

Received: April 2024

Accepted: Juni 2024

Published: Juli 2024

Article DOI: <http://dx.doi.org/10.24903/jam.v8i02.2911>

## Penerapan Metode *Break Even Point* pada UMKM Warung Kopi Erchola Muara Wahau

*Rudy Syafariansyah Dachlan*

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

[rudi@uwgm.ac.id](mailto:rudi@uwgm.ac.id)*Ali Mushofa*

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

[manajemen@uwgm.ac.id](mailto:manajemen@uwgm.ac.id)*Hendra*

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

[h705967@gmail.com](mailto:h705967@gmail.com)*Angelika Fera*

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

[angelikafera5@gmail.com](mailto:angelikafera5@gmail.com)

### Abstrak

Kegiatan ini bertujuan agar UMKM dapat menghitung titik impas usahanya dengan Metode *break even point* (BEP). Mitra kegiatan adalah UMKM ERCHOLA, bergerak di bidang perdagangan minuman kopi (*coffee shop*). Usaha ini berlokasi di Kecamatan Muara Wahau Kabupaten Kutai Timur. Penerapan Metode BEP menggunakan pendekatan matematis dan kuantitatif untuk menghitung titik impas usaha, membagi biaya menjadi tetap dan variabel, serta menentukan target penjualan untuk perencanaan laba setelah titik impas. Metode Pengabdian Masyarakat dilakukan dengan pengajaran langsung, penjelasan, dan diskusi. Pengajaran disampaikan kepada pemilik usaha dan satu orang karyawan bagian keuangan. Kegiatan ini berlangsung pada Pebruari 2024, berupa 1 kali tatap muka selanjutnya diskusi dan konsultasi dilakukan melalui media komunikasi. Tahapan yang dilakukan adalah Mengumpulkan data laporan keuangan; Merekap data penjualan dan volume penjualan; Melakukan pengelompokan biaya yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel; Menghitung pencapaian titik impas dengan metode *Break Even point* (BEP); Menjelaskan hasil perhitungan dan dilakukan diskusi dengan pemilik usaha untuk pemahaman dan penerapan metode ini dalam usahanya. Dari kegiatan yang dilakukan, diketahui bahwa pemilik UMKM Erchola belum pernah menghitung BEP terkait dengan usaha warung kopi yang dijalan, sehingga tidak mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dilakukan agar tercapai pulang pokok dari usahanya. Kegiatan ini membantu pemilik usaha untuk mampu menghitung BEP usahanya dan merencanakan penjualan untuk mencapai BEP tersebut dan merencanakan laba setelah BEP tercapai.

**Kata Kunci:** *break even point, biaya tetap, biaya variabel, perencanaan laba, volume.*

## Pendahuluan

Bisnis UMKM memiliki banyak bidang usaha. Bisnis ini mencakup berbagai bidang seperti pengembangan bisnis dari sektor perdagangan, berbagai kegiatan jasa, fashion, , dan lain-lain. Semua itu dapat dijadikan target usaha yang dapat menguntungkan sesuai dengan keahlian dan ketersediaan sumber daya disekitar.

Perkembangan UMKM dinilai cukup pesat yang jumlahnya di Indonesia mencapai 65 juta pelaku usaha. Mereka berperan penting bagi perekonomian indonesia karena memiliki kontribusi besar terhadap PDB dan menampung banyak pekerja. Saat ini perkembangan UMKM di Provinsi Kalimantan Timur semakin meningkat, jumlahnya saat ini mencapai 344.581 usaha yang tersebar di 10 kabupaten dan kota. Kebanyakan dari mereka menggunakan pembukuan manual sederhana tanpa laporan keuangan yang baik (Hutauruk et al., 2018).

Banyak permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM hingga mereka berhenti berusaha. Mayoritas pelaku UMKM hanya mencatat penerimaan dan pengeluaran tanpa pernah menganalisis perhitungan untung dan rugi secara mendalam. Mereka juga belum menghitung secara keseluruhan berapa banyak produk yang harus diproduksi untuk mendapatkan kembali modal, dengan mempertimbangkan faktor produksi atau sumber daya yang digunakan. (Oppusunggu, 2020).

Proses perencanaan laba melibatkan penghitungan laba dan kerugian jangka panjang secara cermat, serta analisis neraca, pendapatan, dan penghitungan modal kerja. (Dewi et al., 2012). Prosesnya melalui pengembangan strategis untuk mencapai tujuan perusahaan (Nursanty, 2022). Dalam prakteknya, hampir semua bidang usaha dalam berbagai skala usaha dapat menerapkan metode BEP untuk perencanaan laba.

Perusahaan dalam skala besar dapat menerapkan BEP untuk perencanaan labanya (Jubaedah, 2020), Penelitian Ananda dan Hamidi menyimpulkan metode BEP juga dapat diterapkan untuk perencanaan laba pada perusahaan bidang makanan dan minuman (Ananda & Hamidi, 2019), Bagi manajemen, metode BEP akan bermanfaat untuk perencanaan laba yang menjadi perhatian bagi investor dan kreditur (Kharismawati et al., 2021), Metode BEP juga dapat diterapkan untuk perencanaan laba pada bisnis penyewaan property (Supriadi et al., 2018). Berbagai penelitian tersebut membuktikan bahwa metode BEP bermanfaat dalam perencanaan laba.

*Break even point* merupakan suatu keadaan aktivitas dimana penghasilan dan biaya yang dikeluarkan sama, sehingga dalam tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian/ keadaan impas (Pramesti, 2021). *Break Even Point* juga didefinisikan sebagai metode untuk memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba/keuntungan, dan volume produksi yang diperlukan agar biaya total sama dengan pendapatan total, sehingga perusahaan tidak mengalami laba atau rugi (Gutierrez & Dalsted, 2012), Metode BEP dikenal juga sebagai metode cost, volume and profit analysis (Darya, 2019). *Break Even Point* juga penting dalam melaksanakan perencanaan keuangan perusahaan sehingga disebut juga analisis perencanaan laba (*profit planning*) (Sari, 2020).

Analisis Break Even Point sebagai alat analisis keuangan dapat membantu perencanaan keuangan perusahaan dan menyediakan informasi bagi manajemen dalam mengelola perusahaan (Kholmi, 2019). Dengan menggunakan analisis BEP akan memberi pedoman tentang jumlah diproduksi dan dijual, untuk mendapatkan laba yang maksimal. Perusahaan

hendaknya memanfaatkan BEP untuk membantu dalam pengambilan keputusan dan pengawasan serta perencanaan. (Alnasser et al., 2014).

Target penjualan minimum agar perusahaan tidak rugi dapat diinformasikan oleh metode BEP. (Chalil, 2018). Mengetahui titik impas merupakan informasi krusial bagi perusahaan karena ini menentukan jumlah minimum produk yang harus diproduksi agar biaya tetap dan variabel tercakup. Dengan mengetahui titik impas, perusahaan dapat memperkirakan pendapatan yang diperlukan secara akurat untuk mencapai keuntungan yang diinginkan. (Kampf et al., 2016). Analisis Break-Even Point (BEP) membantu manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan terkait produksi dan penetapan harga produk. Dengan menggunakan analisis BEP, manajer dapat menentukan jumlah unit produk yang perlu dijual agar perusahaan mencapai titik impas atau mencapai laba yang diinginkan. Ini menjadi alat penting untuk menganalisis dan menentukan strategi penjualan produk atau jasa agar dapat menghasilkan keuntungan maksimal. (Sinambela et al., 2022).

Bagi pengusaha UMKM, pengetahuan mengenai Metode BEP akan membantu pengelolaan usahanya terkait pengelolaan biaya dan perencanaan laba. Telah banyak kegiatan terdahulu yang memberikan pelatihan terkait metode ini seperti pelatihan metode BEP pada usaha crafter di Palembang (Annisa & Setiawan, 2022), pelatihan pada usaha rajutan di Palembang (Elisa et al., 2023), pendampingan dan pelatihan metode BEP untuk UMKM di Semarang (Indarti et al., 2022), Pelatihan metode BEP untuk pengusaha tanaman Hidroponik (Ginting et al., 2023), Pendampingan dan pelatihan metode BEP untuk pengusaha kue (Yuliari et al., 2023). Pendampingan pelatihan diberikan kepada pengusaha UMKM dapat diterapkan pada berbagai jenis usaha. Tentunya metode ini juga dapat diterapkan pada bisnis *coffee shop* kekinian yang menjadi salah satu daya tarik bagi para pengusaha muda masa kini. Ditambah lagi, kopi merupakan minuman yang disukai banyak orang di seluruh dunia. Minuman kopi sudah menjadi tradisi bagi masyarakat khususnya masyarakat Indonesia dari pedesaan hingga perkotaan. Bisnis *coffee shop* merupakan peluang yang bagus, terutama bagi para pengusaha muda yang ingin terjun ke dunia bisnis, dengan usaha yang lebih kecil (mikro).

UMKM Erchola adalah *coffee shop* dengan menu utama minuman kopi dengan makanan ringan sebagai pelengkap. Usaha ini memiliki aktivitas usaha sebagai tempat penjualan minuman kopi dengan fasilitas tempat usaha yang nyaman untuk bersantai atau berkumpul dengan teman atau keluarga. Konsumennya adalah masyarakat umum di Muara Wahau dan sekitarnya. Permasalahan mitra adalah kebutuhan pengelolaan keuangan terkait perencanaan labanya. Metode Break Even Point / BEP dapat menjadi solusi bagi permasalahan mitra tersebut. Tujuan Pengabdian Masyarakat ini adalah agar UMKM Erchola memahami metode BEP untuk perencanaan labanya.

### **Metode**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini berupa Literasi Keuangan Menghitung Break Even Point pada UMKM Erchola. Keahlian menerapkan metode BEP akan membantu pengusaha untuk mengelola biaya, volume dan merencanakan laba

Mencari titik *break even point* dapat menggunakan beberapa model rumus. Berikut beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas (Apriyanti, 2021).

#### **a) Analisis Break Even Point dalam unit**

$$\text{Break Even Point (BEP)} = \frac{FC}{P - VC/\text{Unit}}$$

**b) Analisis Break Even Point dalam Rupiah**

$$\text{Break Even Point (BEP)} = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

**c) Perencanaan Laba**

$$\text{Target Penjualan (Unit)} = \frac{FC + \text{Profit Requirement}}{P - VC/\text{Unit}}$$

Pembelajaran yang dilakukan dengan mengintegrasikan pada teori dan praktek. Kegiatannya di fokuskan untuk problem solving (Davison et al., 2004). Adapun metode pembelajaran dengan menggunakan ceramah, tanya jawab, dan demonstrasi.

Urutan kegiatan adalah sbb :

1. Mengumpulkan data laporan keuangan UMKM Erchola  
Langkah pertama adalah mengumpulkan data/catatan transaksi keuangan usaha yang dilakukan oleh mitra. Juga harus dipastikan bahwa data ini akurat. Hal ini penting karena kesalahan data keuangan dapat mengakibatkan keputusan yang salah.
2. Merekap data penjualan dan volume penjualan  
Setelah data keuangan dikumpulkan, langkah berikutnya adalah merekap data penjualan dan volume penjualan. Data ini biasanya diambil dari catatan transaksi harian dan bulanan. Data ini harus disusun dalam format yang mudah dipahami, seperti tabel. dan jika diperlukan, dipisahkan berdasarkan produk atau layanan. Data penjualan akan menjadi dasar untuk analisis lebih lanjut.
3. Melakukan pengelompokan biaya yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.  
Pengelompokan biaya adalah langkah krusial dalam analisis biaya. Biaya perusahaan harus diidentifikasi dan diklasifikasikan menjadi biaya tetap, seperti sewa dan gaji karyawan tetap, dan biaya variabel, seperti bahan baku dan komisi penjualan. Data biaya tetap dan variabel akan menjadi dasar untuk analisis lebih lanjut.
4. Menghitung pencapaian titik impas dengan metode *Break Even point (BEP)*  
Untuk mengetahui berapa banyak unit yang perlu dijual untuk mencapai titik impas, kita perlu menghitung Break Even Point (BEP). Pertama, tentukan total biaya tetap dan biaya variabel per unit. Kemudian, hitung harga jual per unit. Dengan menggunakan rumus BEP, yaitu total biaya tetap dibagi dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit, kita dapat menentukan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.
5. Menghitung Perencanaan Laba  
Perencanaan laba melibatkan penentuan jumlah unit yang perlu dijual untuk mencapai target laba tertentu. Pertama, tentukan target laba yang diinginkan. Kemudian, gunakan rumus untuk menghitung unit yang diperlukan, yaitu jumlah total biaya tetap ditambah target laba dibagi dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Hasil perhitungan ini memberikan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai laba yang diinginkan.
6. Menjelaskan hasil perhitungan dan diskusi.  
Langkah terakhir adalah menyusun dan menjelaskan hasil perhitungan. Kesimpulan dan rekomendasi berdasarkan hasil perhitungan, Diskusi ini penting untuk memastikan mitra telah memahami dan mampu menggunakan metode BEP untuk perencanaan laba.

**Hasil dan Pembahasan**

Pada bagian ini menyajikan data keuangan UMKM Erchola. Selanjutnya diproses sesuai urutan kegiatan untuk menentukan *Break Even Point* dan perencanaan laba. Hasilnya akan dibahas bersama mitra untuk pembelajaran bagi mitra.

### 1. Catatan Keuangan Warung Kopi Erchola

dalam rupiah

Keterangan	Tahun		
	2020	2021	2022
Penjualan	141.100.000	157.500.000	169.200.000
Pengeluaran :			
Gaji Karyawan	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Sewa Gedung	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Biaya Telepon	4.750.000	4.800.000	5.100.000
Biaya Listrik	3.650.000	3.550.000	4.800.000
Biaya Air	2.940.000	3.150.000	3.600.000
Biaya Umum Lain-lain	26.600.000	24.600.000	27.600.000
Total Biaya Variabel	91.940.000	90.100.000	95.100.000
Laba Kontribusi	49.160.000	67.400.000	74.100.000

**Tabel 1. Data Keuangan Warung Erchola**

### 2. Rekap Penjualan Warung Kopi Erchola 2020-2022

Tahun	Volume	Harga Jual Rp	Penjualan Rp
2020	7.055	20.000	141.100.000
2021	7.875	20.000	157.500.000
2022	8.460	20.000	169.200.000

**Tabel 2. Volume Penjualan Usaha Warung Kopi Erchola**

### 3. Pengelompokan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

dalam rupiah

Keterangan Biaya	Tahun		
	2020 Rp	2021	2022
Gaji Karyawan	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Sewa Gedung	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Total Biaya Tetap	54.000.000	54.000.000	54.000.000

**Tabel 3. Biaya Tetap Usaha Warung Kopi Erchola**

dalam rupiah

Keterangan Biaya	Tahun		
	2020	2021	2022
Biaya Telepon	4.750.000	4.800.000	4.800.000
Biaya Listrik	3.650.000	3.550.000	3.550.000
Biaya Air	2.940.000	3.150.000	3.150.000
Biaya Umum Lain-lain	26.600.000	24.600.000	27.600.000
Total Biaya Variabel	37.940.000	36.100.000	39.100.000

**Tabel 4. Biaya Variabel Usaha Warung Kopi Erchola**

**4. Menghitung Break Even Point**

Perhitungan break even point dilakukan berdasarkan unit (volume) dan berdasarkan mata uangnya (rupiah), dengan rumus sbb :

$$Break\ Even\ Point\ Unit\ (BEP) = \frac{FC}{P - VC/Unit}$$

$$Break\ Even\ Point\ Rupiah\ (BEP) = \frac{FC}{1 - VC / S}$$

Keterangan	TAHUN		
	2020	2021	2022
Q unit	7.055	7.875	8.460
FC	54.000.000	54.000.000	54.000.000
VC	37.940.000	36.100.000	41.100.000
P	20.000	20.000	20.000
S	141.100.000	157.500.000	169.200.000
BEP Unit	3.693	3.503	3.566
BEP Rp. (pembulatan)	73.860.000	70.058.000	71.326.000

**Tabel 5. Perhitungan BEP dalam unit dan Rupiah**

**5. Menghitung Perencanaan Laba**

Perhitungan perencanaan laba dengan asumsi data tahun 2022 dan target laba Rp. 80.000.000,- . Perhitungannya adalah sbb :

$$Target\ Penjualan\ (Unit) = \frac{FC + Profit\ Requirement}{P - VC/Unit}$$

$$Target\ Penjualan\ (Unit) = \frac{54.000.000 + 80.000.000}{20.000 - 41.100.000/8.460}$$

$$Target\ Penjualan\ (Unit) = 8.850$$

$$Target\ Penjualan\ (Rp) = 8.850 \times Rp. 20.000 = Rp. 177.000.000$$

Pembukuan Warung Kopi Erchola masih sederhana. Pencatatan yang dilakukan meliputi penerimaan penjualan dan pengeluaran yang dilakukan. Metode Break Even Point dapat membantu keterbatasan ini. Metode BEP dapat menunjukkan kondisi laba sama dengan 0 dan usaha tidak mengalami kerugian. Setiap unit yang terjual diatas titik BEP, akan menjadi laba bagi perusahaan. Pada periode tahun 2020 sampai dengan tahun 2022, Warung Kopi Erchola telah menjual di atas titik BEP nya dan telah memperoleh laba.

Metode BEP juga dapat membantu pengusaha untuk merencanakan laba. Pada titik BEP (2022) penjualan sebanyak 8.460-unit dengan laba sama dengan 0. Jika pengusaha menginginkan laba sebesar Rp. 80.000.000,- maka jumlah unit yang harus terjual sebanyak 8.850 unit.

Penggunaan metode BEP dapat membantu usaha dengan pembukuan yang masih sederhana. Dengan mengetahui titik impas penjualannya, maka pengusaha dapat merencanakan tingkat penjualan berikutnya untuk memperoleh laba yang diharapkan

**Simpulan dan rekomendasi**

Penggunaan metode BEP pada Warung Kopi Erchola sangat bermanfaat bagi perusahaan. Pengusaha dapat lebih efektif merencanakan penjualannya termasuk memproyeksikan penjualan untuk memperoleh laba sehingga disarankan agar Warung Kopi Erchola memanfaatkan metode BEP saat mengelola usahanya.

## References

- Alnasser, D. N., Shaban, D. O. S., & Zubi, D. Z. A.-. (2014). The Effect of Using Break-Even-Point in Planning, Controlling, and Decision Making in the Industrial Jordanian Companies. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(5), 626–636. <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v4-i5/888>
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Annisa, M. L., & Setiawan, B. (2022). Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Break Even Point pada UKM Sumsel Cafters Palembang. *Jurnal Pengabdian Deli Sumatera Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 15–20.
- Apriyanti, M. D. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Insania.
- Chalil, D. C. (2018). Titik Impas Dan Perencanaan Laba. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(5), 438–448. <https://doi.org/10.52160/ejmm.v2i5.135>
- Darya, I. G. P. (2019). *Akuntansi Manajemen (Pertama)*. uwais Inspirasi Indonesia.
- Davison, R. M., Martinsons, M. G., & Kock, N. (2004). Principles of canonical action research. *Info Systems J*, 14, 65–86. <http://www.m-w.com>
- Dewi, S. P., Bayu, S., & Kristanto. (2012). *Akuntansi Biaya Edisi 3*.
- Elisa, E., Lisnini, L., Purnamasari, K., & Alfitriani, A. (2023). Pelatihan Perhitungan Break Even Point (BEP) pada Usaha Rajutan Mak Wo Palembang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(6), 910–914. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i6.280>
- Ginting, S., Pandia, S. E. N. S., & Wailan'An, E. J. (2023). Pelatihan Perhitungan Break Even Point Bagi Usaha Tanaman Hidroponik. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat METHABDI*, 3(1), 94–98. <https://doi.org/10.46880/methabdi.vol3no1.pp94-98>
- Gutierrez, P. H., & Dalsted, N. L. (2012). Break-Even Method of Investment Analysis. *Colorado State University*, 3(3), 10–12. <http://extension.colostate.edu/docs/pubs/farmmgt/03759.pdf>
- Hutauruk, M. R., Suyanto, & Abbas, M. A. Y. (2018). Pengaruh Program Zahir Accounting Versi 6 Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Internal Serta Dan Menengah Di Kalimantan Timur Effect of Zahir Accounting Version 6 Programs on Accounting Information Systems and Internal Control Syst. *Seminastika*.
- Indarti, M. G. K., Widiatmoko, J., Nugroho, A. H. D., & Murdianto, A. (2022). Pelatihan Metode Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku UMKM Di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (PENAMAS)*, 6(1), 54–60. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/8981>
- Jubaedah, E. (2020). Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba ( Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia ). *Indep*, 9(1), 45–51.

- Kampf, R., Majerčák, P., & Švagr, P. (2016). Application of Break-Even Point Analysis. *Nase More*, 63(3), 126–128. <https://doi.org/10.17818/NM/2016/SI9>
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation (CEBI)*, 34–45. <https://jurnal.widyagama.ac.id/index.php/cebi/article/view/90>
- Kholmi, M. (2019). *Akuntansi Manajemen* (2nd ed.). UMMPres.
- Nursanty, I. A. (2022). *Akuntansi Manajemen* (Pertama). SEVAL.
- Oppusunggu, L. S. (2020). Importance of Break-Even Analysis for The Micro, Small and Medium Enterprises. *International Journal of Research -GRANTHAALAYAH*, 8(6), 212–218. <https://doi.org/10.29121/GRANTHAALAYAH.V8.I6.2020.502>
- Pramesti, H. (2021). *Akuntansi Manajemen* (Pertama). Graha Ilmu.
- Sari, M. K. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. Politeknik Semarang.
- Sinambela, E. A., Darmawan, D., Gardi, B., & Malaihollo, F. J. (2022). Cost Control through Break Even Point Analysis. *International Journal of Service Science*, 1(3), 1–3.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni, Y. (2018). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 11(1), 31–41. <https://jurnal.pcr.ac.id/index.php/jakb/article/view/1641>
- Yuliari, K., Eferyn, K., Denakrisnada, S. G., & Yunanto, F. (2023). Pelatihan Break Even Point Analysis sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM “Kue Mochi-Q.” *Communnity Development Journal*, 4(6), 12295–12298.