

Analisis *Break Even Point* Multi Produk sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada UMKM Tape Uli Mak Can

¹Gita Lestari, ²Angga Sanita Putra, ³Nesti Hapsari, ⁴Achmad Nawawi, ⁵Madjidainun Rahma

¹D3 Akuntansi, Universitas Singaperbangsa Karawang, Karawang

E-mail: 12310630030004@unsika.ac.id, 2angga@fe.unsika.ac.id,
3nesti.hapsari@fe.unsika.ac.id, 4achmad.nawawi@staff.unsika.ac.id,
5madjidainun.rahma@fe.unsika.ac.id

ABSTRAK

UMKM makanan tradisional berperan penting dalam perekonomian Indonesia, namun banyak pelaku usaha belum menerapkan perencanaan laba berbasis data maupun analisis Break Even Point (BEP). Usaha Tape Uli Mak Can di Cikarang Utara, Kabupaten Bekasi, belum pernah menerapkan analisis BEP secara sistematis. Penelitian ini bertujuan menganalisis struktur biaya, menghitung BEP multi produk berdasarkan bauran penjualan, menentukan target penjualan untuk laba yang direncanakan, serta mengukur Margin of Safety (MoS). Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan data primer yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi keuangan selama satu bulan. Analisis meliputi klasifikasi biaya, Contribution Margin Ratio (CMR), Weighted Average Contribution Margin Ratio (WACMR), BEP multi produk, perencanaan laba, dan MoS. Hasil penelitian menunjukkan total biaya bulanan sebesar Rp1.416.111, terdiri atas biaya tetap 2,83% dan biaya variabel 97,17%. CMR Tape sebesar 14% dan Uli 26%, dengan WACMR 22%. BEP tercapai pada penjualan Rp182.323 per bulan. Untuk meningkatkan laba sebesar 10%, penjualan perlu naik sekitar 9%. Nilai MoS sebesar 90% menunjukkan tingkat keamanan usaha yang sangat baik. Analisis BEP multi produk terbukti efektif sebagai alat perencanaan laba dan pengambilan keputusan keuangan bagi UMKM.

Kata kunci : *Break Even Point multi produk; Margin of Safety; perencanaan laba; struktur biaya; UMKM makanan tradisional.*

ABSTRACT

Traditional food micro, small, and medium enterprises (MSMEs) play an important role in Indonesia's economy; however, many business owners have not yet implemented data-driven profit planning or Break Even Point (BEP) analysis. Tape Uli Mak Can, a traditional Betawi food business located in North Cikarang, Bekasi Regency, has never systematically applied BEP analysis. This study aims to analyze the cost structure, calculate the multi-product BEP based on the sales mix, determine the sales target required to achieve the planned profit, and measure the Margin of Safety (MoS). A quantitative descriptive approach was employed using primary data collected through interviews, observations, and financial documentation over one month. The analysis included cost classification, Contribution Margin Ratio (CMR), Weighted Average Contribution Margin Ratio (WACMR), multi-product BEP, profit planning, and MoS. The results indicate that the total monthly cost was IDR 1,416,111, consisting of 2.83% fixed costs and 97.17% variable costs. The CMR was 14% for Tape and 26% for Uli, resulting in a WACMR of 22%. The overall BEP was achieved at monthly sales of IDR 182,323. To increase profit by 10%, sales need to increase by approximately 9%. An MoS of 90% indicates a very high level of business safety. The multi-product BEP analysis proved to be an effective tool for profit planning and financial decision-making for MSMEs.

Keyword : *Multi-product break-even point; Margin of Safety; profit planning; cost structure; traditional food MSMEs.*

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia karena berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja dan Produk Domestik Bruto (PDB). Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2024) mencatat bahwa UMKM menyerap hampir 97% tenaga kerja nasional dan menyumbang sekitar 61,07% terhadap PDB. Meskipun demikian, banyak UMKM masih menghadapi kelemahan dalam pengelolaan keuangan, khususnya dalam perencanaan laba yang dilakukan secara sistematis dan berbasis data. Pelaku usaha sering menjalankan bisnis berdasarkan intuisi, sehingga belum mampu membedakan biaya tetap dan biaya variabel secara tepat, menentukan harga jual yang sesuai, maupun mengetahui titik impas usahanya.

Dalam konteks akuntansi manajemen, analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan alat penting untuk menentukan jumlah penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Analisis ini menjadi lebih relevan ketika dikombinasikan dengan *Margin of Safety* (MoS), karena dapat memberikan gambaran mengenai tingkat keamanan usaha terhadap penurunan penjualan. Pada UMKM Tape Uli Mak Can, yang memproduksi dua jenis produk yaitu Tape dan Uli dengan struktur biaya serta harga jual yang berbeda, pendekatan BEP multi produk berdasarkan sales mix diperlukan agar hasil perhitungan lebih mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini merumuskan beberapa pertanyaan utama: bagaimana struktur biaya tetap dan biaya variabel pada UMKM Tape Uli Mak Can; berapa nilai *Break Even Point* multi produk dalam satuan unit dan rupiah berdasarkan bauran penjualan; berapa target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba

yang direncanakan; serta berapa nilai *Margin of Safety* sebagai ukuran risiko usaha. Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis struktur biaya, menghitung BEP multi produk, menentukan target penjualan untuk mencapai laba yang direncanakan, dan mengukur MoS pada UMKM Tape Uli Mak Can.

Penelitian ini memiliki relevansi ilmiah karena sebagian besar penelitian sebelumnya hanya berfokus pada penentuan titik impas, sedangkan integrasi antara analisis BEP, perencanaan laba, dan pengukuran *Margin of Safety* pada UMKM multi produk masih relatif terbatas. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian akuntansi manajemen, khususnya pada UMKM makanan tradisional, sekaligus memberikan manfaat praktis bagi pelaku usaha dalam menetapkan target penjualan, merencanakan laba, dan mengendalikan risiko kerugian secara lebih terukur.

2. LANDASAN TEORI

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah kegiatan ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha besar, dengan batas kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan tertentu (Faradila dkk., 2022). UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional karena berkontribusi sekitar 61,9% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap hampir 97% tenaga kerja (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2024). Meskipun kontribusinya besar, sebagian besar UMKM masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, terutama ketidakmampuan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel secara tepat sehingga harga jual yang ditetapkan tidak

mencerminkan kondisi biaya sebenarnya (Da Rato dkk., 2024; Safitri dkk., 2024). Kondisi ini menegaskan pentingnya penerapan alat analisis keuangan sederhana namun aplikatif seperti *Break Even Point* bagi keberlangsungan usaha (Purbaningsih, 2025).

Akuntansi manajemen adalah cabang akuntansi yang menyediakan informasi keuangan dan non-keuangan bagi pihak internal untuk kepentingan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan (Aji dkk., 2024), sedangkan akuntansi biaya berperan sebagai penyedia data mentah berupa pencatatan, penggolongan, dan penyajian biaya produksi maupun distribusi (Drs. Mulyadi, 2018). Kedua bidang ini saling melengkapi: akuntansi biaya menghasilkan data biaya yang akurat, sementara akuntansi manajemen menggunakan data tersebut sebagai dasar keputusan taktis (Mowen dkk., 2017). Dalam kerangka teori akuntansi biaya, perilaku biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya semi-variabel (*mixed cost*) yang harus dipisahkan lebih dulu, misalnya dengan metode titik tertinggi-terendah, sebelum digunakan dalam analisis (Bustami & Nurlela, 2018; Zalukhu dkk., 2024). Ketepatan klasifikasi biaya inilah yang menjadi fondasi utama perhitungan margin kontribusi dan titik impas dalam analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP).

Struktur biaya (*cost structure*) menunjukkan proporsi relatif biaya tetap dan variabel terhadap biaya total suatu usaha, dan analisisnya menjadi langkah pertama yang wajib dilakukan sebelum menghitung titik impas karena hasil akhir analisis keuangan sangat ditentukan oleh ketepatan klasifikasi biaya (Faradila dkk., 2022; Zalukhu dkk., 2024). Berdasarkan pemahaman struktur biaya tersebut, perencanaan laba (*profit planning*) disusun sebagai proses penetapan target laba dengan mempertimbangkan kondisi biaya, kapasitas produksi, dan potensi

penjualan (Faradila dkk., 2022). Perencanaan laba berbasis analisis kuantitatif, yang mencakup *Break Even Point* dan *Margin of Safety*, memungkinkan pelaku usaha mengukur profitabilitas secara lebih objektif dibandingkan hanya mengandalkan intuisi (Izzi, 2023).

Break Even Point (BEP) adalah kondisi ketika pendapatan total sama dengan biaya total sehingga usaha tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian (Manuho dkk., 2021). Untuk produk tunggal, BEP dalam satuan unit dihitung dengan membagi biaya tetap (FC) dengan kontribusi margin per unit, yaitu selisih harga jual per unit (P) dan biaya variabel per unit (VC), sedangkan BEP dalam rupiah dihitung dengan membagi FC dengan rasio kontribusi margin (Faradila dkk., 2022):

$$BEP \text{ (unit)} = FC / (P - VC) \quad (1)$$

$$BEP \text{ (Rp)} = FC / [(P - VC)/P] \quad (2)$$

Apabila usaha menetapkan target laba tertentu, formula tersebut dikembangkan menjadi Target Penjualan (unit) = $(FC + \text{Target Laba}) / (P - VC)$, sehingga pelaku usaha dapat menentukan volume produksi yang diperlukan untuk mencapai tujuan finansialnya (Ramadhan & Setiawan, 2024). Pada usaha dengan lebih dari satu jenis produk, perhitungan BEP tidak dapat dilakukan secara terpisah karena setiap produk memiliki kontribusi margin yang berbeda (Mowen dkk., 2017), sehingga diperlukan pendekatan bauran penjualan (*sales mix*) dan *Weighted Average Contribution Margin Ratio* (WACMR) agar titik impas mencerminkan kondisi bisnis yang sebenarnya (Hidayat & Burhany, 2024):

$$WACMR = \sum (CMR \text{ produk} \times \text{proporsi penjualan}) \quad (3)$$

$$BEP \text{ Keseluruhan (Rp)} = \text{Total Biaya Tetap} / WACMR \quad (4)$$

Nilai BEP keseluruhan kemudian dialokasikan ke masing-masing produk sesuai proporsi penjualannya untuk memperoleh BEP per produk baik dalam

rupiah maupun unit (Hidayat & Burhany, 2024).

Margin of Safety (MoS) adalah ukuran yang menunjukkan selisih antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas, sehingga menggambarkan seberapa jauh penjualan dapat turun sebelum usaha mengalami kerugian (Husna dkk., 2024). MoS dapat dihitung dalam satuan rupiah maupun persentase (Liestiana & Novianty, 2021):

$$MoS (Rp) = \frac{\text{Penjualan Aktual} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Aktual}} \times 100\% \quad (5)$$

$$MoS (\%) = \frac{[(\text{Penjualan Aktual} - \text{Penjualan BEP}) / \text{Penjualan Aktual}] \times 100\%}{100\%} \quad (6)$$

Nilai MoS antara 20% hingga 30% umumnya dianggap sebagai batas aman bagi usaha kecil (Purbaningsih, 2025) sementara nilai MoS yang tinggi mengindikasikan ketahanan finansial yang baik dalam menghadapi fluktuasi permintaan (Izzi, 2023).

Break Even Point dan *Margin of Safety* saling melengkapi dalam membentuk kerangka analisis keuangan yang menyeluruh: BEP menentukan batas bawah keselamatan finansial usaha, sedangkan MoS mengukur jarak nyata dari batas tersebut, sehingga integrasi keduanya ke dalam perencanaan laba menghasilkan gambaran risiko dan target penjualan yang lebih lengkap (Fatmawatie, 2021; Husna dkk., 2024). Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis BEP mampu membantu pelaku UMKM menentukan titik impas, menetapkan target penjualan, dan meningkatkan efektivitas perencanaan laba (Fauji dkk., 2023; Purbaningsih, 2025; Zalukhu dkk., 2024). Namun demikian, sebagian besar penelitian tersebut masih berfokus pada BEP produk tunggal dan belum mengintegrasikan pendekatan multi produk berbasis sales mix dengan perencanaan laba dan pengukuran *Margin of Safety* secara bersamaan. Oleh karena itu, penelitian ini mengembangkan penerapan analisis BEP multi produk yang mempertimbangkan

bauran penjualan sebagai dasar perencanaan laba dan pengukuran risiko usaha pada UMKM Tape Uli Mak Can.

3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan metode studi kasus pada UMKM Tape Uli Mak Can yang berlokasi di Kecamatan Cikarang Utara, Kabupaten Bekasi. Objek penelitian adalah struktur biaya, *Break Even Point* (BEP) multi produk, perencanaan laba, dan *Margin of Safety* (MoS) pada dua produk yang dihasilkan, yaitu tape dan uli. Pemilihan objek dilakukan secara purposive karena usaha memiliki karakteristik multi produk dengan struktur biaya yang berbeda serta memiliki data keuangan yang memadai untuk mendukung analisis. Data yang digunakan meliputi data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha dan observasi proses operasional, serta data sekunder berupa catatan biaya produksi, data penjualan, dokumen pembelian bahan baku, dan dokumen keuangan selama satu bulan periode penelitian.

Data dianalisis secara deskriptif kuantitatif melalui beberapa tahapan, yaitu mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, menghitung *Contribution Margin Ratio* (CMR) masing-masing produk, menentukan *Weighted Average Contribution Margin Ratio* (WACMR) berdasarkan bauran penjualan (*sales mix*), menghitung BEP multi produk dalam satuan rupiah dan unit, menyusun perencanaan laba berdasarkan target keuntungan yang ditetapkan, serta menghitung *Margin of Safety* (MoS) untuk mengukur tingkat keamanan usaha terhadap penurunan penjualan. Hasil perhitungan kemudian diinterpretasikan secara deskriptif sebagai dasar evaluasi kondisi keuangan dan penyusunan rekomendasi bagi pengelolaan UMKM Tape Uli Mak Can.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil analisis data mengenai struktur biaya, *Break Even Point* (BEP) multi produk, perencanaan laba, dan *Margin of Safety* (MoS) pada UMKM Tape Uli Mak Can. Hasil penelitian tidak hanya disajikan dalam bentuk temuan empiris, tetapi juga dianalisis dan diinterpretasikan berdasarkan konsep akuntansi biaya serta analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Pembahasan dilakukan dengan mengaitkan hasil penelitian dengan teori yang relevan dan temuan penelitian terdahulu untuk menjelaskan makna, implikasi, serta kontribusi analisis BEP multi produk dalam mendukung perencanaan laba dan pengambilan keputusan pada UMKM makanan tradisional.

Struktur Biaya UMKM Tape Uli Mak Can

Hasil analisis menunjukkan bahwa struktur biaya UMKM Tape Uli Mak Can didominasi oleh biaya variabel sebesar Rp1.376.000 (97,17%) dari total biaya bulanan Rp1.416.111, sedangkan biaya tetap hanya sebesar Rp40.111 (2,83%). Komposisi tersebut mencerminkan karakteristik usaha mikro berbasis rumah tangga yang tidak memiliki beban tetap tinggi, seperti biaya sewa atau tenaga kerja tetap. Dominasi biaya variabel memberikan fleksibilitas operasional karena pengeluaran akan menyesuaikan dengan volume produksi, sehingga risiko kerugian akibat penurunan penjualan relatif lebih rendah. Temuan ini sejalan dengan konsep perilaku biaya dalam akuntansi biaya yang menyatakan bahwa struktur biaya dengan proporsi biaya tetap rendah memiliki tingkat risiko operasional yang lebih kecil (Mowen dkk., 2017). Dengan demikian, klasifikasi biaya yang tepat menjadi dasar penting dalam penyusunan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan perencanaan laba.

Analisis *Break Even Point* Multi Produk

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) menggunakan pendekatan multi produk menghasilkan *Weighted Average Contribution Margin Ratio* (WACMR) sebesar 22% berdasarkan bauran penjualan 32% produk Tape dan 68% produk Uli. Nilai tersebut menghasilkan BEP keseluruhan sebesar Rp182.323 per bulan atau setara dengan penjualan minimal 30 unit Tape dan 25 unit Uli. Dibandingkan dengan penjualan aktual sebesar Rp1.760.000 per bulan, posisi usaha telah jauh melampaui titik impas sehingga menunjukkan kondisi operasional yang menguntungkan. Hasil ini menguatkan pendapat Hidayat dan Burhany (2024) bahwa analisis BEP pada usaha multi produk harus mempertimbangkan *sales mix* agar mampu menggambarkan kondisi usaha secara lebih akurat dibandingkan pendekatan satu produk. Selain itu, produk Uli memiliki *Contribution Margin Ratio* (CMR) sebesar 26%, lebih tinggi dibandingkan Tape sebesar 14%, sehingga memberikan kontribusi yang lebih besar dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Temuan ini menunjukkan bahwa komposisi penjualan menjadi faktor penting dalam meningkatkan efisiensi usaha melalui optimalisasi margin kontribusi.

Perencanaan Laba dan Optimalisasi Bauran Penjualan

Berdasarkan hasil analisis CVP, laba aktual UMKM Tape Uli Mak Can sebesar Rp343.889 per bulan. Untuk mencapai target peningkatan laba sebesar 10%, diperlukan total penjualan sebesar Rp1.901.768 atau peningkatan volume penjualan sekitar 9% menjadi 305 unit Tape dan 259 unit Uli per bulan. Kenaikan tersebut tergolong realistis sehingga dapat dijadikan dasar penyusunan target operasional usaha. Simulasi perubahan *sales mix* juga menunjukkan bahwa peningkatan proporsi penjualan produk

Uli mampu meningkatkan WACMR dan menurunkan nilai BEP, sehingga laba dapat dicapai pada tingkat penjualan yang lebih rendah. Hasil ini mendukung teori CVP multi produk yang menyatakan bahwa peningkatan proporsi produk dengan margin kontribusi lebih tinggi akan mempercepat pencapaian laba. Dengan demikian, strategi pengelolaan bauran penjualan menjadi alternatif yang lebih efektif dibandingkan hanya meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan.

***Margin of Safety* dan Implikasi Manajerial**

Nilai *Margin of Safety* (MoS) sebesar 90% menunjukkan bahwa penjualan masih dapat mengalami penurunan yang cukup besar sebelum usaha mencapai titik impas. Nilai tersebut berada jauh di atas kisaran batas aman 20-30% yang umumnya digunakan sebagai indikator keamanan usaha, sehingga mencerminkan tingkat ketahanan finansial yang sangat baik. Kondisi ini dipengaruhi oleh kombinasi biaya tetap yang rendah dan penjualan aktual yang telah melampaui BEP secara signifikan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Izzi (2023) yang menyatakan bahwa MoS yang tinggi memberikan ruang yang lebih besar bagi pelaku usaha dalam menghadapi fluktuasi permintaan maupun kenaikan biaya produksi. Namun demikian, nilai MoS yang tinggi tidak berarti usaha dapat mengabaikan pengendalian biaya dan evaluasi penjualan secara berkala, terutama ketika terjadi ekspansi usaha yang berpotensi meningkatkan biaya tetap.

Secara keseluruhan, penelitian ini membuktikan bahwa integrasi analisis struktur biaya, BEP multi produk, perencanaan laba, dan *Margin of Safety* merupakan pendekatan yang efektif dalam mendukung pengambilan keputusan pada UMKM. Berbeda dengan sebagian penelitian terdahulu yang hanya berfokus pada penentuan titik impas, penelitian ini

menunjukkan bahwa analisis BEP dapat dikembangkan menjadi alat perencanaan laba sekaligus pengendalian risiko melalui pendekatan *sales mix* dan WACMR. Temuan tersebut memperkuat penerapan teori akuntansi biaya dan analisis *Cost-Volume-Profit* pada usaha mikro multi produk serta memberikan kontribusi praktis berupa dasar penyusunan target penjualan dan strategi pengembangan usaha yang lebih terukur.

5. KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) multi produk efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Tape Uli Mak Can. Struktur biaya usaha didominasi oleh biaya variabel sehingga memberikan fleksibilitas operasional yang tinggi. Perhitungan BEP berdasarkan bauran penjualan (*sales mix*) menghasilkan titik impas yang jauh lebih rendah dibandingkan penjualan aktual, sedangkan target peningkatan laba sebesar 10% masih dapat dicapai melalui peningkatan volume penjualan yang relatif realistis. Selain itu, nilai *Margin of Safety* yang tinggi menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat ketahanan finansial yang sangat baik terhadap risiko penurunan penjualan. Dengan demikian, tujuan penelitian untuk menganalisis struktur biaya, menghitung BEP multi produk, menentukan target penjualan, dan mengukur *Margin of Safety* telah tercapai. Temuan ini memperkuat penerapan konsep akuntansi biaya dan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada UMKM multi produk serta memberikan manfaat praktis sebagai dasar penyusunan target penjualan, perencanaan laba, dan pengambilan keputusan usaha.

Penelitian ini terbatas pada satu objek penelitian dengan periode pengamatan selama satu bulan sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasi untuk seluruh UMKM maupun menggambarkan perubahan kondisi usaha dalam jangka panjang. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan melibatkan lebih banyak objek penelitian, menggunakan periode observasi yang lebih panjang, serta mempertimbangkan perubahan bauran penjualan, biaya, dan permintaan pasar agar

analisis BEP dan perencanaan laba dapat memberikan hasil yang lebih komprehensif.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Canih selaku pemilik UMKM Tape Uli Mak Can yang telah memberikan izin, kesempatan, serta dukungan selama pelaksanaan penelitian. Apresiasi juga disampaikan atas kesediaan beliau dalam memberikan informasi, data, dan akses yang diperlukan sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih turut disampaikan kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, dan bimbingan selama proses penyusunan penelitian, serta kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan sehingga artikel ini dapat diselesaikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, G., Ulfa, K., Aci, I. M., & Safa'ah, L. (2024). Penerapan Akuntansi Manajemen dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Ayam Geprek dan Penyet Lado Mudo). *JBMA: Jurnal Bisnis Manajemen dan Akuntansi*, XI(1), 43–49.
<https://doi.org/https://doi.org/10.54131/jbma.v11i1.175>
- Bustami, B., & Nurlela. (2018). *Akuntansi biaya: Konsep dan implementasi* (4 ed.). Mitra Wacana Media.
- Da Rato, E. Y., Dekrita, Y. A., & Aek, K. R. (2024). ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN PENERAPAN TITIK IMPAS PADA PERUMDA AIR WAIR PU'AN KABUPATEN SIKKA. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 25(02), 1–10.
<http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jap>
- Drs. Mulyadi, M. S. (2018). *AKUNTANSI BIAYA* (5 ed.). Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Faradila, Nasution, Y. S. J., & Syafina, L. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Garuda Food Putra Putri Jaya TBK Periode 2018-2021. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)*, 2(1), 1365–1371.
- Fatmawatie, N. (2021). Implementation of Break Event Point Analysis and Margin of Safety in Profit Planning. *Idarotuna: Journal of Administrative Science*, 2(2), 132–146.
<https://doi.org/10.54471/idarotuna.v2i2.20>
- Fauji, R., Sihabudin, & Devi. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B . O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab . Karawang). 7(1), 817–830.
<https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4853/http>
- Hidayat, A. G., & Burhany, D. I. (2024). Analisis Cost-Volume-Profit Berbantuan Aplikasi Microsoft Excel sebagai Alat Perencanaan Laba pada Konveksi Manz Jaya Abadi (Vol. 5, Nomor 1).
- Husna, R. N., Syafina, L., & Nasution, Y. S. J. (2024). Analisis 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>
- Izzi, A. I. B. H. (2023). Profitabilitas UMKM : Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Of Safety. *Akuntansi: Jurnal Riset Ilmu Akuntansi*, 2(3).
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562.
<https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>

- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* (C. Sasongko (ed.); 5 ed.). Salemba Empat. <https://penerbitsalemba.com/buku/01-0377-dasardasar-akuntansi-manajerial-e5>
- Purbaningsih, R. Y. P. (2025). Perhitungan Break Even Point (BEP) sebagai Strategi Pengendali Keuangan pada UMKM Desa Wisata Curug, Kabupaten Bogor. *Kesejahteraan Bersama: Jurnal Pengabdian dan Keberlanjutan Masyarakat*, 2(2024), 95–96. <https://doi.org/https://doi.org/10.62383/bersama.v2i4.2286>
- Ramadhan, A. A., & Setiawan, B. A. (2024). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Perencanaan Laba Pada Depot Air Minum Aulia Tirta Kabupaten Bekasi. *Jurnal E-Bis*, 8(1), 372–381. <https://doi.org/10.37339/e-bis.v8i1.1451>
- Safitri, H., Wulan, & 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(April), 29–45. <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Zalukhu, R. S., Piter, R., Hutaeruk, S., & Collyn, D. (2024). Analisis Struktur Biaya Dan Break Even Point Pada UMKM Salero Basamo. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 2(3), 336–346. <https://doi.org/https://doi.org/10.55606/jumia.v2i3.3288>