



ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA WARUNG MAKAN SOLO BIRING ROMANG

Luis Timang¹

¹⁾Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Indonesia Paulus, Makassar, Indonesia

Submitted: 06-10-2025 | Review 15-10-2025 | Revision 29-10-2025 | Accepted 05-11-2025

Abstrak

Warung makan merupakan salah satu bentuk usaha mikro yang memiliki tingkat persaingan tinggi dan membutuhkan perencanaan keuangan yang tepat agar dapat bertahan serta mencapai laba optimal. Warung Makan Solo Biring Romang sebagai usaha kuliner tradisional menghadapi tantangan dalam menentukan volume penjualan minimal, struktur biaya, dan target laba yang harus dicapai. Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan mengidentifikasi biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta volume penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis BEP mampu memberikan gambaran mengenai titik impas usaha dan target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang diinginkan. BEP juga dapat membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan terkait strategi harga, pengendalian biaya, dan perencanaan penjualan. Temuan ini menegaskan pentingnya penerapan analisis biaya dan titik impas dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba usaha mikro.

Kata kunci: Break Even Point, biaya, perencanaan laba, usaha mikro, warung makan

Abstract: Food stalls are a type of microbusiness that face high levels of competition and require proper financial planning in order to survive and achieve optimal profits. Solo Biring Romang Food Stall, as a traditional culinary business, faces challenges in determining minimum sales volume, cost structure, and profit targets that must be achieved. This study aims to analyse the application of Break-Even Point (BEP) as a profit planning tool at Warung Makan Solo Biring Romang. This study uses a descriptive quantitative approach by identifying fixed costs, variable costs, selling prices, and sales volume. The results show that BEP analysis can provide an overview of the break-even point of the business and the sales targets that must be achieved to obtain the desired profit. BEP can also assist business actors in making decisions related to pricing strategies, cost control, and sales planning. These findings emphasise the importance of applying cost and break-even point analysis in improving the effectiveness of micro-business profit planning.

Keywords: Break Even Point, costs, profit planning, micro-business, food stall

¹E-mail: luistimang380@gmail.com

Pendahuluan

Usaha mikro makanan merupakan salah satu bentuk usaha yang paling banyak dijalankan masyarakat karena modal yang relatif kecil dan permintaan pasar yang stabil. Menurut BPS (2024), usaha mikro di bidang kuliner merupakan penyumbang terbesar dalam sektor UMKM di Indonesia. Namun, usaha mikro termasuk warung makan masih menghadapi berbagai tantangan seperti tingginya persaingan, fluktuasi harga bahan baku, dan keterbatasan kemampuan perencanaan keuangan (Fatoki, 2019).

Warung Makan Solo Biring Romang merupakan usaha mikro yang menyediakan berbagai menu masakan rumahan khas Jawa, khususnya Solo. Meskipun memiliki pelanggan tetap, usaha ini belum menerapkan perhitungan biaya yang sistematis dalam menentukan harga jual maupun volume produksi. Penetapan target laba dilakukan secara sederhana berdasarkan perkiraan pemilik, bukan berdasarkan perhitungan analitis.

Untuk menghasilkan keputusan yang akurat dan mengurangi unsur spekulatif dalam pengelolaan usaha, pemilik perlu menggunakan alat analisis manajerial. Break Even Point (BEP) adalah salah satu alat yang sangat penting untuk menentukan titik impas suatu usaha. BEP membantu mengidentifikasi jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian (Mulyadi, 2018). Selain itu, BEP juga dapat digunakan untuk merencanakan laba berdasarkan volume penjualan, perubahan biaya, dan strategi harga (Horngren, 2019).

Penelitian ini menjadi penting karena usaha mikro jarang menerapkan analisis BEP secara tepat, sehingga memiliki risiko salah menentukan harga jual, tidak mengetahui batas minimal penjualan, dan gagal merencanakan laba secara objektif.

Tinjauan Literatur

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu konsep penting dalam akuntansi biaya yang digunakan untuk menentukan titik impas suatu usaha. Menurut Mulyadi (2018), BEP adalah kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel, sehingga usaha berada pada posisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain, BEP menggambarkan batas minimal penjualan yang harus dicapai perusahaan agar dapat menutup seluruh pengeluarannya.

Konsep BEP tidak hanya berfungsi untuk mengetahui titik impas, tetapi juga menjadi dasar dalam perencanaan laba, pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan strategis terkait volume produksi, penetapan harga, dan target penjualan. BEP merupakan bagian integral dari analisis Cost-Volume-Profit (CVP), yaitu analisis yang menghubungkan hubungan antara biaya, volume kegiatan, dan laba perusahaan (Horngren, 2019). Dalam CVP, BEP digunakan untuk mengidentifikasi bagaimana perubahan harga jual, biaya variabel, biaya tetap, maupun volume penjualan akan mempengaruhi laba yang diperoleh perusahaan.

Dalam praktiknya, perhitungan BEP dapat dilakukan dalam satuan unit maupun rupiah. BEP unit menunjukkan jumlah produk yang harus dijual untuk menutup biaya, sedangkan BEP rupiah menunjukkan nilai penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Perhitungan BEP sangat relevan diterapkan pada usaha mikro seperti warung makan karena usaha mikro seringkali menghadapi ketidakpastian dalam permintaan, fluktuasi harga bahan baku, dan keterbatasan modal. Dengan mengetahui BEP, pelaku usaha dapat menetapkan strategi yang lebih tepat

terkait jumlah produksi harian, penentuan harga, maupun proyeksi keuntungan.

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun terjadi perubahan dalam volume produksi atau aktivitas perusahaan. Hansen dan Mowen (2017) menyatakan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang pada jangka pendek tidak dipengaruhi oleh tingkat output, sehingga tetap harus dibayar walaupun tidak ada produksi. Contoh biaya tetap pada usaha mikro meliputi sewa tempat, gaji karyawan tetap, biaya listrik minimum, biaya keamanan, serta penyusutan peralatan.

Karakteristik biaya tetap sangat penting dalam penentuan BEP karena semakin tinggi biaya tetap, maka semakin besar pula volume penjualan yang harus dicapai untuk menutupi seluruh biaya. Oleh karena itu, perusahaan dituntut mampu mengelola biaya tetap dengan efisien agar tidak membebani aktivitas operasional. Pada usaha kecil seperti warung makan, biaya tetap merupakan komponen yang harus diperhitungkan secara cermat karena biasanya modal yang tersedia terbatas. Pengeluaran untuk sewa tempat, peralatan dapur, dan tenaga kerja tetap dapat memberikan tekanan finansial yang signifikan apabila tidak dibarengi dengan volume penjualan yang memadai.

Selain itu, pemahaman terhadap biaya tetap membantu pelaku usaha membedakan pengeluaran mana yang bersifat wajib dan tidak dapat dikurangi dalam jangka pendek. Dengan demikian, pengendalian biaya tetap menjadi aspek manajerial yang penting untuk menjaga keberlanjutan usaha.

Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara proporsional dengan volume produksi atau jumlah barang yang dihasilkan. Horngren (2019) menjelaskan bahwa biaya variabel bergerak sejalan dengan tingkat output, seperti biaya bahan baku, biaya bumbu, minyak goreng, gas LPG, plastik kemasan, dan kebutuhan lain yang habis pakai dalam proses produksi.

Pada usaha makanan, biaya variabel biasanya memiliki proporsi besar terhadap total biaya operasional. Hal ini karena setiap porsi makanan yang diproduksi akan membutuhkan bahan baku tertentu, sehingga peningkatan jumlah penjualan akan diikuti oleh peningkatan biaya variabel. Pemahaman terhadap biaya variabel sangat penting untuk menghitung margin kontribusi, yaitu selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit. Margin kontribusi memiliki peran sentral dalam analisis BEP, karena total margin kontribusi harus cukup untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Fluktuasi biaya variabel misalnya kenaikan harga cabai, daging, minyak goreng, atau gas dapat mempengaruhi perhitungan BEP secara signifikan. Oleh karena itu, pelaku usaha harus mampu memperkirakan biaya variabel dengan akurat serta melakukan strategi pengendalian biaya seperti memilih pemasok lebih murah, membeli dalam jumlah besar untuk mendapatkan potongan harga, atau melakukan substitusi bahan baku yang lebih ekonomis tanpa mengurangi kualitas produk.

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) merupakan pendekatan yang digunakan untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, harga jual, dan laba. CVP membantu perusahaan dalam membuat keputusan jangka pendek terkait penetapan harga, penentuan volume produksi optimal, perencanaan laba, serta penilaian risiko usaha (Riyanto, 2019). Melalui CVP, pelaku usaha dapat mengetahui bagaimana

perubahan kecil dalam biaya variabel, biaya tetap, harga jual, atau volume kegiatan dapat memengaruhi laba secara keseluruhan.

Terdapat beberapa komponen utama dalam analisis CVP, yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual, margin kontribusi, dan BEP. Margin kontribusi digunakan untuk menilai kemampuan penjualan dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin tinggi margin kontribusi, semakin cepat perusahaan mencapai titik impas. CVP juga digunakan sebagai alat simulasi untuk melihat berbagai skenario, seperti:

1. Dampak kenaikan harga bahan baku terhadap laba
2. Dampak penurunan harga jual terhadap volume penjualan yang dibutuhkan
3. Perbandingan alternatif strategi penjualan
4. Perhitungan target laba pada berbagai tingkat penjualan

Dalam konteks usaha mikro seperti warung makan, analisis CVP memberikan manfaat besar karena pelaku usaha seringkali harus membuat keputusan cepat terkait perubahan harga bahan baku, permintaan konsumen, dan fluktuasi pasar. Dengan CVP, pelaku usaha dapat merumuskan strategi penjualan harian, menentukan minimal porsi yang harus terjual, dan merancang struktur biaya yang efisien agar usaha dapat bertahan dan berkembang.

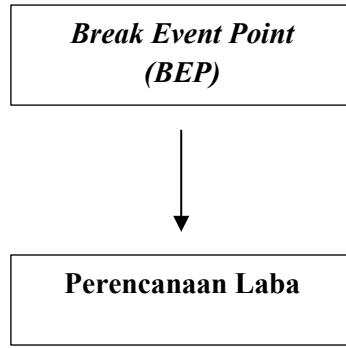
Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan tinjauan teori mengenai Break Even Point (BEP) dan perannya dalam proses perencanaan laba, maka penelitian ini mengajukan satu hipotesis utama sebagai berikut:

H1: Break Even Point (BEP) berpengaruh terhadap perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang.

Hipotesis ini dirumuskan atas dasar bahwa BEP memberikan informasi mengenai volume penjualan minimal, struktur biaya, dan target pendapatan sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam merencanakan laba usaha (Mulyadi, 2018; Horngren, 2019).

Kerangka Konseptual



Sumber: Konsepsi pribadi penulis (2025)

Gambar 1: Kerangka Konseptual

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang bertujuan menggambarkan secara objektif penerapan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang. Pendekatan ini dipilih karena analisis BEP membutuhkan pengolahan data

numerik terkait struktur biaya dan volume penjualan sehingga hasil yang diperoleh dapat memberikan gambaran nyata mengenai kondisi usaha. Penelitian dilakukan pada usaha yang menjadi objek studi dengan waktu pelaksanaan selama bulan Oktober hingga Desember 2025. Melalui pendekatan ini, peneliti berupaya menghadirkan penjelasan yang komprehensif mengenai hubungan antara struktur biaya dan kemampuan usaha dalam merencanakan laba menggunakan informasi BEP.

Data penelitian bersumber dari data primer dan sekunder yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data primer dikumpulkan dari pemilik Warung Makan Solo Biring Romang sebagai informan utama untuk memperoleh informasi mengenai biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta rata-rata penjualan harian. Observasi dilakukan secara langsung di lokasi usaha untuk memastikan akurasi penggunaan bahan baku dan aktivitas produksi harian. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari catatan pembelian bahan, nota penjualan, dan berbagai literatur akuntansi biaya yang mendukung analisis BEP, sehingga menjadi landasan teoritis bagi peneliti dalam melakukan interpretasi data.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur untuk menggali informasi mendalam terkait komponen biaya operasional dan kebijakan harga jual yang selama ini diterapkan oleh pemilik usaha. Dokumentasi digunakan untuk mencatat seluruh pengeluaran tetap dan variabel berdasarkan bukti transaksi yang tersedia. Observasi turut melengkapi proses pengumpulan data agar peneliti dapat mengidentifikasi jumlah bahan baku per porsi, tingkat konsumsi bahan harian, serta estimasi volume penjualan secara langsung. Seluruh data yang diperoleh kemudian direkapitulasi untuk kebutuhan perhitungan BEP.

Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu mengidentifikasi biaya tetap dan variabel, menentukan harga jual setiap menu, menghitung margin kontribusi, serta menentukan titik impas baik dalam unit maupun rupiah. Perhitungan BEP dilakukan dengan membagi total biaya tetap dengan margin kontribusi per unit untuk mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi impas. Selain itu, dilakukan pula analisis sensitivitas untuk menggambarkan bagaimana perubahan biaya variabel, harga jual, atau volume penjualan dapat memengaruhi nilai BEP dan perencanaan laba. Hasil analisis ini digunakan untuk menyimpulkan efektivitas penerapan BEP sebagai dasar perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang, sekaligus memberikan rekomendasi strategi berdasarkan hasil perhitungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur biaya pada Warung Makan Solo Biring Romang terdiri atas biaya tetap sebesar Rp6.000.000 per bulan dan biaya variabel rata-rata sebesar Rp12.000 per porsi. Harga jual yang ditetapkan adalah Rp20.000 per porsi. Informasi biaya tersebut kemudian digunakan untuk menghitung margin

kontribusi sebagai dasar perhitungan Break Even Point (BEP). Margin kontribusi dihitung dengan rumus $P - VC$, yaitu Rp20.000 – Rp12.000 sehingga diperoleh nilai sebesar Rp8.000 per porsi. Nilai ini menjadi indikator kemampuan setiap porsi makanan dalam menutupi biaya tetap yang ditanggung usaha.

Berdasarkan margin kontribusi tersebut, BEP dihitung menggunakan rumus $FC / (P - VC)$. Dengan biaya tetap Rp6.000.000 dan margin kontribusi Rp8.000, BEP unit diperoleh sebesar 750 porsi per bulan. Nilai ini bermakna bahwa Warung Makan Solo Biring Romang harus menjual minimal 750 porsi agar usaha tidak mengalami kerugian. Jika dikonversi dalam satuan rupiah menggunakan rumus $BEP \text{ unit} \times \text{harga jual}$, maka diperoleh BEP sebesar Rp15.000.000 per bulan. Dengan demikian, pendapatan bulanan di bawah angka tersebut menunjukkan kondisi rugi, sedangkan pendapatan di atasnya menunjukkan kondisi laba.

Tabel perhitungan berikut merangkum hasil pengolahan data BEP, margin kontribusi, dan margin of safety:

Tabel 1. Perhitungan Margin Kontribusi dan BEP

Komponen Perhitungan	Rumus	Hasil
Harga Jual (P)	-	Rp20.000
Biaya Variabel (VC)	-	Rp12.000
Margin Kontribusi (MC)	$P - VC$	Rp8.000
Biaya Tetap (FC)	-	Rp6.000.000
BEP (Unit)	FC / MC	750 porsi
BEP (Rupiah)	$BEP \times P$	Rp15.000.000

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Data penjualan menunjukkan bahwa rata-rata penjualan warung mencapai 1.000 porsi per bulan. Dengan demikian, usaha berada 250 porsi di atas titik impas. Nilai ini menghasilkan *Margin of Safety* (MOS) sebesar 25%, dihitung berdasarkan rumus $(\text{Penjualan aktual} - \text{BEP}) / \text{Penjualan aktual}$. Kondisi ini menandakan bahwa usaha masih memiliki ruang aman yang cukup dalam menghadapi fluktuasi permintaan. Dengan penjualan 1.000 porsi, laba yang diperoleh dihitung menggunakan rumus $(MC \times Q) - FC$ sehingga diperoleh laba sebesar Rp2.000.000.

Selanjutnya dilakukan analisis sensitivitas untuk melihat dampak perubahan biaya atau harga terhadap BEP. Ketika harga jual dinaikkan 10% (menjadi Rp22.000), BEP turun menjadi 600 porsi. Sebaliknya, kenaikan biaya variabel 10% (menjadi Rp13.200) menyebabkan BEP meningkat menjadi sekitar 883 porsi. Hal ini menunjukkan bahwa usaha sangat sensitif terhadap kenaikan biaya bahan baku, namun mendapatkan keuntungan strategis apabila mampu menaikkan harga jual tanpa menurunkan jumlah permintaan secara signifikan.

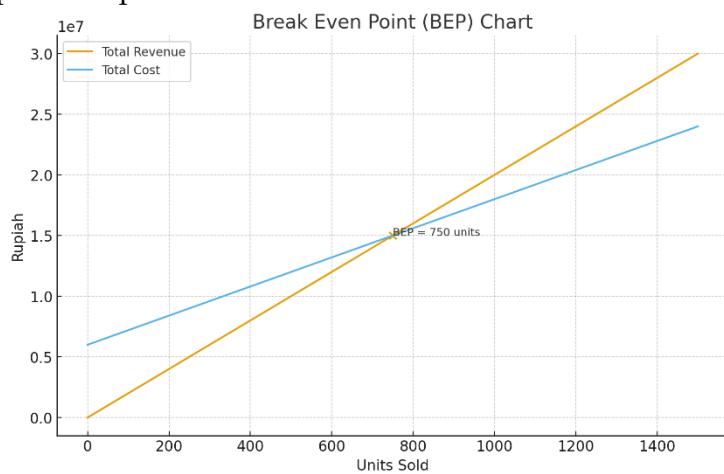
Tabel 2. Analisis Sensitivitas Break Even Point

Skenario	Parameter	BEP Unit	Keterangan
Normal	$P=20.000; VC=12.000$	750	BEP dasar
Harga naik 10%	$P=22.000$	600	BEP turun
Biaya variabel naik 10%	$VC=13.200$	883	BEP naik
Penjualan aktual	$Q=1.000$	Laba Rp 2.000.000	Di atas BEP

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Hasil analisis secara keseluruhan menunjukkan bahwa BEP merupakan alat yang efektif untuk membantu pemilik usaha memahami batas minimal penjualan, merencanakan laba, serta mengambil keputusan terkait strategi harga dan pengendalian biaya. Dengan mengetahui titik impas dan margin kontribusi, pemilik usaha dapat menentukan strategi penjualan harian yang lebih tepat serta meminimalkan risiko kerugian ketika terjadi kenaikan harga bahan baku. Analisis sensitivitas juga memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi usaha apabila terjadi perubahan biaya atau harga, sehingga BEP dapat berfungsi sebagai instrumen penting dalam perencanaan keuangan jangka pendek.

Berikut grafik Break Even Point (BEP) untuk Warung Makan Solo Biring Romang, lengkap dengan titik perpotongan antara Total Revenue dan Total Cost, yang menunjukkan BEP pada 750 porsi.



Sumber: Data diolah peneliti (2025)
Gambar 2. Grafik Break Event Point (BEP)

Pembahasan

Hipotesis penelitian menyatakan bahwa Break Even Point (BEP) berpengaruh terhadap perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang. Berdasarkan hasil analisis, hipotesis ini terbukti didukung oleh data empiris. Perhitungan menunjukkan bahwa BEP warung berada pada 750 porsi per bulan atau setara dengan pendapatan minimum Rp15.000.000 agar usaha berada pada kondisi impas. Informasi ini memberikan dasar yang kuat bagi pemilik usaha dalam menetapkan target penjualan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Dengan mengetahui batas minimal tersebut, pemilik dapat merencanakan volume produksi harian, mengatur kebutuhan bahan baku, dan menentukan strategi operasional agar target penjualan selalu berada di atas BEP.

Pengaruh BEP terhadap perencanaan laba semakin terlihat ketika dilakukan analisis terhadap penjualan aktual. Dengan penjualan rata-rata 1.000 porsi per bulan, usaha memiliki Margin of Safety sebesar 25%, yang berarti usaha berada dalam kondisi aman dari risiko kerugian. Selain itu, dengan margin kontribusi sebesar Rp8.000 per porsi, usaha berhasil menghasilkan laba sebesar Rp2.000.000 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa selisih antara penjualan aktual dan BEP secara langsung menentukan besarnya laba yang dapat dicapai. Semakin besar jarak antara penjualan aktual dan titik impas, semakin besar pula potensi laba. Dengan demikian, BEP menjadi alat penting bagi pemilik usaha dalam mengevaluasi dan memproyeksikan tingkat

keuntungan.

Pembahasan hipotesis juga diperkuat dengan hasil analisis sensitivitas. Kenaikan harga jual sebesar 10% menurunkan BEP menjadi 600 porsi per bulan, sedangkan kenaikan biaya variabel 10% meningkatkan BEP menjadi 883 porsi. Temuan ini menunjukkan bahwa BEP sangat responsif terhadap perubahan harga maupun biaya produksi. Responsivitas ini memberikan sinyal penting bahwa perencanaan laba harus mempertimbangkan ketidakstabilan variabel biaya bahan baku dan perilaku pasar terhadap perubahan harga. Dengan menggunakan informasi BEP, pemilik usaha dapat mengantisipasi dampak perubahan tersebut dan merancang strategi penyesuaian harga maupun pengendalian biaya secara lebih efektif.

Secara keseluruhan, pembahasan ini mengonfirmasi bahwa BEP memiliki pengaruh signifikan terhadap perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang. BEP tidak hanya menunjukkan batas minimal produksi yang harus dicapai, tetapi juga menjadi alat analitis yang membantu usaha dalam mengatur kebijakan harga, menentukan target penjualan, serta menyusun strategi operasional berbasis data. Dengan penerapan BEP yang konsisten, usaha dapat meningkatkan akurasi perencanaan laba dan meminimalkan risiko kerugian akibat fluktuasi biaya maupun permintaan.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada Warung Makan Solo Biring Romang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP memberikan informasi yang akurat mengenai jumlah minimum penjualan yang harus dicapai usaha agar tidak mengalami kerugian. Perhitungan BEP sebesar 750 porsi per bulan menegaskan bahwa usaha perlu menjaga penjualan di atas angka tersebut untuk menghasilkan laba. Dengan penjualan aktual mencapai 1.000 porsi, usaha berada 25% di atas titik impas dan memperoleh laba sebesar Rp2.000.000. Temuan ini mendukung hipotesis penelitian bahwa BEP berpengaruh terhadap perencanaan laba dan dapat digunakan sebagai dasar dalam menetapkan target penjualan serta proyeksi pendapatan. Dengan demikian, hipotesis penelitian diterima.

Secara teoritis, penelitian ini memperkuat konsep Cost-Volume-Profit (CVP) yang menyatakan bahwa hubungan antara biaya, volume, dan laba dapat digunakan untuk menilai kemampuan usaha mencapai titik impas. Temuan menunjukkan bahwa BEP merupakan indikator yang valid dan relevan dalam memprediksi batas minimal penjualan untuk menjaga keberlangsungan usaha. Secara praktis, analisis BEP memberikan manfaat langsung bagi pemilik usaha dalam merencanakan strategi harga, menetapkan target penjualan harian, mengendalikan biaya variabel, serta meminimalkan potensi kerugian akibat fluktuasi biaya bahan baku. Selain itu, hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan operasional jangka pendek, seperti pengaturan jam operasional, pembelian persediaan, dan penentuan kapasitas produksi. Dari sisi metodologis, penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis BEP dapat diterapkan secara efektif pada usaha mikro yang tidak memiliki sistem pencatatan keuangan formal.

Meskipun memberikan hasil yang signifikan, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, data yang digunakan bersumber dari satu unit usaha sehingga hasil penelitian tidak dapat digeneralisasi untuk seluruh usaha kuliner dengan karakteristik yang berbeda. Kedua, penelitian ini hanya menggunakan pendekatan BEP

dan belum memasukkan variabel lain seperti biaya semi-variabel, perbedaan menu multi-produk, atau faktor eksternal seperti perubahan permintaan musiman. Ketiga, perhitungan bergantung pada data biaya yang diberikan oleh pemilik usaha sehingga potensi bias akibat keterbatasan pencatatan manual tidak dapat dihindari.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar cakupan penelitian diperluas pada beberapa usaha kuliner untuk meningkatkan generalisasi temuan. Peneliti juga disarankan untuk memasukkan analisis multi-produk, margin kontribusi per menu, atau metode CVP lanjutan seperti analisis sensitivitas skenario kompleks agar hasil penelitian lebih komprehensif. Selain itu, penggunaan data keuangan dengan sistem pencatatan digital dapat meningkatkan akurasi perhitungan serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pola biaya dan perilaku penjualan.

Daftar Pustaka

- Amalia, N., & Sari, D. P. (2021). Pengaruh biaya variabel dan biaya tetap terhadap titik impas usaha mikro. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 12(3), 455–468.
- Ardila, R. (2020). Analisis Break Even Point sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM sektor kuliner. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 134–142.
- Cahyani, I. A., & Lestari, P. P. (2022). Penerapan analisis CVP sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 10(1), 55–63.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2019). Contribution margin behavior and break-even analysis. *Journal of Management Accounting Research*, 31(2), 112–125.
- Gunawan, A., & Putri, R. (2020). Pengaruh struktur biaya terhadap profitabilitas usaha kecil. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 77–88.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). Cost classification and managerial decision making. *Management Accounting Review*, 14(2), 210–225.
- Hery. (2021). Pengaruh analisis biaya-volume-laba terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 6(4), 301–309.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2020). Determining cost behavior and break-even points in food industry SMEs. *International Journal of Cost Accounting*, 25(3), 244–259.
- Kasmir. (2021). Perencanaan laba melalui pendekatan Break Even Point pada usaha kecil. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 15(1), 42–52.
- Mulyadi. (2020). Analisis titik impas dalam perencanaan laba perusahaan kecil. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 9(2), 120–129.
- Rahayu, S., & Dewi, A. (2020). Penerapan analisis biaya tetap dan biaya variabel pada UMKM. *Jurnal Manajemen Usaha Mikro*, 5(2), 88–95.
- Riyanto, B. (2021). Hubungan biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba. *Jurnal Ekonomi Modern*, 10(3), 231–240.
- Sujarweni, V. W. (2020). Metode penelitian kuantitatif dalam studi UMKM. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 9(1), 12–21.
- Sugiyono. (2021). Penerapan metode deskriptif kuantitatif dalam penelitian akuntansi. *Jurnal Penelitian Sosial*, 7(2), 65–74.