EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi
Vol.6, No.1, November 2026

Analisis *Break Even Point* Berdasarkan Struktur Biaya, Pendapatan, dan Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Minuman Balikpapan

Gabriella Agnes Kurnia Tjahjono[1], Ephine Khaylilla Puspita[2], Syafarani Tsalisa[3], Selviana[4], Karina Tanjung[5]
[1,2,3,4,5]Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Balikpapan, Indonesia
E-mail: gabriella@stiebalikpapan.ac.id[1], ekhaylilla@gmail.com[2], syafaranitsalisa@gmail.com[3], selvianafaqad@gmail.com[4], karinatjg002@gmail.com[5]

Article History:
Received: 03 Juli 2026
Revised: 01 November 2026
Accepted: 16 November 2026

Keywords: *Break Even Point, UMKM, Biaya, Pendapatan, Keuangan.*

Abstrak: *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya, pendapatan, dan pengelolaan keuangan usaha mikro minuman di kota Balikpapan sebagai dasar dalam menentukan Break Even Point (BEP), termasuk mengidentifikasi tingkat pemahaman pelaku usaha terhadap komponen biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta pengelolaan keuangan yang diterapkan dalam menjalankan usahanya. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif melalui kuesioner. Lokasi penelitian dilakukan pada usaha mikro minuman yang berada di Kota Balikpapan. Analisis deskriptif dilakukan dengan distribusi frekuensi dan persentase, kemudian melakukan simulasi perhitungan BEP berdasarkan nilai tengah dari kategori dominan yang diperoleh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha telah memahami pentingnya pengelolaan biaya dan pendapatan dalam menjalankan usaha, meskipun pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana. Analisis BEP menunjukkan bahwa pengendalian biaya, penetapan harga jual yang tepat, serta peningkatan volume penjualan berperan penting dalam mencapai titik impas dan perencanaan laba. Dengan demikian, analisis BEP dapat digunakan sebagai salah satu alat untuk mengevaluasi kinerja keuangan dan menjaga keberlanjutan usaha.*

PENDAHULUAN

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) khususnya di bidang kuliner minuman telah tumbuh pesat dalam beberapa tahun terakhir, termasuk di Kota Balikpapan, Kalimantan Timur. Pertumbuhan ini didorong oleh pola konsumsi masyarakat yang semakin dinamis, meningkatnya budaya nongkrong, serta penetrasi teknologi digital yang memudahkan akses dan distribusi produk (Putri, 2025) . Namun di sisi lain, banyak usaha mikro minuman masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, terutama dalam memahami struktur biaya dan

pendapatan usaha sebagai dasar dalam menentukan kondisi keuangan serta tingkat pencapaian usaha.

Salah satu aspek penting dalam pengelolaan usaha mikro adalah kemampuan pelaku usaha dalam memahami kondisi keuangan melalui analisis biaya dan pendapatan. Data terkait struktur biaya dan besarnya pendapatan dapat dimanfaatkan sebagai dasar untuk penentuan titik impas atau *Break Even Point* (BEP), serta mengetahui jumlah penjualan minuman yang perlu dicapai agar usaha dapat beroperasi dengan baik. BEP ialah suatu kondisi dimana total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha berada pada posisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian, dan menjadi indikator penting untuk menilai seberapa besar volume penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak merugi (Mendrofa et al., 2024) .

Konsep BEP telah banyak diterapkan dalam berbagai jenis usaha mikro, masih terbatas penelitian yang secara spesifik mengkaji kinerja keuangan usaha mikro minuman di Kota Balikpapan berbasis pendekatan BEP (Sari, Zurmansyah, & Mukaromah, 2024) . Penelitian pada salah satu UMKM minuman di Yogyakarta menunjukkan bahwa analisis BEP membantu pelaku usaha menentukan target penjualan minimum per jenis minuman dan mengoptimalkan struktur biaya, sehingga mendukung keberlanjutan usaha mikro kopi (Susanto, Azizah, & Jakaria, 2024) . Di sisi lain, penelitian mengenai edukasi BEP bagi pelaku UMKM kuliner di Parepare menegaskan bahwa banyak pelaku usaha mikro minuman masih minim pemahaman konsep BEP, sehingga mereka cenderung menjalankan usaha tanpa perhitungan keuangan yang jelas (Sudirman & Nur, 2025) .

Dinamika pasar Balikpapan yang sangat kompetitif dan tingginya tingkat turnover usaha minuman di sektor mikro menuntut pelaku usaha untuk tikan dak hanya mengandalkan penilaian subjektif, tetapi juga memperkuat analisis keuangan yang sistematis (Sapta & Widodo, 2024) . Dengan demikian, analisis terhadap struktur biaya, pendapatan, dan pengelolaan keuangan pada usaha mikro minuman di Kota Balikpapan dapat menjadi dasar dalam menentukan BEP sehingga pelaku usaha dapat mengetahui kondisi keuangan usaha serta mengambil keputusan yang lebih tepat dalam pengelolaan usaha.

LANDASAN TEORI

Usaha Mikro Bidang Minuman

Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria tertentu dari sisi kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan (Undang-Undang Nomor 20, 2008) . Dalam konteks penelitian ini, usaha mikro di bidang minuman merujuk pada unit usaha yang bergerak dalam produksi dan penjualan minuman siap konsumsi, seperti es teh, kopi, dan berbagai minuman sejenis, dengan bahan baku yang relatif mudah diperoleh serta harga jual yang terjangkau bagi konsumen.

Sektor minuman termasuk dalam kelompok UMKM kuliner yang menunjukkan pertumbuhan pesat seiring perubahan gaya hidup, meningkatnya budaya konsumsi di luar rumah, dan perkembangan ekonomi kreatif di Indonesia (Yousuf, Astuti, & Kristinawati, 2025) . Karakteristik usaha mikro bidang minuman yang memiliki tingkat perputaran produk cepat dan sangat bergantung pada volume penjualan harian menjadikan pengelolaan biaya dan penetapan harga sebagai faktor kunci dalam menjaga keberlangsungan usaha. Penelitian terkait edukasi pengelolaan keuangan dan analisis BEP pada pelaku UMKM kuliner juga menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha mikro minuman masih minim pemahaman mengenai struktur biaya, pencatatan pendapatan, pengelolaan keuangan, serta penentuan titik impas, sehingga

pengambilan keputusan usaha masih sering didasarkan pada perkiraan daripada perhitungan yang sistematis.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah kondisi ketika jumlah pendapatan yang diperoleh seimbang dengan total biaya yang dikeluarkan. Analisis BEP digunakan untuk menentukan besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat menutupi seluruh biaya operasional yang dikeluarkan (Cahyanti & Yuwono, 2024). Dalam konteks usaha mikro bidang minuman, analisis BEP menjadi penting karena usaha ini sangat bergantung pada volume penjualan harian serta memiliki persaingan yang cukup tinggi. Melalui analisis BEP, pelaku usaha dapat mengetahui hubungan antara struktur biaya, harga jual, dan jumlah produk yang harus terjual agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan (Romadlon & Sujud, 2024).

Penerapan analisis BEP dapat membantu pelaku usaha mikro minuman dalam menentukan target penjualan, mengendalikan biaya operasional, serta mendukung pengelolaan keuangan usaha secara lebih sistematis. Penelitian mengenai UMKM kuliner menunjukkan bahwa masih banyak pelaku usaha yang belum memahami pentingnya analisis titik impas sehingga pengelolaan usaha masih dilakukan berdasarkan perkiraan tanpa perencanaan keuangan yang jelas (Yudianto, 2023) . Padahal, pemahaman mengenai BEP dapat menjadi dasar dalam menganalisis hubungan antara biaya dan pendapatan, menilai kelayakan usaha, serta mengurangi risiko kerugian, sehingga mampu mendukung keberlanjutan usaha mikro minuman di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif (Siallagan, Gultom, Hutapea, Sinambela, & Siahaan, 2025).

Biaya, Harga Jual, Dan Volume Penjualan

Biaya, harga jual, dan volume penjualan merupakan komponen utama yang saling berkaitan dalam analisis BEP serta dalam pengelolaan keuangan usaha. Biaya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan dalam proses operasional usaha. Biaya tetap adalah biaya yang besarannya cenderung tetap dan tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah produksi, misalnya biaya sewa tempat dan biaya peralatan, sedangkan biaya variabel berubah sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan, seperti bahan baku dan kemasan produk. Harga jual merupakan nilai yang ditetapkan pelaku usaha terhadap produk yang dipasarkan guna memperoleh pendapatan dan laba, sementara volume penjualan menunjukkan jumlah produk yang berhasil terjual dalam periode tertentu. Ketiga komponen tersebut menjadi faktor penting dalam menentukan kemampuan usaha mencapai titik impas dan menghasilkan keuntungan (Fauzi, Rukmayani, Estevani, Gumelarasati, & Fahrezi, 2024).

Dalam usaha mikro bidang minuman, pengelolaan biaya, penetapan harga jual, dan pencapaian volume penjualan yang optimal menjadi aspek penting dalam menjaga keberlanjutan usaha. Penelitian mengenai analisis BEP pada UMKM menunjukkan bahwa perubahan harga jual dan volume penjualan sangat memengaruhi tingkat keuntungan usaha, sedangkan pengendalian biaya dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu, banyak pelaku UMKM masih mengalami kendala dalam melakukan pencatatan biaya dan menentukan harga jual yang tepat sehingga usaha dijalankan berdasarkan perkiraan tanpa analisis keuangan yang sistematis. Oleh karena itu, pemahaman mengenai hubungan antara biaya, harga jual, dan volume penjualan diperlukan agar pelaku usaha mampu menentukan strategi usaha yang tepat, mencapai target penjualan, serta mendukung pengelolaan keuangan usaha secara berkelanjutan dalam jangka panjang.

PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian ini mengacu pada beberapa penelitian terdahulu mengenai analisis BEP dan keberlanjutan usaha mikro. Penelitian ini berfokus pada usaha mikro minuman di Kota Balikpapan dengan analisis struktur biaya, pendapatan, dan pengelolaan keuangan sebagai dasar penentuan BEP. Tinjauan ini dilakukan untuk memahami perkembangan temuan empiris, mengidentifikasi kesamaan maupun perbedaan fokus penelitian, serta menemukan celah penelitian yang menjadi dasar pengembangan penelitian yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada UMKM Javadwipa_Roastery dan Kedai Kopi di Masa Pandemi (Susanto et al., 2024).	Produk Cappuccino dan Matcha Latte telah mencapai titik impas (BEP) berdasarkan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Perhitungan tersebut digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai usaha agar tidak mengalami kerugian.	Penelitian sebelumnya terbatas dilakukan pada UMKM dengan berfokus di kedai kopi di Kabupaten Sidoarjo.
2	Analasis Kelayakan UMKM Susu Segar Menggunakan Pendekatan *Break Even Point* (BEP) (Astadi, Apriliza, & Susanto, 2024).	UMKM Susu Segar Asli Boyolali mencapai titik impas pada tingkat penjualan tertentu sehingga usaha dapat menutupi seluruh biaya operasional. Penelitian juga menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan dapat meningkatkan keuntungan usaha.	Penelitian sebelumnya terbatas dilakukan pada UMKM susu segar di Boyolali dengan fokus pada analisis kelayakan usaha.
3	Analisis *Break Even Point* dalam Mendorong Optimalisasi Laba UMKM Kuliner (Sudirman, Nur, Usman, & T, 2025).	Penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai perencanaan laba serta membantu menentukan tingkat penjualan minimum untuk mencapai target laba yang diharapkan.	Penelitian sebelumnya terbatas dilakukan pada UMKM kuliner Rumah Makan A2 Palekko di Kota Parepare dengan fokus pada optimalisasi laba usaha.
No	**Judul Penelitian**	**Hasil Penelitian**	**Perbedaan**
1	Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada UMKM Javadwipa_Roastery dan	Produk Cappuccino dan Matcha Latte telah mencapai titik impas (BEP)	Penelitian sebelumnya terbatas dilakukan pada UMKM dengan berfokus di

	Kedai Kopi di Masa Pandemi (Susanto et al., 2024).	berdasarkan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Perhitungan tersebut digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai usaha agar tidak mengalami kerugian.	kedai kopi di Kabupaten Sidoarjo.
2	Analasis Kelayakan UMKM Susu Segar Menggunakan Pendekatan *Break Even Point* (BEP) (Astadi et al., 2024).	UMKM Susu Segar Asli Boyolali mencapai titik impas pada tingkat penjualan tertentu sehingga usaha dapat menutupi seluruh biaya operasional. Penelitian juga menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan dapat meningkatkan keuntungan usaha.	Penelitian sebelumnya terbatas dilakukan pada UMKM susu segar di Boyolali dengan fokus pada analisis kelayakan usaha.
3	Analisis *Break Even Point* dalam Mendorong Optimalisasi Laba UMKM Kuliner (Sudirman et al., 2025).	Penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai perencanaan laba serta membantu menentukan tingkat penjualan minimum untuk mencapai target laba yang diharapkan.	Penelitian sebelumnya terbatas dilakukan pada UMKM kuliner Rumah Makan A2 Palekko di Kota Parepare dengan fokus pada optimalisasi laba usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada pelaku usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan Tahun 2026. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Data yang digunakan meliputi struktur biaya, pendapatan, pengelolaan keuangan, harga jual, dan volume penjualan pada usaha mikro minuman.

Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada pelaku usaha mikro minuman, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, dan referensi lain yang relevan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha mikro minuman di Kota Balikpapan, dengan menggunakan *purposive sampling*, yaitu berdasarkan kriteria usaha yang masih aktif dan memiliki data penjualan.

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas untuk memastikan bahwa instrumen penelitian yang digunakan telah memenuhi kriteria sebagai alat pengumpulan data yang valid dan reliabel. Selanjutnya, data dianalisis secara deskriptif dengan menyajikan distribusi frekuensi dan persentase untuk menggambarkan kondisi struktur biaya, pendapatan, dan pengelolaan keuangan pada usaha mikro minuman di Kota Balikpapan. Kategori dengan frekuensi tertinggi selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam menentukan nilai tengah

(*midpoint*) yang digunakan pada simulasi perhitungan BEP. Perhitungan BEP dilakukan menggunakan rumus BEP pada Gambar 1, dalam rupiah untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi impas.

$$BEP\ (\text{Rp}) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Rasio Biaya Variabel}}$$

Gambar 1. Rumus BEP Rupiah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Responden penelitian ini disajikan pada Tabel 2, yang didominasi oleh pelaku usaha yang berlokasi di Balikpapan Selatan dan Balikpapan Timur dengan persentase masing-masing sebesar 30%. Hal ini menunjukkan bahwa kedua wilayah tersebut memiliki potensi pasar yang cukup besar bagi perkembangan usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan.

Tabel 2. Karakteristik Responden

Karakteristik	Kategori	Frekuensi	Persentase
Lama Usaha	< 1 Tahun	16	37%
	1 – 3 Tahun	11	26%
	> 3 Tahun	16	37%
	Total	**43**	**100%**
Lokasi Usaha	Balikpapan Barat	1	2%
	Balikpapan Kota	6	14%
	Balikpapan Selatan	13	30%
	Balikpapan Tengah	8	19%
	Balikpapan Timur	13	30%
	Balikpapan Utara	2	5%
	Total	**43**	**100%**
Jumlah Karyawan	1 – 3 Orang	41	95%
	4 – 10 Orang	1	2%
	> 10 Orang	1	2%
	Total	**43**	**100%**

Sumber: Data Primer diolah 2026

Sebagian besar responden yang disajikan pada Tabel 3 memiliki modal usaha lebih dari Rp3.000.000 (35%). Beberapa responden yang dominan cenderung tidak mengeluarkan biaya sewa tempat, tidak memiliki karyawan, serta biaya listrik dan air yang murah. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha mikro minuman yang diteliti masih banyak dikelola secara mandiri atau berbasis keluarga sehingga biaya operasional dapat ditekan. Rendahnya biaya operasional tersebut dapat mempermudah pelaku usaha dalam mencapai titik impas BEP karena jumlah penjualan yang diperlukan untuk menutupi biaya menjadi lebih kecil.

Tabel 3. Kondisi Keuangan Mikro Kecil Menengah

Variabel	Kategori	Frekuensi	Persentase
Modal Usaha	< Rp500.000	4	9%

	Rp500.000 - Rp1.000.000	12	28%
	Rp1.000.000 - Rp3.000.000	12	28%
	> Rp3.000.000	15	35%
Sewa Tempat	Tidak ada	19	44%
	< Rp500.000	9	21%
	Rp500.000 - Rp1.000.000	8	19%
	Rp1.000.000 - Rp2.000.000	6	14%
	Rp > 2.000.000	1	2%
Gaji Karyawan	Tidak ada	19	44%
	< Rp1.000.000	9	21%
	Rp1.000.000 Rp3.000.000	12	28%
	Rp3.000.000 - Rp5.000.000	3	7%
Listrik & Air	< Rp200.000	30	70%
	Rp200.000 - Rp500.000	8	19%
	Rp500.000 - Rp1.000.000	5	12%
Biaya Bahan Baku	< Rp500.000	12	28%
	Rp500.000 - Rp1.000.000	22	51%
	Rp1000.000 - Rp3.000.0003.000.000	5	12%
	Rp3.000.000	4	9%
Pendapatan Harian	< Rp500.000	17	40%
	Rp500.000 - 1.000.000	18	42%
	Rp1.000.000 - Rp3.000.000	5	12%
	> Rp3.000.000	3	7%

Sumber: Data primer diolah, 2026

Pengelolaan keuangan dan keberlanjutan usaha merupakan aspek penting dalam mendukung keberlangsungan usaha mikro bidang minuman. Hasil pengukuran terhadap kedua aspek tersebut disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Pengelolaan Keuangan dan Keberlanjutan Usaha

Indikator	Ya (n)	Persentase
Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran	26	60%
Mengetahui biaya produksi usaha	39	91%
Memisahkan uang usaha dan pribadi	38	88%
Usaha menghasilkan keuntungan	42	98%
Usaha layak untuk dilanjutkan	42	98%

Sumber: Data primer diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 4, tingkat penerapan pengelolaan keuangan pada usaha mikro minuman tergolong baik dengan rata-rata persentase sekitar 80%. Sementara itu, aspek keberlanjutan usaha menunjukkan hasil yang sangat tinggi dengan rata-rata persentase mencapai 98%, sehingga sebagian besar responden telah memiliki pengelolaan keuangan yang cukup baik sehingga dapat mendukung keberlangsungan usahanya.

Tabel 5. Simulasi Perhitungan Nilai Tengah

Variabel	Kategori	Nilai Tengah
Pendapatan Harian	Rp500.000 - Rp1.000.000	Rp750.000
Pendapatan Bulanan	Rp750.000 x 30	Rp22.500.000
Biaya Bahan Baku	Rp500.000 - Rp1.000.000	Rp750.000
Listrik & Air	<Rp200.000	Rp100.000
Sewa Tempat	Tidak ada	Rp0
Gaji Karyawan	Tidak ada	Rp0

Berdasarkan data simulasi yang telah diperoleh, selanjutnya dilakukan perhitungan BEP untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi impas.

Perhitungan Simulasi BEP

$$Rasio\ Biaya\ Variabel = \frac{Rp750.000}{Rp22.500.000} = 0,33$$

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - Rasio\ Biaya\ Variabel}$$

$$BEP\ (Rp) = \frac{Rp100.000}{1 - 0,33} = Rp103,413$$

Gambar 2. Perhitungan Simulasi BEP

Berdasarkan hasil perhitungan simulasi, diperoleh nilai BEP sebesar Rp103.413. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan harus mencapai penjualan minimal sebesar Rp103.413 per hari atau setara dengan Rp3.102.390 per bulan dengan asumsi 30 hari kerja agar berada pada kondisi impas, yaitu tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Apabila tingkat penjualan melebihi nilai BEP tersebut, maka usaha akan memperoleh keuntungan. Sebaliknya, jika penjualan berada di bawah nilai BEP, maka usaha berpotensi mengalami kerugian. Dengan demikian, analisis BEP dapat menjadi dasar bagi pelaku usaha dalam merencanakan target penjualan serta mengelola biaya operasional secara lebih efektif.

Jika dibandingkan dengan pendapatan bulanan riil yang mencapai Rp22.500.000, usaha mikro minuman di Kota Balikpapan berada pada kondisi yang sangat menguntungkan. Hal tersebut dikarenakan nilai penjualan riil telah melampaui titik impas secara signifikan, yang mengindikasikan bahwa usaha memiliki kapabilitas yang kuat untuk menjaga keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Namun demikian, simulasi BEP dalam penelitian ini disusun berdasarkan nilai tengah dari kategori yang paling dominan dipilih oleh responden. Oleh karena itu, hasil perhitungan yang diperoleh hanya memberikan gambaran umum mengenai kondisi usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan dan tidak mencerminkan nilai BEP riil pada masing-masing usaha responden.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan umumnya memiliki struktur biaya operasional yang relatif rendah karena sebagian besar usaha dikelola

secara mandiri tanpa biaya sewa tempat dan tenaga kerja tambahan. Tingkat penerapan pengelolaan keuangan pada usaha mikro bidang minuman tergolong baik, sedangkan aspek keberlanjutan usaha menunjukkan hasil yang sangat tinggi. Hasil simulasi BEP menunjukkan bahwa usaha mikro bidang minuman telah melampaui titik impas, sehingga berada pada kondisi yang menguntungkan. Dengan demikian, struktur biaya, pendapatan, dan pengelolaan keuangan yang baik dapat menjadi dasar dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan.

Pelaku usaha mikro bidang minuman di Kota Balikpapan disarankan untuk terus meningkatkan pengelolaan keuangan, terutama dalam melakukan pencatatan biaya dan pendapatan secara teratur agar kondisi keuangan usaha dapat dipantau dengan baik. Selain itu, pelaku usaha juga perlu memanfaatkan analisis BEP sebagai dasar dalam menentukan target penjualan dan mengendalikan biaya operasional sehingga keberlanjutan usaha dapat terjaga. Adapun bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan kajian dengan mempertimbangkan pemanfaatan teknologi digital dalam pengelolaan usaha mikro, seperti penggunaan aplikasi pencatatan keuangan atau sistem digital sederhana yang dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola transaksi, biaya, dan pendapatan secara lebih efektif. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat menggunakan metode pengolahan data yang lebih beragam, tidak hanya menggunakan analisis nilai tengah (median), tetapi juga dapat mempertimbangkan metode analisis lain yang sesuai untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberlanjutan usaha mikro.

DAFTAR REFERENSI

Astadi, D. N., Apriliza, K. G. P., & Susanto, R. (2024). Analisis Kelayakan UMKM Susu Segar Menggunakan Pendekatan Break-Even Point (BEP). *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi*, *5*(1), 23–31.

Cahyanti, D. F., & Yuwono, C. (2024). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAANLABA BAGI MANAJEMEN. *Jurnal Tanbih*, *1*(2).

Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, *2*(1), 83–102. https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25

Mendrofa, S. A., Santoso, A., Buulolo, N. A., Hasanuddin, R., Duha, T., Rozak, A., Tasman, A. (2024). *Manajemen Keuangan Era Digital*. MEGA PRESS NUSANTARA.

Putri. (2025). 40 Persen UMKM di Balikpapan Berusaha di Sektor Kuliner - Niaga.Asia. Retrieved June 20, 2026, from https://www.niaga.asia/40-persen-umkm-di-balikpapan-berusaha-di-sektor-kuliner/

Republik Indonesia, P. (2008). *UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH*. Jakarta. Retrieved from https://peraturan.bpk.go.id/Details/39653/uu-no-20-tahun-2008

Romadlon, C. G., & Sujud, F. A. (2024). ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PENENTUAN PROYEKSI LABA PADA USAHA TOKO KELONTONG D'BANTAR BAMBOO CRAFT KECAMATAN MANDIRAJA KABUPATEN BANJARNEGARA. *Jurnal Tanbih*, *1*(2), 1–22.

Sapta, N. P. mega, & Widodo, M. W. (2024). Analisis Tingkat Kemandirian UMK Dalam Mengelola Keuangan (Studi Kasus Pada UMK Makanan Dan Minuman Di Kota Kediri). *Prosiding Seminar Nasional*, *9*, 53–62.

Sari, D. N. I., Zurmansyah, E., & Mukaromah, L. (2024). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) PADA UMKM ES NONA (STUDI PADA ES NONA FENDI DI TANJUNG

BUGIS). *JURNAL RAMBU: RESEARCH OFF ACCOUNTING, MANAGEMENT & BUSINESS*, *1*(1), 41–54.

Siallagan, H., Gultom, R., Hutapea, J. M., Sinambela, I., & Siahaan, G. (2025). PERHITUNGAN BREAK-EVEN POINT. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, *8*(2), 5829–5832.

Sudirman, & Nur, M. (2025). Edukasi Break Even Point (Bep) Pada Pelaku UMKM Kuliner di Kota Parepare. *MEDIASI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *1*(1), 72–78.

Sudirman, Nur, M., Usman, & T, R. (2025). Analisis Break Even Point Dalam Mendorong Optimalisasi Laba Umkm Kuliner. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, *11*(2), 468–479. https://doi.org/10.35906/jep.v11i2.2597

Susanto, D., Azizah, N., & Jakaria, R. B. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Pada UMKM Javadwipa_Roastery Dan Kedai Kopi Di Masa Pendemi. *Manufaktur: Publikasi Sub Rumpun Ilmu Keteknikan Industri*, *2*(1), 134–145. https://doi.org/10.61132/manufaktur.v2i1.233

Yousuf, R. A., Astuti, Y., & Kristinawati, D. (2025). Strategi Pengembangan Bisnis Ekonomi Kreatif Kuliner Dengan Metode Soar (Studi Kasus Rumah Kopi Abdul). *JIBR: Journal of Indonesia Business Research*, *1*(3), 38–41. https://doi.org/10.25125/jibr.v3i1.6486

Yudianto, A. (2023). *ANALISIS PERENCANAAN KEUANGAN PADA KELOMPOK USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA AMUNTAI*. *5*(1), 1–11.