

Analisis *Break-Even Point* sebagai Dasar Penentuan *Volume* Produksi Efisien pada Usaha Mikro Donat: Studi Kasus pada UMKM 'X'

¹Magdalena Eta Handari*, ²Mariani Novelin Juwita Sitohang, ³Margaretha Pasha Fanny Anantha, ⁴Kurniawan Putra Halim, ⁵Rega Pramudya, ⁶Teofilus Bima Tara, ⁷Caprio Jones Sibarani, ⁸Ardian Firdaus

1,2,3,4,5,6,7,8

Universitas Katolik Musi Charitas

DOI:

<https://doi.org/10.47134/ijat.v2i2.4210>

*Correspondence: Magdalena Eta Handari

Email: magdalenaeta22@gmail.com

Received: 07-02-2025

Accepted: 15-03-2024

Published: 30-04-2024



Copyright: © 2024 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (BY SA) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis titik impas (*Break-Even Point/BEP*) sebagai dasar penentuan *volume* produksi efisien pada usaha mikro donat, dengan studi kasus pada UMKM "X". Analisis BEP digunakan untuk mengetahui berapa jumlah minimum donat yang harus diproduksi dan dijual agar usaha tidak mengalami kerugian dan dapat mulai menghasilkan keuntungan. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode pengumpulan data melalui observasi langsung dan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha. Data yang dikumpulkan meliputi biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume produksi aktual. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa total biaya tetap bulanan adalah sebesar Rp2.800.000 dan biaya variabel per donat sebesar Rp1.650. Dengan harga jual Rp3.000 per donat, titik impas tercapai pada *volume* penjualan sebanyak 2.074 donat per bulan. Jika produksi mencapai 3.000 donat per bulan, usaha akan memperoleh laba sebesar Rp1.250.000. Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa perubahan harga jual sangat mempengaruhi besaran laba. Penelitian ini menyimpulkan bahwa analisis BEP dapat menjadi alat perencanaan strategis yang penting bagi UMKM dalam menentukan target produksi dan strategi harga yang tepat untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas usaha.

Kata kunci: UMKM, titik impas, biaya produksi, strategi harga, efisiensi usaha

Abstract: This study aims to analyze the Break-Even Point (BEP) as a basis for determining efficient production volume in a micro-scale donut business, using a case study of UMKM "X". The BEP analysis is used to determine the minimum number of donuts that must be produced and sold for the business to avoid losses and start generating profit. This research employs a descriptive quantitative approach, with data collected through direct observation and semi-structured interviews with the business owner. The collected data includes fixed costs, variable costs, selling price, and actual production volume. The results show that the total monthly fixed cost is Rp2,800,000 and the variable cost per donut is Rp1,650. At a selling price of Rp3,000 per donut, the break-even point is achieved at 2,074 donuts per month. With a monthly production of 3,000 donuts, the business generates a profit of Rp1,250,000. Sensitivity analysis indicates that profit levels are highly affected by changes in selling price. The study concludes that BEP analysis is a crucial strategic planning tool for MSMEs to determine appropriate production targets and pricing strategies to enhance business efficiency and profitability.

Keywords: MSMEs, break-even point, production cost, pricing strategy, business efficiency

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Namun, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola biaya produksi secara efisien, yang dapat mengurangi *margin* keuntungan dan daya saing di pasar. Penelitian menunjukkan bahwa optimasi biaya produksi memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan laba UMKM (Manihuruk et al., 2025; Safira et al., 2024; Siahaan et al., 2023).

Dalam konteks pengelolaan biaya, analisis *Break-Even Point* (BEP) menjadi alat penting untuk menentukan titik impas antara total pendapatan dan total biaya, sehingga membantu UMKM dalam merencanakan *volume* produksi yang efisien. Analisis BEP dapat memberikan informasi penting bagi manajemen dalam merencanakan strategi peningkatan efisiensi dan profitabilitas usaha (Ma'arif et al., 2025; Zalukhu et al., 2024; Dwintara et al., 2023).

UMKM di sektor kuliner, seperti usaha donat, seringkali menghadapi fluktuasi biaya bahan baku dan operasional yang dapat mempengaruhi profitabilitas. Dalam hal ini, analisis BEP dapat membantu pemilik usaha dalam menentukan *volume* produksi minimum yang harus dicapai untuk menutupi biaya dan mulai menghasilkan keuntungan (Manihuruk et al., 2025; Safira et al., 2024; Siahaan et al., 2023).

Dalam era digitalisasi, penggunaan teknologi dalam pengelolaan akuntansi dan biaya produksi menjadi semakin penting. Digitalisasi akuntansi memiliki dampak positif terhadap efisiensi dan pengurangan biaya pada UMKM (Anjarwati et al., 2023; Zalukhu et al., 2024; Ma'arif et al., 2025). Hal ini menunjukkan bahwa integrasi teknologi dalam proses bisnis dapat membantu UMKM dalam mengelola biaya secara lebih efektif.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break-Even Point* sebagai dasar penentuan *volume* produksi efisien pada usaha mikro donat, dengan studi kasus pada UMKM "X". Dengan memahami titik impas, diharapkan pemilik usaha dapat menentukan strategi produksi dan penjualan yang optimal untuk meningkatkan profitabilitas (Dwintara et al., 2023; Zalukhu et al., 2024; Ma'arif et al., 2025).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara langsung dengan pemilik UMKM "X". Data yang dikumpulkan meliputi biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan *volume* produksi. Analisis data dilakukan dengan menghitung BEP untuk menentukan *volume* produksi minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian (Dwintara et al., 2023; Zalukhu et al., 2024; Ma'arif et al., 2025).

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pemilik UMKM dalam memahami pentingnya analisis BEP dalam perencanaan produksi dan keuangan. Dengan demikian, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas usaha mereka. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti lain dalam mengkaji penerapan analisis BEP pada sektor UMKM lainnya (Siahaan et al., 2023; Safira et al., 2024; Manihuruk et al., 2025).

Metodologi

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menganalisis titik impas pada UMKM donat "X". Pendekatan kuantitatif dipilih karena mampu memberikan gambaran yang jelas dan terukur terhadap kondisi biaya dan pendapatan usaha. Pendekatan ini sesuai digunakan untuk menganalisis efisiensi biaya melalui perhitungan matematis seperti *Break-Even Point* (Riyanto, 2022; Hidayat, 2023; Wahyuni, 2024).

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dan observasi terhadap proses produksi UMKM "X", sedangkan data sekunder diperoleh dari catatan keuangan dan literatur yang relevan. Kombinasi kedua jenis data ini membantu peneliti memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai struktur biaya dan penentuan *volume* produksi (Sutrisno, 2021; Gunawan, 2023; Rahmawati, 2024).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung terhadap proses produksi donat dan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha. Observasi dilakukan untuk mencatat komponen biaya tetap seperti sewa tempat dan gaji pekerja tetap, serta biaya variabel seperti bahan baku dan listrik. Wawancara digunakan untuk menggali strategi produksi dan kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha (Sari, 2023; Kurniasih, 2022; Prasetyo, 2024).

Alat analisis yang digunakan adalah perhitungan *Break-Even Point* (BEP) dengan rumus dasar $BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})}$. Perhitungan ini digunakan untuk menentukan berapa unit donat yang harus diproduksi dan dijual agar usaha tidak mengalami kerugian. Hasil perhitungan BEP juga akan dibandingkan dengan *volume* produksi aktual untuk mengevaluasi efisiensi usaha (Wibowo, 2021; Lestari, 2023; Ardiansyah, 2025).

Validitas data dijaga dengan melakukan triangulasi antara hasil wawancara, observasi, dan data keuangan usaha. Teknik ini digunakan untuk memastikan bahwa hasil analisis yang diperoleh benar-benar mencerminkan kondisi riil usaha donat yang diteliti. Dengan pendekatan yang sistematis ini, diharapkan hasil penelitian memiliki akurasi yang tinggi dan dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan bisnis (Ramadhan, 2022; Handayani, 2023; Yusuf, 2024).

Hasil dan Pembahasan

UMKM Donat "X" merupakan usaha mikro rumahan yang memproduksi dan menjual donat siap makan dengan harga terjangkau. Produksi dilakukan setiap hari dengan kapasitas maksimal sekitar 5.000 donat per bulan, sedangkan produksi aktual berada di kisaran 3.000 donat per bulan.

Dalam rangka mengetahui efisiensi *volume* produksi dan titik impas usaha, dilakukan analisis *Break-Even Point* (BEP) dengan menghitung dan membandingkan total biaya tetap, biaya variabel per unit, serta harga jual.

Tabel 1. Biaya Tetap Bulanan (*Fixed Costs*)

Komponen	Jumlah Biaya (Rp)
Sewa tempat produksi	500.000
Gaji dua karyawan (Rp900.000/org)	1.800.000
Biaya listrik dan air	300.000
Penyusutan alat produksi	200.000
Total Biaya Tetap (FC)	2.800.000

Tabel biaya tetap bulanan menggambarkan seluruh pengeluaran yang harus dibayarkan secara rutin setiap bulan, terlepas dari jumlah donat yang diproduksi. Komponen terbesar dari biaya tetap adalah gaji dua orang karyawan sebesar Rp 1.800.000, disusul sewa tempat produksi sebesar Rp 500.000. Selanjutnya, terdapat biaya listrik dan air sebesar Rp 300.000 yang dibutuhkan untuk menunjang proses produksi, serta penyusutan alat produksi sebesar Rp 200.000 yang dihitung sebagai kompensasi atas umur pakai peralatan yang digunakan (Saputra & Widodo, 2023; Hidayat et al., 2022).

Secara keseluruhan, total biaya tetap (*Fixed Costs*) setiap bulan mencapai Rp 2.800.000. Biaya ini bersifat konstan dan tidak berubah walaupun *volume* produksi berubah, sehingga harus selalu diperhitungkan dalam perencanaan usaha. Biaya tetap ini sangat penting dalam menentukan titik impas (*break even point*), karena seluruhnya harus ditutup dari keuntungan yang diperoleh melalui *margin* kontribusi per donat yang terjual (Rizki & Sari, 2024; Susanti & Wijaya, 2021).

Tabel 2. Biaya Variabel per Donat (*Variable Cost*)

Komponen Bahan Baku & Pendukung	Biaya per Donat (Rp)
Tepung terigu	400
Gula, ragi, garam, air	300
Telur dan susu	200
Minyak goreng	350
Topping/ <i>glazur</i>	250
Kemasan kertas & plastik	150
Total Biaya Variabel/unit (VC)	1.650

Biaya variabel dalam tabel ini mencerminkan pengeluaran langsung untuk memproduksi satu buah donat. Komponen biaya terbesar berasal dari tepung terigu sebesar Rp 400, diikuti oleh minyak goreng (Rp 350) dan gula, ragi, garam, air (Rp 300). Sementara itu, komponen lain seperti telur dan susu (Rp 200), topping/*glazur* (Rp 250), dan kemasan kertas & plastik (Rp 150) melengkapi seluruh bahan baku dan kebutuhan pendukung lainnya (Putra & Maulana, 2022; Nurhalimah & Yuliani, 2021).

Jika seluruh komponen biaya tersebut dijumlahkan, maka total biaya variabel per donat adalah Rp 1.650. Artinya, untuk setiap donat yang diproduksi dan dijual, usaha mengeluarkan biaya sebesar Rp 1.650. Nilai ini sangat penting dalam menentukan *margin* kontribusi dan BEP, karena setiap donat yang terjual tidak hanya harus menutup biaya

variabelnya, tetapi juga harus berkontribusi dalam menutup biaya tetap bulanan (Kusuma & Ramadhani, 2023; Andini & Pratama, 2024).

Tabel 3. Rekapitulasi dan Perhitungan BEP

Komponen	Nilai
Total Biaya Tetap (FC)	Rp2.800.000
Biaya Variabel per Donat (VC)	Rp1.650
Harga Jual per Donat (P)	Rp3.000
<i>Margin</i> Kontribusi per Donat	Rp1.350
BEP (Unit)	2.074 donat
BEP (Rupiah)	Rp6.222.000

Berdasarkan total biaya tetap sebesar Rp 2.800.000 dan biaya variabel sebesar Rp 1.650 per donat, kemudian diasumsikan harga jual donat adalah Rp 3.000, maka *margin* kontribusi per donat yang diperoleh adalah Rp 1.350 (selisih dari harga jual dan biaya variabel). Dengan menggunakan rumus BEP, yaitu total biaya tetap dibagi *margin* kontribusi, maka diperoleh BEP sebesar 2.074 donat. Ini berarti, untuk menutupi seluruh biaya tetap, usaha ini harus menjual minimal 2.074 donat dalam sebulan.

Jika dikonversikan dalam bentuk rupiah, BEP tersebut setara dengan nilai penjualan sebesar Rp 6.222.000. Apabila penjualan donat dalam satu bulan melampaui angka tersebut, maka usaha akan mulai memperoleh laba. Sebaliknya, jika penjualannya belum mencapai angka tersebut, maka usaha masih dalam kondisi rugi atau belum menutup biaya tetap. Oleh karena itu, perhitungan BEP sangat penting sebagai acuan minimal target penjualan agar usaha tetap berkelanjutan.

Jika usaha memproduksi dan menjual sebanyak 3.000 donat per bulan dengan harga jual Rp 3.000, maka total pendapatan yang diperoleh mencapai Rp 9 juta. Setelah dikurangi total biaya variabel dan biaya tetap, usaha memperoleh laba bersih sebesar Rp 1.250.000 per bulan. Ini menunjukkan bahwa setiap tambahan penjualan di atas BEP (2.074 donat) akan langsung meningkatkan keuntungan, karena biaya tetap sudah tertutup.

Tabel 4. Sensitivitas Harga Jual

Harga Jual per Donat (Rp)	Total Pendapatan	Total Biaya (FC + VC)	Laba/Rugi Bulanan
2.800	8.400.000	7.750.000	650.000
3.000 (standar)	9.000.000	7.750.000	1.250.000
3.200	9.600.000	7.750.000	1.850.000

Jika harga jual donat diturunkan menjadi Rp 2.800, maka laba usaha menyusut menjadi Rp 650.000 per bulan, meskipun *volume* penjualan tetap 3.000 donat. Sebaliknya, jika harga dinaikkan menjadi Rp 3.200, laba meningkat signifikan menjadi Rp 1.850.000 per bulan. Ini menunjukkan bahwa *margin* kontribusi sangat sensitif terhadap perubahan harga

jual semakin besar *margin*, semakin cepat biaya tetap tertutupi, dan semakin tinggi laba yang diperoleh.

Sensitivitas ini perlu diperhatikan saat menentukan strategi harga. Jika pasar bersaing ketat, maka harga yang terlalu tinggi bisa mengurangi permintaan. Tapi jika kualitas dan merek sudah kuat, kenaikan harga bisa sangat menguntungkan tanpa harus menaikkan *volume* produksi.

$$\text{Target per hari} = \frac{3.000 \text{ donat}}{24 \text{ hari}} = 125 \text{ donat/hari}$$

$$\text{Target per minggu} = 6 \text{ hari} \times 125 = 750 \text{ donat/minggu}$$

Agar dapat mencapai *volume* penjualan aman dan memperoleh laba rutin, usaha perlu memproduksi dan menjual setidaknya 125 donat per hari kerja atau 750 donat per minggu. Jumlah ini sudah aman karena melebihi titik impas 2.074 donat/bulan. Jika realisasi produksi atau permintaan harian turun, strategi seperti diskon, promosi, atau bundling bisa digunakan untuk menjaga penjualan tetap stabil dan menutup biaya tetap.

Kesimpulan

Penelitian ini membuktikan bahwa analisis *Break-Even Point* (BEP) merupakan alat yang sangat relevan dan aplikatif dalam perencanaan produksi dan keuangan UMKM, khususnya pada usaha mikro donat seperti UMKM "X". Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dengan total biaya tetap sebesar Rp2.800.000 dan biaya variabel per donat sebesar Rp1.650, maka titik impas (BEP) tercapai pada penjualan 2.074 donat per bulan. Dengan asumsi harga jual Rp3.000 per donat, *volume* ini menjadi batas minimal produksi agar usaha tidak mengalami kerugian. Jika *volume* penjualan melebihi titik impas, seperti pada simulasi 3.000 donat per bulan, maka usaha dapat memperoleh laba bersih sekitar Rp1.250.000. Hal ini mengindikasikan bahwa pengelolaan biaya secara efisien dan pencapaian *volume* produksi optimal akan berdampak langsung terhadap peningkatan profitabilitas.

Selain itu, analisis sensitivitas harga jual menunjukkan bahwa perubahan harga sangat memengaruhi tingkat keuntungan. Misalnya, penurunan harga jual menjadi Rp2.800 menurunkan laba menjadi Rp650.000, sedangkan peningkatan harga menjadi Rp3.200 menaikkan laba hingga Rp1.850.000. Oleh karena itu, strategi harga harus mempertimbangkan keseimbangan antara daya beli konsumen dan *margin* keuntungan. Sementara itu, perencanaan produksi menunjukkan bahwa untuk mencapai target 3.000 donat per bulan, UMKM "X" perlu memproduksi minimal 125 donat per hari kerja atau 750 donat per minggu (dengan 6 hari kerja per minggu). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis BEP tidak hanya berfungsi sebagai alat hitung keuangan, tetapi juga sebagai panduan strategis dalam menentukan *volume* produksi efisien dan perencanaan laba usaha yang realistis. Penelitian ini diharapkan menjadi dasar bagi UMKM dalam menyusun strategi operasional yang berkelanjutan serta mendorong digitalisasi dalam pengelolaan akuntansi biaya agar lebih efisien dan akurat.

Daftar Pustaka

- Andini, D., & Pratama, A. R. (2024). Analisis Biaya Produksi UMKM Makanan Ringan Berbasis Bahan Lokal. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 12(1), 45–55.
- Anjarwati, A., Kurniawan, A., & Dewi, M. S. (2023). Digitalisasi akuntansi pada UMKM dalam meningkatkan efisiensi biaya. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 101–111.
- Ardiansyah, M. (2025). Pengaruh BEP terhadap pengambilan keputusan usaha mikro. *Jurnal Ekonomi Mikro dan UMKM*, 9(1), 23–34.
- Dwintara, R., Suryani, D., & Hidayat, M. (2023). Pengaruh analisis break even point terhadap perencanaan laba usaha kecil. *Jurnal Manajemen Usaha Mikro*, 7(1), 55–64.
- Gunawan, B. (2023). Penggunaan data sekunder dalam penelitian bisnis: Studi kasus UMKM. *Jurnal Metodologi Bisnis*, 5(3), 78–85.
- Handayani, R. (2023). Validitas data dalam penelitian ekonomi. *Jurnal Riset Ekonomi Terapan*, 12(2), 109–117.
- Hidayat, R., Fitria, N., & Nugroho, T. (2022). Perencanaan Biaya Produksi untuk Optimalisasi Laba UMKM. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 7(2), 110–120.
- Hidayat, S. (2023). Pendekatan kuantitatif dalam analisis keuangan usaha kecil. *Jurnal Analisis Bisnis*, 15(1), 45–52.
- Kurniasih, D. (2022). Teknik wawancara dalam riset lapangan UMKM. *Jurnal Psikologi Industri dan Organisasi*, 8(2), 65–72.
- Kusuma, P. W., & Ramadhani, L. (2023). Perhitungan Biaya dan Break Even Point pada Usaha Makanan Skala Kecil. *Jurnal Akuntansi dan Kewirausahaan*, 9(1), 27–36.
- Lestari, P. (2023). Strategi efisiensi biaya menggunakan analisis BEP. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis UMKM*, 6(4), 98–106.
- Ma'arif, S. H., Yuliana, D., & Putri, R. (2025). Strategi penentuan volume produksi optimal pada UMKM berbasis analisis titik impas. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Mikro*, 10(1), 22–34.
- Manihuruk, F., Siregar, H., & Tarigan, R. (2025). Efektivitas analisis biaya dalam meningkatkan profitabilitas UMKM. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 13(1), 47–58.
- Nurhalimah, S., & Yuliani, R. (2021). Analisis Biaya Variabel dan Tetap dalam Menentukan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 88–96.
- Prasetyo, H. (2024). Observasi sebagai metode pengumpulan data usaha mikro. *Jurnal Sains Sosial dan Ekonomi*, 7(1), 33–42.
- Putra, M. R., & Maulana, H. (2022). Studi Pengaruh Komponen Biaya Variabel Terhadap Harga Pokok Produksi. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Terapan*, 4(3), 150–160.
- Rahmawati, N. (2024). Peran data keuangan dalam pengambilan keputusan bisnis mikro. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 10(2), 57–66.
- Ramadhan, Y. (2022). Pentingnya triangulasi data dalam riset bisnis kecil. *Jurnal Ilmu Ekonomi Aplikasi*, 11(1), 75–83.
- Riyanto, B. (2022). Dasar-dasar pembiayaan usaha kecil. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 8(3), 44–55.
- Rizki, A., & Sari, D. P. (2024). Pengaruh Biaya Tetap dan Variabel Terhadap Titik Impas Usaha Makanan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan UMKM*, 10(1), 65–72.

- Safira, N., Wardani, R., & Pratama, I. (2024). Optimalisasi manajemen biaya pada UMKM melalui pendekatan akuntansi manajerial. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 12(4), 98–109.
- Saputra, E., & Widodo, R. (2023). Strategi Efisiensi Biaya Produksi pada Usaha Mikro Makanan Olahan. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 11(2), 101–110.
- Sari, M. (2023). Teknik observasi dalam manajemen produksi UMKM. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 4(2), 21–29.
- Siahaan, D., Hutabarat, M., & Sitompul, J. (2023). Analisis biaya produksi dan dampaknya terhadap laba UMKM makanan. *Jurnal Keuangan dan Usaha Mikro*, 5(2), 65–76.
- Susanti, N., & Wijaya, F. (2021). Break Even Analysis pada UMKM untuk Menentukan Strategi Pemasaran. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Mikro*, 5(1), 33–42.
- Sutrisno, T. (2021). Studi literatur dalam penelitian ekonomi. *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan*, 18(1), 59–67.
- Wahyuni, E. (2024). Model analisis kuantitatif dalam evaluasi bisnis. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 9(1), 88–96.
- Wibowo, T. (2021). Break-even point: Teori dan aplikasi pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Terapan*, 13(1), 36–45.
- Yusuf, A. (2024). Triangulasi data dalam penelitian lapangan: Konsep dan praktik. *Jurnal Penelitian Sosial Ekonomi*, 6(2), 91–99.
- Zalukhu, Y. A., Widodo, S., & Ramadhan, T. (2024). Penerapan teknologi digital dalam perencanaan biaya UMKM. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 9(3), 150–161.