwa struktur biaya UMKM Ayam Geprek Lucky didominasi oleh biaya variabel seperti ayam, cabai, bumbu, gas, dan kemasan, sementara biaya tetap relatif kecil dan stabil. Struktur ini menyebabkan tingkat sensitivitas usaha yang tinggi terhadap fluktuasi harga bahan baku dan perubahan volume penjualan. Dari sisi kapasitas, usaha memiliki potensi produksi hingga 200 porsi per hari, namun realisasi penjualan masih berada di bawah kapasitas maksimal, sehingga terdapat ruang optimalisasi produksi dan peningkatan pendapatan. Dengan demikian, penerapan *Break Even Point* (BEP) terbukti memberikan gambaran kuantitatif mengenai batas minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian sekaligus menjadi dasar dalam menetapkan target laba yang rasional. Hasil kajian menunjukkan bahwa meskipun berskala kecil dan menggunakan pencatatan sederhana, UMKM tetap dapat menerapkan alat analisis manajerial untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan.

Namun demikian, hasil kajian masih terbatas karena hanya dilakukan pada satu unit usaha dengan data primer berbasis pencatatan sederhana dan wawancara, serta menggunakan pendekatan deskriptif tanpa uji kausalitas. Selain itu, analisis dilakukan dengan asumsi homogenitas produk sehingga hasil yang diperoleh bersifat estimatif dan kontekstual. Oleh karena itu, perlu kajian lanjutan untuk memperluas objek kajian pada beberapa UMKM sejenis agar hasil dapat digeneralisasikan, menggunakan metode inferensial seperti regresi untuk menguji hubungan antara biaya, volume penjualan, dan profitabilitas, serta melakukan analisis per-produk atau per-*bundle* guna memperoleh rekomendasi yang lebih operasional dan presisi. Pendekatan eksperimental atau *pilot project* terhadap strategi yang direkomendasikan juga diperlukan untuk menguji dampak riil terhadap penurunan BEP dan peningkatan laba usaha.

PENGHARGAAN

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada UMKM Ayam Geprek Lucky khususnya pemilik serta pengelola keuangan yang telah memberikan dukungan, informasi dan kerjasama.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. A. Ramli, H. Budiyantri, N. Nurhaedah, and I. L. Anwar, "Implementasi break even point

(BEP) bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto," *Jurnal Kemitraan Masyarakat*, vol. 2, no. 2, pp. 144–158, 2025, doi: 10.62383/jkm.v2i2.1595. [2] M. Eta Handari *et al.*, "Analisis Break-Even Point sebagai Dasar Penentuan Volume Produksi Efisien pada Usaha Mikro Donat: Studi Kasus pada UMKM 'X,'" *Indones. J. Appl. Technol.*, vol. 2, no. 2, p. 8, 2025, doi: 10.47134/ijat.v2i2.4210.

- [2]. M. Fatoni, "Analisis kelayakan bisnis jasa cuci sepatu di masa pandemi Covid-19 dengan metode capital budgeting," *Jurnal TRINISTIK: Jurnal Teknik Industri, Bisnis Digital, dan Teknik Logistik*, vol. 2, no. 1, pp. 33–39, 2023, doi: 10.20895/trinistik.v2i1.715.
- [3]. N. Rohmawati, I. Baidlowi, and T. H. Dwihandoko, "Analisis break even point untuk perencanaan laba pada UKM Samiler Maju Jaya Kec. Gondang Kabupaten Mojokerto tahun 2020," *Repository Universitas Islam Majapahit*, 2020. [Online]. Available: <http://repository.unim.ac.id/id/eprint/1951>
- [4]. R. N. Husna, L. Syafina, and Y. S. J. Nasution, "Analisis Bep Dan Mos Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Di Toko Berlian Pancing," *J. Manaj. Terap. dan Keuang.*, vol. 13, no. 03, pp. 772–782, 2024, doi: 10.22437/jmk.v13i03.36682.
- [5]. W. Seal, C. Rohde, R. Garrison, and E. Noreen, *Management Accounting*, 6e. McGraw-Hill Education (UK), 2018.
- [6]. A. Mustopa, "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba," vol. 2, no. 01, pp. 83–102, 2021.
- [7]. D. Fitriani and F. D. Rostiana, "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing," *Wikara Natl. Econ. Soc. Res. Dev.*, vol. 4, no. 1, pp. 63–80, 2023, doi: 10.54010/wnesrd.v4i1.18.
- [8]. M. M. Mowen, D. R. Hansen, and D. L. Heitger, *Cornerstones of managerial accounting*. Mason, OH, USA: South-Western Cengage Learning, 2015.
- [9]. S. Sutrismi, N. Nurani, and M. Zahiroh, "Target Sales and Profit Analysis through the Approach Break Even Point (BEP) at PT. Hotel Sahid International Tbk.," *Enrich. J. Manag.*, vol. 12, no. 2, pp. 1524–1531, 2022.
- [10]. M. Fahrie Dwintara, P. Kurniati, and F.

- Yani, "Analisis Break Even Point (BEP) dalam Perencanaan Laba UMKM (Studi : Ayam Geprek Nur Kecamatan Pontianak Barat, Pontianak)," *Econ. Bus. Manag. J. (EBMJ)*, vol. 2, no. 3, pp. 298–303, 2023.
- [11]. H. Maruta, "Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi," *Jurnal Akuntansi Syariah*, vol. 2, no. 1, pp. 9–28, 2018.
- [12]. N. Azaria, S. Putra, R. T. Haryanto, and W. A. Oktavianto, "Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan Break Even Point pada Sempol Ayam Jawa," pp. 59–65, 2024.
- [13]. N. M. Widodo, N. N. Iman, and M. Syafi, "Analisis Break Even Point pada UMKM Ayam Geprek Kedai TOP," pp. 246–252, 2024.
- [14]. S. Sudirman, "Analisis Break Even Point Dalam Mendorong Optimalisasi Laba Menuju Kemandirian Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah," *Equilib. J. Ilm. Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 13, no. 2, pp. 593–606, 2024.
- [15]. N. Khadijah, P. Palisuri, and A. Jumarding, "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PDAM Tirta Jeneberang Kabupaten Gowa," *J. Econ. Bus. Dev.*, vol. 3, no. 1, pp. 78–85, 2025, doi: 10.56326/jebd.v3i1.2553.
- [16]. M. R. Sugiyono, "Metode Penelitian Kualitatif. Ed. 3 Cet. 3 Thn. 2020," 2020.
- [17]. A. Widigdyo, R. A. Normawanti, and A. S. W. Utama, "Analisis Ekonomi dan Break Event Point Pada Pembuatan Tepung Maggot dengan Memanfaatkan Limbah Ternak dan Limbah Rumah Tangga," *PANDITA Interdiscip. J. Public Aff.*, vol. 6, no. 1, pp. 9–17, 2023, doi: 10.61332/ijpa.v6i1.61.
- [18]. Y. Utami and A. Mubarak, "Determining products or services pricing on msme using break-even point analysis method," *Int. J. Econ. Bus. Account. Res.*, vol. 5, no. 2, 2021.
- [19]. U. Arfianti and R. Reswanda, "Break Even Point Analysis As A Basic of Profit Planning In Handal Insan Sentosa Batik Business," *Quant. Econ. Manag. Stud.*, vol. 1, no. 3, pp. 187–193, 2020,

Ruang kosong ini untuk menggenapi jumlah halaman sehingga jika dicetak dalam bentuk buku, setiap judul baru akan menempati halaman sisi kanan buku.