

Analisis *Break Even Point* (BEP) dan Profitabilitas Pada Usaha *Coffee Shop* Studi Kasus Jalan Cerita Kopi

Lola Monica^{1*}, Wendi Amsuri Nasution²

^{1,2} Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma Medan, Indonesia

* E-mail: lolamonica0720@gmail.com

Information Article

History Article

Submission: 22-04-2026

Revision: 14-06-2026

Published: 14-06-2026

DOI Article:

10.62421/jibema.v3i4.350

ABSTRAK

Coffee Shop saat ini tidak lagi hanya menjadi tempat menikmati kopi, tetapi juga menjadi ruang bersosialisasi, belajar, dan bekerja. Bahkan, keberadaan *coffee shop* telah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat modern. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) dan profitabilitas, serta menganalisis pengaruh biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan terhadap profitabilitas pada usaha *coffee shop* Jalan Cerita Kopi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data keuangan bulanan selama periode 2023–2025 (36 observasi). Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, dan dokumentasi laporan keuangan. Metode analisis meliputi analisis deskriptif, analisis *Break Even Point*, analisis profitabilitas melalui *Net Profit Margin* (NPM), serta analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan secara parsial, biaya tetap dan biaya variabel masing-masing berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas, sedangkan volume penjualan berpengaruh signifikan positif. Secara simultan, ketiga variabel berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Profitabilitas, Biaya Tetap, Biaya Variabel, Volume Penjualan

ABSTRACT

Coffee shops today are no longer just places to enjoy coffee, but also spaces for socializing, learning, and working. In fact, the existence of coffee shops has become part of the lifestyle of modern society. This study aims to analyze the *Break Even Point* (BEP) and profitability, as well as the influence of fixed costs, variable costs, and sales volume on profitability in the *Jalan Cerita Kopi* coffee shop business. This study uses a quantitative approach with monthly financial data for the period 2023–2025 (36 observations). Data collection was carried out through direct observation, interviews with the business owner, and documentation of financial reports. Analytical methods include descriptive analysis, *Break Even Point* analysis, profitability analysis through *Net Profit Margin* (NPM), and multiple linear regression analysis. The results of the study indicate that partially, fixed costs and variable costs each have a significant negative effect on profitability, while sales volume has a significant positive effect. Simultaneously, all three variables have a significant effect on profitability.

Acknowledgment

Key word: *Break Even Point*, Profitability, Fixed Costs, Variable

PENDAHULUAN

Perkembangan industri kuliner di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, khususnya pada sektor usaha *coffee shop*. Saat ini, *coffee shop* tidak lagi hanya menjadi tempat menikmati kopi, tetapi juga menjadi ruang bersosialisasi, belajar, dan bekerja. Bahkan, keberadaan *coffee shop* telah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat modern. Dalam menjalankan usaha, setiap pelaku bisnis tentu memiliki tujuan utama untuk memperoleh keuntungan dan menjaga keberlangsungan usahanya dalam jangka panjang (Rahmawati et al., 2026)

Seiring dengan meningkatnya tren konsumsi kopi dan perubahan perilaku konsumen, jumlah *coffee shop* terus mengalami peningkatan, termasuk di Kota Medan. Kondisi ini menyebabkan persaingan usaha semakin ketat, sehingga pelaku usaha dituntut untuk mampu mengelola usahanya secara optimal, baik dari segi operasional maupun keuangan. Keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan dalam mengelola biaya dan meningkatkan volume penjualan.

Namun, pada kenyataannya masih banyak pelaku usaha *coffee shop*, khususnya pada skala UMKM, yang belum melakukan perencanaan keuangan secara optimal. Banyak usaha dijalankan tanpa perencanaan yang jelas terkait biaya tetap, biaya variabel, maupun target penjualan. Kondisi ini dapat menyebabkan usaha berjalan tidak efisien dan berpotensi mengalami kerugian. Dengan demikian, terlihat adanya kesenjangan antara kondisi yang diharapkan, yaitu usaha yang mampu menghasilkan keuntungan secara optimal, dengan kondisi di lapangan yang masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan keuangan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan pendekatan manajemen keuangan, salah satunya melalui analisis *Break Even Point* (BEP) dan profitabilitas. Analisis BEP merupakan suatu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Menurut (Chaniago et al., 2025), analisis BEP membantu pelaku usaha dalam mengetahui batas minimal penjualan agar usaha tidak merugi serta sebagai alat perencanaan keuangan yang efektif. Profitabilitas merupakan alat untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari kegiatan operasionalnya. Tingkat profitabilitas dipengaruhi oleh berbagai faktor, di antaranya biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan (Pambudi & Suranto, 2022).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan pentingnya analisis BEP dan profitabilitas dalam keberlangsungan usaha *coffee shop*. (Ferdiansyah et al., 2025) menunjukkan bahwa analisis BEP sangat

berperan dalam menentukan tingkat penjualan minimum agar usaha tetap berjalan secara berkelanjutan. (Zannibar et al., 2023) menemukan bahwa analisis BEP menjadi salah satu indikator penting dalam menilai kelayakan usaha coffee, di mana usaha Setia Coffee berhasil melampaui titik BEP-nya secara konsisten dengan total pendapatan Rp363.902.000 yang melampaui BEP sebesar Rp288.000.000. (Salvia & Juliana, 2024) menekankan bahwa BEP yang dikombinasikan dengan perencanaan laba mampu meningkatkan akurasi dalam pengambilan keputusan manajerial. (Ahinful et al., 2023) menemukan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh penjualan, pengendalian biaya, dan efisiensi operasional. (Braumah et al., 2021) juga menunjukkan hubungan antara manajemen biaya dan profitabilitas, di mana pengelolaan biaya yang tidak optimal dapat menurunkan keuntungan usaha.

Berdasarkan observasi awal, Jalan Cerita Kopi merupakan usaha *coffee shop* yang berlokasi di Medan Johor dengan konsep *homey* dan target pasar pekerja serta mahasiswa. Usaha ini memiliki potensi pasar yang cukup baik dengan lokasi yang strategis dan aktivitas penjualan yang tergolong stabil. Rata-rata transaksi harian berkisar antara 80–100 transaksi dengan harga produk antara Rp20.000 hingga Rp50.000. Meskipun memiliki potensi yang baik, usaha ini belum didukung dengan pengelolaan keuangan yang terstruktur, terutama dalam perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan target penjualan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha *Coffee shop* Jalan Cerita Kopi yang beralamat di Jalan Jenderal Besar A.H. Nasution, Kelurahan Kwala Bekala, Kecamatan Medan Johor, Kota Medan, Sumatera Utara, selama bulan Maret hingga Juni 2026. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data keuangan bulanan usaha Jalan Cerita Kopi selama periode 2023–2025.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data keuangan usaha Jalan Cerita Kopi selama periode 2023–2025, yang mencakup biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, serta laba usaha. Sampel diambil menggunakan teknik sampling jenuh (*sensus*), sehingga seluruh data keuangan bulanan selama tiga tahun sebanyak 36 observasi dijadikan sampel penelitian.

Pengumpulan data dilakukan melalui dua cara, yaitu penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan meliputi observasi langsung terhadap aktivitas operasional usaha dan wawancara semi terstruktur dengan pemilik usaha. Penelitian kepustakaan dilakukan dengan mengkaji berbagai literatur yang relevan, termasuk laporan keuangan usaha periode 2023–2025.

Variabel penelitian terdiri dari tiga variabel independen, yaitu biaya tetap (X1), biaya variabel (X2), dan volume penjualan (X3), serta satu variabel dependen yaitu profitabilitas (Y) yang diukur melalui *Net Profit Margin* (NPM). Biaya tetap mencakup sewa tempat, gaji karyawan tetap, biaya listrik dan air, serta biaya internet. Biaya variabel meliputi bahan baku, bahan tambahan, dan kemasan produk.

Volume penjualan diukur dari jumlah unit yang terjual per bulan.

Metode analisis data yang digunakan meliputi analisis deskriptif untuk menggambarkan kondisi biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan profitabilitas, analisis *Break Even Point* (BEP) menggunakan rumus :

$$\text{BEP dalam Unit} = \frac{FC}{p - VC}, \text{ BEP dalam Rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$\text{Profitabilitas menggunakan Net Profit Margin (NPM)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Analisis regresi linear berganda dengan model $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_nX_n + e$ untuk mengetahui pengaruh ketiga variabel independen terhadap profitabilitas, baik secara parsial (uji t) maupun simultan (uji F). Sebelum analisis regresi, dilakukan uji asumsi klasik meliputi uji normalitas (*Kolmogorov-Smirnov*), uji multikolinearitas (VIF), uji heteroskedastisitas (*Glejser*), dan uji autokorelasi (Durbin-Watson).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Jalan Cerita Kopi merupakan usaha *coffee shop* yang berlokasi di Kota Medan dan bergerak di bidang penjualan minuman kopi dan non-kopi. Usaha ini didirikan pada tahun 2022 oleh seorang pengusaha muda yang memiliki ketertarikan di bidang kopi. Penamaan "Jalan Cerita Kopi" mencerminkan konsep bahwa setiap tegukan kopi adalah bagian dari sebuah cerita kehidupan. Pada tahun 2022, usaha masih dalam tahap rintisan berjualan menggunakan sepeda motor. Pada tahun 2023, usaha mulai menyewa tempat dengan kapasitas penjualan yang relatif terbatas. Pada tahun 2024, usaha berkembang dengan meningkatkan kapasitas produksi, menambah variasi menu, serta memperluas jangkauan pelanggan. Pada tahun 2025, perkembangan usaha semakin pesat, ditandai dengan peningkatan volume penjualan yang signifikan serta perluasan operasional.

Statistik Deskriptif

Penelitian ini menggunakan data keuangan bulanan usaha Jalan Cerita Kopi selama periode 2023–2025 dengan jumlah 36 observasi. Berdasarkan hasil analisis deskriptif diperoleh gambaran sebagai berikut.

Tabel 1. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

Variabel	Minimum	Maksimum	Rata-rata
Biaya Tetap (X1)	Rp1.000.000	Rp15.963.333	Rp7.707.778
Biaya Variabel (X2)	Rp3.366.000	Rp39.600.000	Rp19.225.000

Variabel	Minimum	Maksimum	Rata-rata
Volume Penjualan (X3)	360 unit	3.600 unit	1.833 unit
NPM/Profitabilitas (Y)	19,15%	37,17%	29,02%

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 1, biaya tetap berkisar antara Rp1.000.000 hingga Rp15.963.333 dengan rata-rata Rp7.707.778 per bulan. Biaya variabel berkisar antara Rp3.366.000 hingga Rp39.600.000 dengan rata-rata Rp19.225.000. Volume penjualan terendah tercatat 360 unit dan tertinggi 3.600 unit per bulan, dengan rata-rata 1.833 unit. Sementara itu, NPM berada pada rentang 19,15% hingga 37,17% dengan rata-rata 29,02%.

HASIL

Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) dilakukan untuk mengetahui titik impas usaha, yaitu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Perhitungan BEP dilakukan menggunakan dua pendekatan, yaitu BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah.

Tabel 2. Hasil Perhitungan BEP Per Tahun Usaha Jalan Cerita Kopi

Tahun	Biaya Tetap (Rp)	VC/Unit (Rp)	Harga/Unit (Rp)	BEP Unit	BEP Rupiah (Rp)
2023	1.000.000	9.350	15.000	177 unit	2.654.867
2024	6.160.000	10.000	20.000	616 unit	12.320.000
2025	15.963.333	11.000	23.000	1.330 unit	30.596.388

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 2, pada tahun 2023 dengan biaya tetap sebesar Rp1.000.000, biaya variabel per unit Rp9.350, dan harga jual Rp15.000, diperoleh BEP sebesar 177 unit atau setara Rp2.654.867. Kenyataannya, volume penjualan terendah pada tahun 2023 adalah 360 unit, sehingga seluruh periode 2023 telah melampaui titik BEP dengan margin keamanan (*margin of safety*) sekitar 103% di atas BEP.

Pada tahun 2024, dengan meningkatnya biaya tetap menjadi Rp6.160.000, BEP unit meningkat menjadi 616 unit atau setara Rp12.320.000. Meskipun BEP naik signifikan, volume penjualan minimum pada tahun 2024 adalah 1.440 unit per bulan, jauh melampaui titik impas dengan margin keamanan sekitar 134% di atas BEP. Pada tahun 2025, BEP kembali meningkat menjadi 1.330 unit atau setara Rp30.596.388 akibat kenaikan biaya tetap yang cukup besar. Dengan volume penjualan minimum sebesar 2.160 unit, usaha masih mampu melewati titik impas.

Dari analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa selama periode 2023–2025, seluruh bulan

operasional Jalan Cerita Kopi berhasil melampaui titik BEP, yang mengindikasikan bahwa usaha ini senantiasa berada dalam kondisi menguntungkan. Kondisi ini sejalan dengan temuan (Zannibar et al., 2023) yang menemukan bahwa usaha coffee mampu melampaui BEP secara konsisten sehingga dinyatakan layak dan menguntungkan. Perbedaan yang menarik ditemukan antara BEP 2023 dan 2025: pada 2023 BEP sangat rendah (177 unit) karena usaha masih dalam skala kecil dengan biaya tetap minimal, sedangkan pada 2025 BEP melonjak menjadi 1.330 unit seiring ekspansi usaha. Hal ini sejalan dengan prinsip Cost-Volume-Profit Analysis yang menyatakan bahwa peningkatan biaya tetap akan meningkatkan titik impas dan membutuhkan volume penjualan lebih besar untuk mencapai laba (Elidawati & Terdjo, 2026). Temuan ini menegaskan pentingnya perencanaan biaya tetap yang matang, sebagaimana ditekankan (Salvia & Juliana, 2024) bahwa BEP yang dikombinasikan dengan perencanaan laba mampu meningkatkan akurasi pengambilan keputusan manajerial.

Analisis Profitabilitas

Profitabilitas diukur menggunakan indikator *Net Profit Margin* (NPM), yaitu perbandingan antara laba bersih dan total penjualan bersih. Berikut adalah ringkasan hasil analisis profitabilitas usaha Jalan Cerita Kopi selama periode penelitian.

Tabel 3. Perhitungan Profitabilitas Jalan Cerita Kopi Tahun 2023–2025

Tahun	Rata-rata Unit/Bln	Total Penjualan (Rp)	Total Laba (Rp)	Rata-rata NPM (%)	Kategori
2023	500	90.000.000	21.900.000	24,10%	Tinggi ($\geq 20\%$)
2024	2.000	480.000.000	166.080.000	34,33%	Tinggi ($\geq 20\%$)
2025	3.000	828.000.000	240.440.004	28,64%	Tinggi ($\geq 20\%$)
Rata-rata	1.833	1.398.000.000	428.420.004	29,02%	Tinggi ($\geq 20\%$)

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 3, pada tahun 2023 rata-rata NPM mencapai 24,10% dengan total laba bersih sebesar Rp21.900.000. Nilai ini berada pada kategori $NPM \geq 20\%$ yang menunjukkan kemampuan profitabilitas yang cukup baik. Pada tahun 2024, rata-rata NPM meningkat signifikan menjadi 34,33% dengan total laba bersih Rp166.080.000, mencerminkan efisiensi biaya operasional yang baik dan volume penjualan yang optimal.

Pada tahun 2025, rata-rata NPM sedikit menurun menjadi 28,64% dengan total laba bersih Rp240.440.004. Penurunan NPM ini tidak berarti usaha mengalami kemunduran, melainkan disebabkan oleh peningkatan biaya tetap yang cukup besar pada tahun 2025 akibat ekspansi usaha. Meskipun demikian, total laba bersih justru merupakan yang tertinggi sepanjang periode penelitian, menunjukkan bahwa pertumbuhan usaha tetap berjalan positif. Secara keseluruhan, rata-rata NPM selama tiga tahun sebesar 29,02% masuk dalam kategori $NPM \geq 20\%$, mengindikasikan usaha Jalan

Cerita Kopi memiliki tingkat profitabilitas yang baik dan efisien.

Temuan ini sejalan dengan pernyataan (Ahinful et al., 2023) bahwa profitabilitas sangat dipengaruhi oleh pengendalian biaya operasional. Selain itu, pernyataan (Nasution & Clearesta, 2025) bahwa perhitungan BEP pada usaha kopi dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi serta memberikan gambaran jelas mengenai kondisi keuangan usaha juga terkonfirmasi dalam penelitian ini. (Rahmawati et al., 2026) menyatakan bahwa profitabilitas merupakan indikator utama dalam menilai keberhasilan suatu usaha dalam jangka panjang, dan hal ini terbukti pada Jalan Cerita Kopi.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan analisis regresi, dilakukan uji asumsi klasik untuk memastikan model memenuhi kriteria *Best Linear Unbiased Estimator* (BLUE). Uji normalitas menggunakan metode One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test menghasilkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) = 0,059 > 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa residual berdistribusi normal dan asumsi normalitas terpenuhi.

Uji multikolinearitas menunjukkan bahwa ketiga variabel independen memiliki nilai VIF di atas 10 (Biaya Tetap: VIF = 29,137; Biaya Variabel: VIF = 877,032; Volume Penjualan: VIF = 642,463), yang secara statistik mengindikasikan adanya multikolinearitas. Kondisi ini merupakan konsekuensi yang wajar dan dapat dijelaskan secara logis, karena data penelitian merupakan data keuangan time series bulanan selama tiga tahun, di mana biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan tumbuh secara bersama-sama seiring ekspansi skala usaha. Multikolinearitas yang terjadi bukan disebabkan oleh kesalahan pengambilan data, melainkan karena secara struktural ketiga variabel memang bergerak searah dalam konteks pertumbuhan usaha UMKM.

Uji heteroskedastisitas menggunakan Uji Glejser menunjukkan bahwa nilai signifikansi semua variabel independen > 0,05 (Biaya Tetap: sig. 0,625; Biaya Variabel: sig. 0,794; Volume Penjualan: sig. 0,897), sehingga tidak terdapat heteroskedastisitas dalam model. Uji autokorelasi Durbin-Watson menghasilkan nilai DW = 0,764, yang lebih kecil dari nilai batas bawah $dL = 1,295$, sehingga terdapat indikasi autokorelasi positif. Autokorelasi ini merupakan konsekuensi yang wajar pada data time series runtut waktu bulanan selama tiga tahun, di mana nilai biaya dan penjualan pada periode sebelumnya secara alami memengaruhi periode berikutnya seiring pertumbuhan skala usaha.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk menganalisis pengaruh biaya tetap (X1), biaya variabel (X2), dan volume penjualan (X3) terhadap profitabilitas/NPM (Y). Berikut adalah hasil analisis.

Tabel 4. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefisien (B)	Std. Error	t-hitung	Sig.	Ket.
Konstanta (a)	19,012	0,398	47,723	0,000	-
Biaya Tetap (X1)	-0,000001	0,00000013	-7,849	0,000	Sig.
Biaya Variabel (X2)	-0,000002	0,00000036	-6,126	0,000	Sig.
Volume Penjualan (X3)	0,033	0,003	9,448	0,000	Sig.

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 4, persamaan regresi linear berganda yang diperoleh adalah: $Y = 19,012 - 0,000001 X_1 - 0,000002 X_2 + 0,033 X_3$. Persamaan tersebut menunjukkan bahwa: (1) Konstanta sebesar 19,012 bermakna bahwa jika seluruh variabel independen bernilai nol, nilai NPM adalah sebesar 19,012%; (2) Koefisien biaya tetap (X1) sebesar $-0,000001$ menunjukkan bahwa setiap kenaikan biaya tetap sebesar Rp1 akan menurunkan NPM sebesar 0,000001%; (3) Koefisien biaya variabel (X2) sebesar $-0,000002$ menunjukkan bahwa setiap kenaikan biaya variabel sebesar Rp1 akan menurunkan NPM sebesar 0,000002%; (4) Koefisien volume penjualan (X3) sebesar 0,033 menunjukkan bahwa setiap penambahan 1 unit penjualan akan meningkatkan NPM sebesar 0,033%.

Tabel 5. Hasil Uji F (Simultan)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	840,000	3	280,000	366,084	0,000
Residual	24,475	32	0,765	-	-
Total	864,473	35	-	-	-

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Nilai $R^2 = 0,972$ dan Adjusted $R^2 = 0,969$ menunjukkan bahwa 97,2% variasi profitabilitas dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen (biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan), sedangkan sisanya sebesar 2,8% dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Nilai ini sangat mendekati 1, yang mengindikasikan bahwa model regresi memiliki daya penjelas yang sangat kuat.

PEMBAHASAN

Pengaruh Biaya Tetap terhadap Profitabilitas

Hasil uji t menunjukkan bahwa biaya tetap berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas, dengan t-hitung = $-7,849$ dan sig. $0,000 < 0,05$. Hasil ini menegaskan bahwa H1 diterima. Arah pengaruh negatif bermakna bahwa peningkatan biaya tetap akan menurunkan NPM apabila tidak diimbangi dengan peningkatan volume penjualan yang proporsional. Temuan ini konsisten dengan teori CVP yang menyatakan bahwa biaya tetap adalah komponen yang menekan profitabilitas pada level volume penjualan yang rendah. Hasil penelitian ini selaras dengan temuan (Anastasya et al., 2025) yang menyimpulkan bahwa biaya tetap merupakan komponen dominan yang memengaruhi struktur biaya

dan laba perusahaan. Persamaan ini terlihat dari fakta bahwa lonjakan biaya tetap pada tahun 2025, dari Rp6.160.000 menjadi Rp15.963.333, menyebabkan penurunan NPM dari rata-rata 34,33% menjadi 28,64%, meskipun total laba absolut tetap meningkat.

Pengaruh Biaya Variabel terhadap Profitabilitas

Biaya variabel terbukti berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas dengan t -hitung = $-6,126$ dan $\text{sig. } 0,000 < 0,05$, sehingga H_2 diterima. Hal ini selaras dengan konsep bahwa biaya variabel yang meningkat tanpa diimbangi kenaikan harga jual akan menekan margin keuntungan. Pada usaha Jalan Cerita Kopi, biaya variabel per unit mengalami kenaikan secara bertahap: dari Rp9.350 pada 2023, menjadi Rp10.000 pada 2024, dan Rp11.000 pada 2025, mencerminkan inflasi bahan baku dan penyesuaian kualitas produk. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Nur et al., 2025) yang menyatakan bahwa perubahan biaya operasional memiliki dampak signifikan terhadap tingkat profitabilitas. (Braumah et al., 2021) juga menunjukkan adanya hubungan antara manajemen biaya dan profitabilitas, di mana pengelolaan biaya yang tidak optimal dapat menurunkan keuntungan usaha. Pada Jalan Cerita Kopi, meskipun biaya variabel per unit meningkat, manajemen berhasil menjaga profitabilitas tetap positif dengan melakukan penyesuaian harga jual secara bertahap, sehingga contribution margin per unit tetap terjaga.

Pengaruh Volume Penjualan terhadap Profitabilitas

Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap profitabilitas, dengan t -hitung = $9,448$ dan $\text{sig. } 0,000 < 0,05$, sehingga H_3 diterima. Variabel ini merupakan variabel dengan pengaruh positif terkuat dalam model, mengkonfirmasi bahwa semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pula NPM yang diperoleh. Dari tahun 2023 ke 2024, volume penjualan rata-rata meningkat dari 500 unit menjadi 2.000 unit per bulan, yang secara langsung berkontribusi pada lonjakan NPM dari 24,10% menjadi 34,33%. Temuan ini konsisten dengan penelitian (Sudirman et al., 2025) yang menyimpulkan bahwa volume penjualan memiliki hubungan positif dengan peningkatan laba perusahaan, serta (Timang, 2025) yang menemukan bahwa peningkatan volume penjualan secara langsung meningkatkan profit usaha. Hasil ini juga selaras dengan teori CVP di mana volume penjualan yang melampaui BEP akan menghasilkan laba yang semakin besar seiring bertambahnya unit yang terjual karena biaya tetap telah tertutup.

Pengaruh Simultan Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas

Secara simultan, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan terbukti berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas usaha Jalan Cerita Kopi dengan F -hitung = $366,084$ dan $\text{sig. } 0,000 < 0,05$, sehingga H_4 diterima. Nilai $R^2 = 0,972$ menunjukkan kekuatan penjelas model yang sangat tinggi, di mana 97,2% variasi profitabilitas dapat dijelaskan oleh ketiga variabel penelitian. Temuan ini memper-

kuat argumen teoritis *Cost-Volume-Profit Analysis* sebagai grand theory penelitian ini. Sebagaimana dinyatakan (Elidawati & Terdjo, 2026), analisis CVP memberikan landasan yang akurat bagi UMKM dalam merumuskan strategi perencanaan laba. Dalam konteks Jalan Cerita Kopi, terbukti bahwa ketiga elemen CVP secara bersama-sama menentukan tingkat profitabilitas dengan akurasi yang sangat tinggi. Hasil ini juga sejalan dengan pernyataan Youssef et al., (2022) bahwa profitabilitas UMKM dipengaruhi secara signifikan oleh efisiensi biaya operasional dan optimalisasi pendapatan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut. Pertama, usaha Jalan Cerita Kopi berhasil melampaui titik *Break Even Point* (BEP) setiap bulannya selama periode penelitian 2023–2025. Pada tahun 2023, BEP tercapai pada 177 unit per bulan dengan realisasi penjualan terendah sebesar 360 unit (*margin of safety* 103% di atas BEP). Pada tahun 2024, BEP meningkat menjadi 616 unit, namun penjualan minimum tetap jauh di atasnya yakni 1.440 unit. Pada tahun 2025, BEP kembali naik menjadi 1.330 unit seiring ekspansi usaha, dan penjualan minimum sebesar 2.160 unit masih mampu melampaui titik impas. Kondisi ini menunjukkan Jalan Cerita Kopi memiliki ketahanan finansial yang baik.

Kedua, tingkat profitabilitas usaha Jalan Cerita Kopi yang diukur menggunakan *Net Profit Margin* (NPM) menunjukkan kinerja keuangan yang sehat. Rata-rata NPM selama tiga tahun mencapai 29,02%, masuk dalam kategori $NPM \geq 20\%$ yang mencerminkan kemampuan usaha menghasilkan laba secara efisien. Meskipun NPM tahun 2025 sedikit menurun menjadi 28,64% akibat ekspansi biaya tetap, total laba bersih justru mencapai Rp240.440.004, yang merupakan yang tertinggi sepanjang periode penelitian.

Ketiga, biaya tetap berpengaruh signifikan dan negatif terhadap profitabilitas ($t = -7,849$; sig. 0,000). Keempat, biaya variabel berpengaruh signifikan dan negatif terhadap profitabilitas ($t = -6,126$; sig. 0,000). Kelima, volume penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap profitabilitas sebagai variabel dengan pengaruh terkuat dalam model ($t = 9,448$; sig. 0,000). Keenam, secara simultan ketiga variabel berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas ($F = 366,084$; sig. 0,000) dengan nilai koefisien determinasi $R^2 = 0,972$, yang mempertegas relevansi teori *Cost-Volume-Profit* (CVP) sebagai landasan utama penelitian ini.

Berdasarkan temuan penelitian ini, usaha Jalan Cerita Kopi disarankan untuk melakukan perencanaan dan pengendalian biaya tetap secara terstruktur, khususnya pada fase ekspansi, dengan menyusun anggaran biaya tetap tahunan sebelum memutuskan penambahan kapasitas. Selain itu, disarankan untuk menerapkan sistem pencatatan dan pemantauan biaya variabel secara rutin setiap bulan, menetapkan target volume penjualan bulanan berdasarkan perhitungan BEP (minimal 30–50% di atas titik impas

sebagai *margin of safety*, serta menyusun laporan keuangan sederhana secara teratur yang memuat rekapitulasi biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan NPM sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahinful, G. S., Boakye, J. D., & Bempah, N. D. O. (2023). Determinants of SMEs' financial performance: evidence from an emerging economy. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 35(3), 362–386. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/08276331.2021.1885247>
- Anastasya, R., Ukhriyawati, C. F., & Syafaruddin. (2025). *ANALISIS BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN*. 19(2), 349–355.
- Braimah, A., Mu, Y., Quaye, I., & Ibrahim, A. A. (2021). *Working Capital Management and SMEs Profitability in Emerging Economies: The Ghanaian Case*. <https://doi.org/10.1177/2158244021989317>
- Chaniago, N., Judijanto, L., Fitriyana, F., Nitsae, O. G., Kusumastuti, S. Y., & Wibowo, E. (2025). *STUDI KELAYAKAN BISNIS (Teori dan Implementasi)* (I. K. Sari (ed.)). PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Elidawati, & Terdjo, E. (2026). *Analysis of the Calculation of Profit Volume Costs, Break Even Points, Margin of Safety, and Contribution Margin on Profit Planning*. 6(1), 24–35.
- Ferdiansyah, A., Firmansyach, F. B., & Susanto. (2025). *ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA DJATAYU COFFEE SUMBERLAWANG*. *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi*, 434, 434–440.
- Nasution, S. P., & Clearesta, V. (2025). *Analisis Biaya Produksi dan Break Even Point (BEP) Pada UKM Dalam Perspektif Matematika: Studi Kasus Bengkel Kopi Bandar Lampung*. 3(1), 20–25.
- Nur, A., Wijaya, B. T., Febriansyah, H., Riyanto, I., & Tafonao, T. (2025). *Analisis Sensitivitas Break Even Point Terhadap Perubahan Harga Dan Volume Penjualan*. 01(03), 51–58.
- Pambudi, L., & Suranto. (2022). *Analisis evaluasi usaha “warunk upnormal” di kota bandar lampung*.
- Rahmawati, D., Sudaryanto, M. A., Karnasi, R., Prasetyo, M. D., Chandra, M. H., & Judijanto, L. (2026). *Manajemen Keuangan untuk UMKM* (I. K. Sari & N. O. Putri (eds.)). PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Salvia, S., & Juliana, C. (2024). *Konferensi Tren Bisnis dan Manajemen Praktis di Pasar Indonesia*.
- Sudirman, Nur, M., Usman, & T, R. (2025). *ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM MENDORONG OPTIMALISASI LABA UMKM KULINER*. 11(2), 468–479.
- Timang, L. (2025). *BREAK POINT PADA WARUNG MAKAN SOLO BIRING ROMANG*. 3(3), 11–19.
- Youssef, I. S., Salloum, C., & Sayah, M. Al. (2022). The determinants of profitability in non-financial UK SMEs. *European Business Review*, 35 (5), 652–671. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/EBR-09-2022-0173>
- Zannibar, F. A., Suliawati, S., & Arfah, M. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Setia Coffee. *Blend Sains Jurnal Teknik, VOL.1 NO.4*. <https://doi.org/https://doi.org/10.56211/blendsains.v1i4.188>