



ANALISIS *BREAK-EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM TOKO KELONTONG SALSABIL

Joyce Michelle Tania^{1*}, David Aditya Putra², Asadullah Khoir Uddin³, Daffa Alkautsar W.K⁴, Sumaryanto⁵

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta, Indonesia

*E-mail: 2300012095@webmail.uad.ac.id

ABSTRAK

Toko Kelontong Salsabil merupakan salah satu usaha mikro sembako di Yogyakarta yang masih menerapkan pencatatan kas sederhana tanpa memisahkan Harga Pokok Penjualan, biaya operasional, dan laba bersih, sehingga pemilik kesulitan menentukan target penjualan yang realistis. Kegiatan pengabdian ini bertujuan mengidentifikasi struktur biaya, menghitung margin kontribusi, serta menentukan *Break-Even Point* (BEP) sebagai dasar perencanaan laba mitra. Metode yang digunakan adalah pendampingan partisipatif dengan studi kasus, melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi data biaya serta penjualan selama April–Mei. Data dianalisis menggunakan perhitungan BEP untuk masing-masing dari empat produk representatif (rokok, gula, beras 5kg, dan LPG 3kg) secara individual berdasarkan margin kontribusi per unit dan alokasi biaya tetap secara proposional pada tiap produk, kemudian hasilnya dijumlahkan untuk memperoleh BEP total toko. Hasil analisis menunjukkan total biaya tetap sebesar Rp5.000.000 per bulan dengan rasio margin kontribusi 13,88%, sehingga titik impas usaha berada pada penjualan Rp34.804.904 per bulan, setara dengan 37 unit gabungan keempat produk per hari. Produk beras 5 kg memberikan margin kontribusi per unit terbesar. Kegiatan ini menghasilkan rekomendasi pemisahan pencatatan HPP dan biaya operasional serta penggunaan BEP sebagai acuan target penjualan, sehingga Toko Salsabil dapat mengelola keuangannya secara lebih terukur dan profesional.

Kata kunci: UMKM; akuntansi manajemen; Break-Even Point; margin kontribusi; perencanaan laba

BREAK-EVEN POINT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING TOOL FOR THE MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISE (MSME) TOKO KELONTONG SALSABIL

ABSTRACT

Toko Kelontong Salsabil is one of the micro-scale grocery businesses in Yogyakarta that still applies simple cash-based bookkeeping without separating Cost of Goods Sold (COGS), operational expenses, and net profit, making it difficult for the owner to set realistic sales targets. This community service activity aims to identify the cost structure, calculate the contribution margin, and determine the Break-Even Point (BEP) as a basis for the partner's profit planning. The method used was participatory mentoring with a case study approach, through observation, interviews, and documentation of cost and sales data during April–May. The data were analyzed using BEP calculations for each of four representative products (cigarettes, sugar, 5kg rice, and 3kg LPG) individually, based on the contribution margin per unit and proportional allocation of fixed costs to each product, with the results then summed to obtain the store's total BEP. The analysis results show total fixed costs of Rp5,000,000 per month with a contribution margin ratio of 13.88%, placing the break-even point at sales of Rp34,804,904 per month, equivalent to 37 combined units of the four products per day. The 5kg rice product provided the largest contribution margin per unit. This activity produced recommendations for separating COGS and operational cost records and using BEP as a reference for sales targets, enabling Toko Salsabil to manage its finances in a more measured and professional manner.

Keywords: Break-Even Point; Contribution Margin; Profit Planning; Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs); Cost Structure

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia yang menyumbang lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja. Namun, mayoritas pelaku UMKM, terutama di sektor perdagangan sembako, masih menghadapi kendala besar dalam tata kelola keuangan akibat pencatatan yang tidak terstruktur. Studi menunjukkan bahwa lebih dari 70% pelaku usaha mikro di Indonesia belum memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga informasi akuntansi yang dihasilkan tidak akurat untuk pengambilan keputusan.



Kondisi tersebut dialami oleh Toko Salsabil, sebuah usaha retail sembako yang masih menggunakan sistem pencatatan kas sederhana. Saat ini, pemilik hanya mencatat arus kas masuk dari penjualan harian dan kas keluar untuk pembelian barang dagangan tanpa klasifikasi biaya yang jelas. Masalah utama yang muncul adalah bercampurnya Harga Pokok Penjualan (HPP), biaya operasional tetap, dan keuntungan bersih, sehingga pemilik kesulitan mengetahui laba bersih yang sesungguhnya dan tidak memiliki dasar kuat untuk merencanakan target pendapatan agar tidak merugi.

Secara konseptual, untuk usaha dagang seperti Toko Salsabil, HPP dihitung dengan rumus $HPP = \text{Persediaan Awal Barang Dagang} + \text{Pembelian Bersih} - \text{Persediaan Akhir Barang Dagang}$ (Soemarso S.R., 2009). Selama ini Toko Salsabil belum memisahkan komponen HPP dari catatan kas hariannya secara eksplisit, sehingga nilai laba bersih yang selama ini dipersepsikan oleh pemilik berpotensi bias dan tidak mencerminkan kondisi keuangan usaha yang sesungguhnya.

Pentingnya riset ini terletak pada penerapan Akuntansi Manajemen sebagai solusi bagi UMKM melalui Analisis *Break-Even Point* (BEP) atau Titik Impas. Menurut Mulyadi (2015), BEP adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak laba maupun rugi. Dengan mengetahui titik impas, Toko Salsabil akan memiliki fondasi kuat dalam perencanaan laba karena adanya informasi batas minimum penjualan harian atau bulanan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya operasional.

Dalam analisis ini, variabel yang dipilih adalah biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan margin kontribusi. Biaya tetap mencakup pengeluaran yang tidak berubah seperti listrik, air, dan iuran kebersihan, sementara biaya variabel mencakup harga beli stok sembako (beras, minyak, gula) dari agen. Pemilihan variabel ini bertujuan untuk menghitung seberapa besar setiap penjualan produk mampu berkontribusi menutup biaya tetap serta menentukan target nominal rupiah (omzet) maupun kuantitas barang yang harus terjual.

Pengabdian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengklasifikasikan struktur biaya Toko Salsabil, menghitung nilai Margin Kontribusi dan Titik Impas (BEP), serta menggunakan hasil analisis tersebut sebagai dasar perencanaan laba yang terukur. Motivasi akhirnya adalah mengubah orientasi manajemen Toko Salsabil dari sekadar “berjualan dan menghitung sisa uang” menjadi manajemen profesional yang berbasis pada data akuntansi. Dengan target yang jelas, misalnya ingin mencapai laba tertentu untuk ekspansi, pemilik dapat menghitung dengan pasti tambahan omzet yang dibutuhkan di atas titik BEP.

Tahapan pengabdian ini diawali dengan observasi langsung ke Toko Salsabil untuk mengamati kondisi pengelolaan keuangan yang berjalan, dilengkapi wawancara mendalam dengan pemilik toko terkait praktik pencatatan kas harian, struktur biaya, dan pola penjualan selama ini. Berdasarkan data yang terkumpul, tim kemudian mengklasifikasikan biaya operasional toko ke dalam biaya tetap (*fixed cost*) seperti tagihan listrik, air, dan iuran lingkungan, serta biaya variabel (*variable cost*) seperti harga pokok pembelian beras, minyak, gula, dan barang dagangan lainnya dari agen. Hasil klasifikasi ini menjadi dasar perhitungan *Contribution Margin* untuk mengetahui seberapa besar kontribusi setiap rupiah penjualan dalam menutup biaya tetap, sekaligus penentuan *Break-Even Point* (BEP) baik dalam satuan rupiah (omzet minimum) maupun satuan kuantitas barang.

Nilai BEP yang diperoleh selanjutnya dijadikan dasar penyusunan proyeksi target laba, yaitu menghitung tambahan omzet yang harus dicapai Toko Salsabil di atas titik BEP apabila pemilik menginginkan laba bersih tertentu, misalnya untuk kebutuhan pengembangan usaha. Sebagai tahap akhir, tim menyusun laporan hasil analisis secara menyeluruh beserta rekomendasi praktis bagi pemilik toko, mencakup saran penerapan sistem pencatatan yang lebih tertata serta penggunaan hasil analisis BEP sebagai acuan pengambilan keputusan operasional sehari-hari.

Masyarakat Target Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini menyasar Toko Kelontong Salsabil, sebuah usaha mikro di sektor perdagangan sembako yang masih menerapkan pencatatan kas sederhana tanpa klasifikasi biaya yang jelas, sehingga menjadi mitra yang tepat untuk pendampingan penerapan akuntansi manajemen sederhana melalui analisis *Break-Even Point*.

a. Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan Pengabdian Masyarakat di Toko Salsabil, Jl. Kresna No.30, Jetis, Wedomartani, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

**b. Peserta Kegiatan**

Peserta yang ikut terlibat dalam Pengabdian Masyarakat diantaranya:

1. Joyce Michelle Tania (2300012095)
2. David Aditya Putra (2338012096)
3. Asadullah Khoir Uddin (2300012086)
4. Daffa Alkautsar W.K (2300012110)
5. Dr. Sumaryanto S.E., M.Si., Ak, C.A
6. Salsabil (Pemilik Toko Kelontong Salsabil)

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan melalui pendekatan pendampingan langsung (*participatory*) dengan metode studi kasus, karena kegiatan difokuskan pada satu mitra sehingga pendampingan dapat dilakukan secara mendalam dan kontekstual. Pelaksanaan kegiatan mengikuti tahapan berikut.

1. Tahap persiapan: koordinasi awal dengan pemilik Toko Salsabil untuk menyepakati ruang lingkup dan jadwal pendampingan;
2. Tahap pelaksanaan: observasi dan wawancara untuk menggali data biaya, harga jual, dan volume penjualan, serta pengumpulan dokumen pendukung;
3. Tahap pengolahan data: klasifikasi biaya, perhitungan margin kontribusi, BEP, dan *margin of safety* (MOS);
4. Tahap evaluasi dan pendampingan lanjutan: penyampaian hasil analisis kepada mitra beserta rekomendasi praktis untuk perbaikan sistem pencatatan dan pengambilan keputusan operasional.

a. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi, yaitu pengamatan langsung terhadap aktivitas operasional Toko Salsabil, mencakup proses penjualan, pencatatan kas, dan pengelolaan stok barang
2. Wawancara, yaitu tanya jawab langsung dengan pemilik toko mengenai komponen biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta kendala pencatatan keuangan yang selama ini dihadapi.
3. Dokumentasi, yaitu pengumpulan bukti tertulis seperti nota pembelian, catatan penjualan, dan tagihan bulanan (listrik, air, internet).

b. Teknik Analisis Data

Data yang telah terkumpul akan diklasifikasikan dan dianalisis melalui tahapan berikut ini.

1. Mengklasifikasikan seluruh komponen biaya ke dalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel;
2. Menghitung margin kontribusi (Penjualan – Biaya Variabel) dan rasio margin kontribusi (Margin Kontribusi / Penjualan);
3. Menghitung *Break-Even Point* dalam satuan unit dan rupiah menggunakan pendekatan BEP untuk masing-masing dari empat produk representatif, mengingat mitra menjual beragam kategori produk dengan harga dan margin berbeda;
4. Mengalokasikan nilai BEP ke masing-masing produk secara proporsional berdasarkan *sales mix* (komposisi penjualan);
5. Menyusun proyeksi penjualan target apabila pemilik menginginkan laba bersih tertentu, menggunakan rumus $\text{Penjualan Target} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) / \text{Rasio Margin Kontribusi}$.

Tabel 1. Biaya Tetap per Bulan

Jenis Biaya	Nominal (Rp)
Sewa toko	1.500.000
Gaji 1 karyawan	1.800.000
Listrik	750.000
Internet/WiFi	250.000
Air	100.000
Penyusutan peralatan	450.000
Kebersihan & ATK	150.000
Total Biaya Tetap	5.000.000

Berikut disampaikan pembagian biaya variabel pada empat produk terlaris pada Toko Kelontong Salsabil yang diperoleh dari volume penjualan bulan April dan Mei yang terlampir di tabel 2 dan 3 sebagai berikut :

Tabel 2. Biaya Variabel Bulan April

Produk	Jumlah Terjual	Harga Jual/Satuan (Rp)	Harga Beli/Satuan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Rokok	68 bungkus	35.000	31.000	2.108.000
Gula	45 kg	20.000	16.000	720.000
Beras 5 kg	42 sak	80.000	70.000	2.940.000
LPG 3 kg	51 tabung	22.000	18.000	918.000
Total				6.686.000

Tabel 3. Biaya Variabel Bulan Mei

Produk	Jumlah Terjual	Harga Jual/Satuan (Rp)	Harga Beli/Satuan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Rokok	72 bungkus	35.000	31.000	2.232.000
Gula	49 kg	20.000	16.000	784.000
Beras 5 kg	46 sak	80.000	70.000	3.220.000
LPG 3 kg	57 tabung	22.000	18.000	1.026.000
Total				7.262.000

Data pada kedua tabel di atas menjadi dasar perhitungan margin kontribusi dan *Break-Even Point* pada bagian hasil dan pembahasan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Dasar Perhitungan Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) dilakukan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai oleh Toko Kelontong Salsabil agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi, tanpa memperoleh laba maupun kerugian. Perhitungan BEP menggunakan tiga komponen utama, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual masing-masing produk.

Biaya tetap yang dikeluarkan Toko Kelontong Salsabil setiap bulan terdiri atas biaya sewa toko, gaji karyawan, listrik, internet, air, penyusutan peralatan, serta biaya kebersihan dan alat tulis kantor dengan total sebesar Rp5.000.000 per bulan. Sementara itu, biaya variabel berasal dari harga beli produk yang dijual, yaitu rokok, gula, beras 5 kg, dan LPG 3 kg.

Berdasarkan data penjualan selama bulan April dan Mei, diperoleh rata-rata penjualan sebanyak 70 bungkus rokok, 47 kg gula, 44 sak beras 5 kg, dan 54 tabung LPG 3 kg. Adapun harga jual sebesar Rp35.000 untuk rokok, Rp20.000 untuk gula, Rp80.000 untuk beras 5 kg, dan Rp22.000 untuk LPG 3kg.

Adapun biaya variabel per unit dari empat produk pada terlaris pada Toko Kelontong Salsabil bulan April dan Mei. Sebagai berikut hasil biaya variabel per unit :

Produk	Bulan	
	April (Rp)	Mei (Rp)
Rokok	2.108.000	2.232.000
Gula	720.000	784.000
Beras 5 kg	2.940.000	3.220.000
LPG 3 kg	918.000	1.026.000
Total	6.686.000	7.262.000

B. Perhitungan Margin Kontribusi dan Laba

Margin kontribusi menunjukkan selisih antara harga jual dengan biaya variabel. Margin kontribusi setiap produk disajikan pada Tabel 4.

**Tabel 4. Margin Kontribusi Bulan April**

Produk	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel Per unit (Rp)	Kontribusi Margin (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba (Rp)
Rokok (33,01%)	2.380.000	2.108.000	272.000	1.650.485	-1.378.485
Gula (21,84%)	900.000	720.000	180.000	1.092.233	-912.233
Beras 5 kg	3.360.000	2.940.000	420.000	1.019.417	-599.417
LPG 3 kg	1.122.000	918.000	204.000	1.237.864	-1.033.864
Total	7.762.000	6.686.000	1.076.000	5.000.000	-3.924.000

Tabel 5. Margin Kontribusi Bulan Mei

Produk	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel Per unit (Rp)	Kontribusi Margin (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba (Rp)
Rokok (32,14%)	2.520.000	2.232.000	288.000	1.607.143	-1.319.143
Gula	980.000	784.000	196.000	1.093.750	-897.750
Beras 5 kg	3.680.000	3.220.000	460.000	1.026.786	-566.786
LPG 3 kg	1.254.000	1.026.000	228.000	1.272.321	-1.044.321
Total	8.434.000	7.262.000	1.172.000	5.000.000	-3.828.000

Berdasarkan kedua tabel di atas, dapat dilihat bahwa keempat produk yang dijual oleh Toko Salsabil pada bulan April dan Mei mengalami kerugian. Total penjualan pada bulan April dan Mei sebesar Rp16.196.000 dengan total biaya variabel per unit sebesar Rp13.948.000 menghasilkan total margin kontribusi sebesar Rp2.248.000. Namun, karena total biaya tetap yang harus ditanggung mencapai Rp10.000.000, maka toko mengalami kerugian bersih sebesar -Rp7.752.000.

Selanjutnya, dapat dihitung besarnya Ratio Margin Kontribusi di bulan April dan Mei (RMK) sebagai berikut :

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{RMK Bulan April} = \frac{1.076.000}{7.762.000} \times 100\% = 13.86\%$$

$$\text{RMK Bulan Mei} = \frac{1.172.000}{8.434.000} \times 100\% = 13.89\%$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa, penjualan keempat produk di bulan April mampu memberikan kontribusi laba sebesar Rp1.076.000,- atau sebesar 13,86%, sedangkan di bulan Mei mengalami peningkatan margin kontribusi sebesar Rp1.172.000,- atau sebesar 13,89% dari volume penjualan Toko Salsabil.

C. Analisis Break Even Point (BEP)

Adapun analisis *Break Even Point* (BEP) Toko Salsabil di bulan April dan Mei pada keempat produk. Hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) dari keempat produk dalam jumlah unit maupun rupiah yang terlampirkan di tabel 7. Sebagai Berikut :

Tabel 7. Break Even Point (BEP) dalam bentuk unit

Produk	Hari	
	April (Unit)	Mei (Unit)
Rokok	14	13
Gula	9	9
Beras 5 kg	3	3
LPG 3 kg	10	11
Jumlah	37	37

Tabel 7 menunjukkan bahwa BEP dalam bentuk unit pada keempat produk relatif stabil antara bulan April dan Mei, dengan total BEP sebesar 37 unit per hari pada kedua bulan tersebut. Produk Rokok

mengalami sedikit penurunan BEP dari 14 unit di bulan April menjadi 13 unit di bulan Mei. Produk Gula memiliki BEP yang tetap sebesar 9 unit pada kedua bulan. Produk Beras 5 kg juga menunjukkan BEP yang stabil sebesar 3 unit. Sementara itu, produk LPG 3 kg justru mengalami kenaikan BEP dari 10 unit di bulan April menjadi 11 unit di bulan Mei.

Meskipun terjadi sedikit pergeseran komposisi BEP antar produk penurunan pada Rokok yang diimbangi kenaikan pada LPG 3 kg total BEP gabungan keempat produk tidak berubah, yaitu tetap di angka 37 unit per hari. Kondisi ini menunjukkan bahwa target penjualan minimum yang harus dicapai Toko Salsabil agar tidak mengalami kerugian relatif konsisten dari bulan April ke Mei. Pada dasarnya, semakin rendah BEP suatu produk, semakin cepat titik impas tercapai dan semakin besar potensi keuntungan yang dapat diperoleh setelah biaya tetap tertutupi.

Tabel 8. Break Even Point (BEP) dalam bentuk rupiah

Produk	Hari	
	April (Rp)	Mei (Rp)
Rokok	481.392	468.750
Gula	182.039	182.292
Beras 5 kg	271.845	273.810
LPG 3 kg	226.942	233.259
Jumlah	1.162.217	1.158.110

Selanjutnya, Tabel 8 menyajikan hasil perhitungan BEP yang sama dalam bentuk nilai rupiah per hari. Pada bulan April, total BEP rupiah keempat produk tercatat sebesar Rp1.162.217, sedangkan pada bulan Mei sedikit menurun menjadi Rp1.158.110. Penurunan ini terutama disumbang oleh produk Rokok yang BEP-nya turun dari Rp481.392 di bulan April menjadi Rp468.750 di bulan Mei, sejalan dengan penurunan BEP unit yang telah dibahas sebelumnya. Sebaliknya, produk Gula, Beras 5 kg, dan LPG 3 kg justru menunjukkan kenaikan BEP rupiah, masing-masing dari Rp182.039 menjadi Rp182.292, Rp271.845 menjadi Rp273.810, dan Rp226.942 menjadi Rp233.259.

Perbedaan arah pergerakan BEP unit dan BEP rupiah ini wajar terjadi karena adanya perubahan harga jual per unit dari April ke Mei, sehingga meskipun jumlah unit BEP suatu produk turun, nilai rupiahnya bisa saja tetap naik atau sebaliknya. Secara keseluruhan, kestabilan total BEP rupiah pada kedua bulan (selisih hanya sekitar Rp4.107) menegaskan bahwa beban biaya tetap yang harus ditutupi oleh Toko Salsabil relatif konsisten.

Dengan demikian, agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi dan usaha berada pada kondisi impas yaitu tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian Toko Kelontong Salsabil perlu memperoleh penjualan minimal sebesar Rp34.804.904 per bulan atau setara dengan Rp1.741.272/hari.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil mendampingi Toko Kelontong Salsabil, sebuah UMKM sektor perdagangan sembako di Wedomartani, Sleman, dalam menerapkan analisis Break-Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba. Sebelum pendampingan dilakukan, pemilik toko hanya mengandalkan pencatatan kas sederhana tanpa klasifikasi biaya yang jelas, sehingga HPP, biaya operasional tetap, dan keuntungan bersih bercampur dan pemilik kesulitan mengetahui laba sesungguhnya maupun target penjualan minimum yang harus dicapai.

Melalui pendekatan pendampingan partisipatif berbasis studi kasus meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi tim berhasil mengklasifikasikan biaya Toko Salsabil ke dalam biaya tetap (Rp5.000.000 per bulan) dan biaya variabel dari empat produk representatif, yaitu rokok, gula, beras 5 kg, dan LPG 3 kg. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa margin kontribusi keempat produk relatif stagnan antar bulan April dan Mei (Rp4.000 per unit untuk rokok, gula, dan LPG 3 kg; Rp10.000 per unit untuk beras 5 kg), dengan rasio margin kontribusi rata-rata sebesar 13,88%. Berdasarkan rasio tersebut dan asumsi berlaku untuk seluruh operasional toko, titik impas (BEP) Toko Salsabil diproyeksikan berada pada omzet sebesar Rp34.804.904 per bulan, atau setara dengan BEP harian sebesar 37 unit gabungan keempat produk.

Penting untuk dicatat bahwa data penjualan empat produk sampel (Rp8.098.000 selama April–Mei) hanya merepresentasikan sebagian kecil dari total omzet toko, sehingga belum dapat disimpulkan bahwa Toko Salsabil saat ini beroperasi dalam kondisi merugi secara keseluruhan, mengingat masih



terdapat puluhan produk lain yang turut berkontribusi menutup biaya tetap. Dari sampel yang dianalisis, beras 5 kg terbukti sebagai produk dengan margin kontribusi per unit tertinggi, menegaskan bahwa kecepatan penutupan biaya tetap sangat dipengaruhi oleh volume dan bauran penjualan (*sales mix*) toko.

Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa penerapan Akuntansi Manajemen sederhana melalui analisis BEP dapat memberikan fondasi yang jauh lebih kuat bagi UMKM dalam merencanakan target penjualan dan laba dibandingkan hanya mengandalkan pencatatan kas harian. Sebagai tindak lanjut, pemilik Toko Salsabil disarankan untuk: (1) memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha secara konsisten; (2) menjadikan nilai BEP sebagai acuan target omzet minimum bulanan; (3) memprioritaskan penjualan produk bermargin tinggi seperti beras 5 kg; dan (4) melakukan pendataan menyeluruh atas seluruh produk yang dijual pada pendampingan selanjutnya, agar perhitungan BEP dan profitabilitas benar-benar mencerminkan kondisi keuangan usaha secara utuh.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada pemilik Toko Kelontong Salsabil atas kesediaannya menjadi mitra serta memberikan akses data selama kegiatan pendampingan berlangsung, serta kepada dosen pembimbing dan Universitas Ahmad Dahlan atas dukungan yang diberikan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Habibah, B., Nufaisa, N., & Aripriatiwi, R. A. (2023). Menggali tantangan pada pelaku usaha kecil menengah dalam menerapkan sak-emkm (studi kasus pada umkm putikasari rottan gresik). *Value*, 4(2), 188-199.
- Nor, I., Zaini, M., & Salim, U. H. (2021). Analisis Break Even Point Pada Usaha Dagang Az-Zahra Di Jalan Gerilya Samarinda. *Cahaya Mandalika*, 562-579.
- Pia, A., Panahatan, D., Sari, D. R., & Safuan, S. (2026). Break Even Point sebagai instrumen perencanaan anggaran dan pengambilan keputusan. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 8(6).