JISRev:
Journal of Islamic Studies Review

Vol. 2, No. 1 (2026), p 26-35
E-ISSN: 3110-3324

Analisis Pemilihan Lokasi Usaha UMKM Kota Solok dengan Pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP)

Sherly Cecelia[1], Vina Yuniarti[2], Lusiana[3]
[1,2,3]*Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Indonesia.*
Email Konfirmasi: sherlyceceliaupi@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena pemilihan lokasi usaha UMKM di Kota Solok yang umumnya dilakukan berdasarkan tingkat keramaian tanpa didukung oleh analisis keuangan yang memadai, sehingga berpotensi menimbulkan ketidakefisienan biaya dan ketidakstabilan laba. Permasalahan penelitian ini adalah bagaimana kelayakan finansial pemilihan lokasi usaha UMKM dianalisis menggunakan pendekatan Biaya–Volume–Profit (Cost–Volume–Profit/CVP). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan struktur biaya, margin kontribusi, serta titik impas pada dua alternatif lokasi usaha, yaitu pusat pasar dan area sekitar pasar. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif deskriptif dengan pengumpulan data primer melalui wawancara terstruktur dan observasi terhadap UMKM sektor kuliner dan ritel, serta data sekunder berupa pencatatan keuangan sederhana. Teknik analisis dilakukan menggunakan perhitungan margin kontribusi, break-even point (BEP), dan simulasi laba pada tingkat volume penjualan tertentu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi dengan biaya tetap lebih rendah memiliki titik impas yang lebih kecil dan menghasilkan laba yang lebih stabil dibandingkan dengan lokasi dengan biaya sewa tinggi, meskipun volume penjualan relatif sama. Dengan demikian, pendekatan CVP terbukti efektif sebagai alat bantu pengambilan keputusan dalam menentukan lokasi usaha yang optimal dan berkelanjutan bagi UMKM.

Kata kunci: Biaya–Volume–Profit (CVP); Pemilihan Lokasi Usaha; UMKM; Titik Impas; Struktur Biaya

ABSTRACT

This study is motivated by the phenomenon of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Solok City selecting business locations primarily based on crowd density without adequate financial analysis, which may lead to cost inefficiencies and unstable profitability. The research problem focuses on how the financial feasibility of business location selection can be analyzed using the Cost–Volume–Profit (CVP) approach. This study aims to compare cost structures, contribution margins, and break-even points between two alternative business locations, namely the central market area and the surrounding buffer area. The research employs a descriptive quantitative approach by collecting primary data through structured interviews and direct observation of culinary and retail MSMEs, supported by secondary data from simple financial records. Data analysis techniques include the calculation of contribution margins, break-even points (BEP), and profit simulations at specific sales volume levels. The findings indicate that locations with lower fixed costs result in lower break-even points and more stable profits compared to high-rent locations, even when sales volumes are

relatively similar. Therefore, the CVP approach proves to be an effective managerial tool in supporting rational, financially sound, and sustainable business location decisions for MSMEs.

Keywords: *Cost–Volume–Profit (CVP); Business Location Selection; MSMEs; Break-Even Point; Cost Structure*

Pendahuluan

Di Kota Solok, terdapat UMKM sektor kuliner yang pada awalnya memilih lokasi usaha di pusat pasar dengan pertimbangan tingginya tingkat keramaian dan potensi volume penjualan. Namun, keputusan tersebut dilakukan tanpa didukung oleh analisis keuangan yang memadai sehingga tingginya biaya sewa dan biaya operasional menyebabkan usaha sulit mencapai titik impas (*break-even point*). Setelah berpindah ke lokasi dengan biaya tetap yang lebih rendah, meskipun tingkat keramaian relatif menurun, usaha tersebut justru mampu menghasilkan laba yang lebih stabil karena struktur biaya yang lebih efisien. Fenomena ini menunjukkan bahwa tingkat keramaian lokasi tidak selalu berbanding lurus dengan tingkat keuntungan usaha. Oleh karena itu, pemilihan lokasi UMKM perlu dianalisis secara finansial melalui pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP) agar keputusan bisnis didasarkan pada hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang rasional serta terukur.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian daerah, termasuk di Kota Solok. UMKM berperan dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan ekonomi lokal, serta menjadi sumber pendapatan masyarakat. Namun, keberlanjutan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk dan strategi pemasaran, melainkan juga oleh ketepatan pemilihan lokasi usaha yang secara langsung memengaruhi struktur biaya dan tingkat profitabilitas. Penelitian Wulandari et al. (2024) menunjukkan bahwa UMKM di wilayah Solok masih menghadapi keterbatasan struktural, seperti akses pasar dan efisiensi operasional, meskipun telah didukung transformasi digital. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan penjualan tidak hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga pada faktor fundamental seperti struktur biaya dan lokasi usaha.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian daerah, termasuk di Kota Solok. UMKM berperan dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan ekonomi lokal, serta menjadi sumber pendapatan masyarakat. Namun, keberlanjutan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk dan strategi pemasaran, melainkan juga oleh ketepatan pemilihan lokasi usaha yang secara langsung memengaruhi struktur biaya dan tingkat profitabilitas. Penelitian Wulandari et al. (2024) menunjukkan bahwa UMKM di wilayah Solok masih menghadapi keterbatasan struktural, seperti akses pasar dan efisiensi operasional, meskipun telah didukung transformasi digital. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan penjualan tidak hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga pada faktor fundamental seperti struktur biaya dan lokasi usaha.

Selanjutnya, Yolanda (2024) menegaskan bahwa keputusan strategis, termasuk pemilihan lokasi, sangat memengaruhi kinerja usaha karena berkaitan dengan biaya sewa, distribusi, dan daya jangkau konsumen. UMKM yang berlokasi di area dengan biaya tinggi namun volume penjualan rendah cenderung mengalami kesulitan mencapai laba optimal. Hal ini sejalan dengan temuan Hapsari et al. (2024) yang menyatakan bahwa banyak UMKM masih menentukan lokasi usaha secara intuitif tanpa didukung analisis keuangan yang sistematis. Dari perspektif manajerial, Saroyo (2023) menekankan pentingnya penggunaan alat analisis keuangan sederhana namun aplikatif dalam mendukung pengambilan keputusan bisnis. Salah satu pendekatan yang relevan adalah analisis Biaya–Volume–Profit (CVP), karena mampu menjelaskan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba secara komprehensif. Namun demikian, penelitian sebelumnya lebih banyak menyoroti aspek pemasaran dan pendapatan tanpa mengaitkannya secara spesifik dengan keputusan pemilihan lokasi usaha berbasis analisis biaya.

Penelitian Amelia dan Yustiana (2024) serta Harfie dan Lastiati (2022) juga menunjukkan bahwa kelemahan utama UMKM terletak pada kurangnya pemahaman terhadap analisis biaya dan perencanaan laba. Sebagian besar pelaku UMKM belum memanfaatkan analisis titik impas dan margin kontribusi untuk mengevaluasi kelayakan finansial suatu lokasi usaha. Dengan demikian, terdapat celah penelitian *(research gap)* pada kajian yang secara spesifik menganalisis pemilihan lokasi usaha UMKM menggunakan pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP), khususnya dalam konteks Kota Solok. Dalam perspektif ekonomi Islam, aktivitas usaha tidak semata-mata berorientasi pada pencapaian laba *(profit-oriented),* tetapi juga pada prinsip keberkahan (*barakah*), keadilan (*'adl*), dan kemaslahatan (*maslahah*). Islam memandang kegiatan bisnis sebagai bagian dari ibadah muamalah yang harus dijalankan secara rasional, transparan, dan bebas dari unsur *gharar* (ketidakjelasan), *maisir* (spekulasi berlebihan), serta riba. Pemilihan lokasi usaha tanpa perencanaan keuangan yang matang dapat dikategorikan sebagai pengambilan keputusan yang kurang mencerminkan prinsip kehati-hatian dan perencanaan *(tadbīr)*. Al-Qur'an menegaskan pentingnya perencanaan dan evaluasi

dalam setiap aktivitas, sebagaimana tercantum dalam Al-Hasyr [59]: 18 yang mendorong setiap individu untuk memperhatikan apa yang dipersiapkan untuk masa depan. Ayat tersebut mengandung prinsip perencanaan yang relevan dalam konteks pengelolaan usaha.

Oleh karena itu, penggunaan pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP) dalam menentukan lokasi usaha tidak hanya relevan secara manajerial, tetapi juga sejalan dengan prinsip ekonomi Islam yang menekankan efisiensi, keseimbangan, dan tanggung jawab dalam pengelolaan sumber daya. Berdasarkan pemikiran tersebut, penelitian ini diarahkan untuk menganalisis pemilihan lokasi usaha UMKM di Kota Solok dengan pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP), sehingga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik sekaligus rekomendasi praktis bagi pelaku UMKM dan pemangku kebijakan dalam pengambilan keputusan lokasi usaha yang lebih rasional, berkelanjutan, dan bernilai kemaslahatan.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan tujuan menganalisis kelayakan pemilihan lokasi usaha UMKM melalui pendekatan Biaya–Volume–Profit (Cost–Volume–Profit/CVP). Pendekatan ini dipilih karena CVP mampu memberikan gambaran hubungan antara struktur biaya, volume penjualan, dan tingkat laba yang dihasilkan, sehingga relevan untuk mendukung pengambilan keputusan manajerial, khususnya dalam pemilihan lokasi usaha.

Objek penelitian adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor kuliner dan ritel yang beroperasi di kawasan pusat aktivitas ekonomi Kota Solok, khususnya di area Pasar Raya Kota Solok dan sekitarnya. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada karakteristik wilayah yang memiliki intensitas aktivitas ekonomi tinggi serta variasi biaya lokasi yang memungkinkan dilakukan perbandingan kelayakan usaha. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur dengan pelaku UMKM serta observasi langsung terhadap aktivitas usaha. Data yang dikumpulkan mencakup biaya tetap (seperti biaya sewa tempat usaha dan tenaga kerja), biaya variabel per unit, harga jual produk, serta volume penjualan rata-rata. Data sekunder diperoleh dari dokumen pendukung, pencatatan keuangan sederhana UMKM, serta publikasi yang relevan dengan topik penelitian.

Instrumen penelitian yang digunakan terdiri atas pedoman wawancara terstruktur, lembar observasi, dan format pencatatan data keuangan UMKM. Instrumen tersebut dirancang untuk menyesuaikan dengan karakteristik UMKM yang umumnya belum memiliki laporan keuangan formal, sehingga data yang dikumpulkan bersifat praktis, faktual, dan mudah diverifikasi. Validitas data dalam penelitian ini dijaga melalui validitas isi *(content validity)*, yaitu dengan memastikan bahwa indikator biaya, volume, dan laba yang dikumpulkan telah sesuai dengan konsep dasar analisis CVP. Validitas isi diperkuat

melalui kajian teori dan diskusi dengan akademisi serta praktisi UMKM. Reliabilitas data dijaga melalui triangulasi sumber dan metode, yaitu dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumen keuangan sederhana, serta melakukan pengecekan ulang terhadap konsistensi data pada periode waktu yang berbeda. Prosedur pengumpulan data dilakukan secara bertahap, dimulai dari identifikasi UMKM yang menjadi objek penelitian, dilanjutkan dengan pengumpulan data primer melalui wawancara dan observasi lapangan, serta pengumpulan data sekunder dari dokumen pendukung. Seluruh data yang diperoleh kemudian diklasifikasikan berdasarkan komponen biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan sebagai dasar analisis.

Teknik analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis statistik deskriptif yang dipadukan dengan analisis Biaya–Volume–Profit (CVP)**.** Analisis statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik UMKM dan struktur biaya usaha. Selanjutnya, analisis CVP dilakukan melalui perhitungan margin kontribusi**,** titik impas *(break-even point),* dan tingkat laba pada masing-masing alternatif lokasi usaha. Hasil perhitungan tersebut digunakan untuk membandingkan kelayakan finansial antarlokasi usaha, khususnya antara lokasi dengan biaya tetap tinggi dan lokasi dengan biaya tetap lebih rendah. Hasil analisis kemudian diinterpretasikan secara deskriptif untuk menjelaskan implikasi pemilihan lokasi usaha terhadap keberlanjutan UMKM. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan gambaran empiris mengenai pentingnya analisis keuangan dalam penentuan lokasi usaha serta menjadi dasar pertimbangan rasional bagi pelaku UMKM dalam menentukan lokasi yang paling menguntungkan secara finansial.

Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini melibatkan UMKM sektor kuliner dan ritel yang beroperasi di kawasan pusat aktivitas ekonomi Kota Solok, khususnya di area Pasar Raya Kota Solok dan wilayah sekitarnya. UMKM yang diteliti memiliki karakteristik usaha berskala kecil dengan pencatatan keuangan sederhana dan sangat dipengaruhi oleh besarnya biaya lokasi usaha. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, ditemukan dua alternatif lokasi usaha yang umum dipilih pelaku UMKM, yaitu lokasi dengan biaya sewa tinggi (pusat pasar) dan lokasi dengan biaya sewa lebih rendah (area penyangga pasar)**.**

Struktur Biaya UMKM Berdasarkan Lokasi Usaha

Tabel berikut menyajikan perbandingan struktur biaya UMKM pada dua alternatif lokasi usaha.

Tabel 1. Struktur Biaya UMKM Berdasarkan Lokasi Usaha (per bulan)

Komponen Biaya	Lokasi A (Pusat Pasar)	Lokasi B (Sekitar Pasar)
Biaya Sewa	Rp5.000.000	Rp2.500.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp3.000.000	Rp3.000.000

Biaya Tetap Lainnya	Rp1.000.000	Rp1.000.000
Total Biaya Tetap	Rp9.000.000	Rp6.500.000
Biaya Variabel per Unit	Rp10.000	Rp10.000
Harga Jual per Unit	Rp20.000	Rp20.000

Tabel 1 menunjukkan bahwa perbedaan utama antar lokasi usaha terletak pada besarnya biaya tetap**,** khususnya biaya sewa. Sementara itu, biaya variabel dan harga jual relatif sama karena produk dan proses produksi yang dihasilkan tidak berbeda secara signifikan.

Analisis Biaya–Volume–Profit (CVP)

Berdasarkan struktur biaya tersebut, dilakukan analisis CVP untuk menentukan margin kontribusi dan titik impas pada masing-masing lokasi usaha.

Tabel 2. Hasil Analisis CVP UMKM

Komponen Analisis	**Lokasi A**	**Lokasi B**
Harga Jual per Unit	Rp20.000	Rp20.000
Biaya Variabel per Unit	Rp10.000	Rp10.000
Margin Kontribusi/Unit	Rp10.000	Rp10.000
Total Biaya Tetap	Rp9.000.000	Rp6.500.000
BEP (Unit)	**900 unit**	**650 unit**

Hasil analisis menunjukkan bahwa UMKM yang berlokasi di pusat pasar harus menjual minimal 900 unit per bulan untuk mencapai titik impas, sedangkan UMKM yang berada di lokasi dengan biaya sewa lebih rendah hanya membutuhkan 650 unit per bulan**.** Perbedaan ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi biaya tetap lokasi, semakin besar volume penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian biaya tetap menjadi faktor kunci dalam menjaga stabilitas laba UMKM. Dalam ekonomi Islam, efisiensi biaya bukan hanya bertujuan meningkatkan keuntungan, tetapi juga mencegah pemborosan (israf). Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Isra': 27

Biaya sewa yang terlalu tinggi tanpa perhitungan matang dapat dikategorikan sebagai keputusan yang berpotensi menimbulkan pemborosan apabila tidak diimbangi dengan volume penjualan yang memadai. Dengan demikian, analisis CVP dapat dipandang sebagai instrumen rasional untuk menghindari israf dalam struktur biaya usaha. Selain itu, konsep titik impas (break-even point) dalam CVP juga dapat dikaitkan dengan prinsip keseimbangan (tawazun) dalam Islam, yaitu menjaga keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran. Islam menekankan pentingnya keseimbangan dalam pengelolaan keuangan sebagaimana tercantum dalam QS. Al-Furqan: 67 yang menjelaskan bahwa dalam membelanjakan harta tidak boleh berlebihan dan tidak pula kikir, tetapi berada di

tengah-tengah. Dengan demikian, pendekatan CVP tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam, bahkan mendukung terciptanya usaha yang berkelanjutan (sustainability), adil, dan memberikan manfaat bagi pelaku usaha maupun masyarakat sekitar.

Analisis Laba Berdasarkan Volume Penjualan Aktual

Untuk melihat implikasi praktis, dilakukan simulasi laba berdasarkan volume penjualan rata-rata aktual UMKM, yaitu sekitar 800 unit per bulan.

Tabel 3. Perbandingan Laba UMKM pada Volume Penjualan 800 Unit

Keterangan	Lokasi A	Lokasi B
Total Penjualan	Rp16.000.000	Rp16.000.000
Total Biaya Variabel	Rp8.000.000	Rp8.000.000
Margin Kontribusi Total	Rp8.000.000	Rp8.000.000
Total Biaya Tetap	Rp9.000.000	Rp6.500.000
Laba/Rugi	**–Rp1.000.000**	**Rp1.500.000**

Tabel 3 memperlihatkan bahwa pada volume penjualan yang sama, UMKM di lokasi dengan biaya sewa tinggi masih mengalami kerugian, sedangkan UMKM di lokasi dengan biaya sewa lebih rendah mampu menghasilkan laba. Temuan ini menegaskan bahwa tingginya volume penjualan tidak selalu menjamin profitabilitas apabila tidak diimbangi dengan struktur biaya yang efisien.

Pembahasan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemilihan lokasi usaha memiliki implikasi signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM, khususnya melalui komponen biaya tetap. Lokasi yang secara strategis lebih ramai memang berpotensi meningkatkan volume penjualan, namun apabila dibarengi dengan biaya sewa yang tinggi, risiko tidak tercapainya titik impas menjadi lebih besar.

Analisis CVP membuktikan bahwa lokasi usaha dengan biaya tetap lebih rendah memberikan fleksibilitas finansial yang lebih baik, karena UMKM tidak dituntut untuk mencapai volume penjualan yang terlalu tinggi untuk memperoleh laba. Temuan ini sejalan dengan konsep CVP yang menekankan pentingnya pengendalian biaya tetap dalam pengambilan keputusan manajerial. Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa keputusan pemilihan lokasi usaha UMKM seharusnya tidak hanya didasarkan pada tingkat keramaian atau intuisi pelaku usaha, tetapi juga pada analisis finansial yang terukur, seperti pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP), guna menjamin keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis Biaya–Volume–Profit (CVP) terhadap pemilihan lokasi usaha UMKM sektor kuliner dan ritel di Kota Solok, dapat disimpulkan bahwa pemilihan

lokasi usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM, khususnya melalui besarnya biaya tetap yang harus ditanggung pelaku usaha. Lokasi usaha dengan tingkat keramaian tinggi tidak selalu menjamin tercapainya laba apabila dibarengi dengan biaya sewa yang tinggi, karena hal tersebut meningkatkan titik impas yang harus dicapai. Hasil analisis menunjukkan bahwa UMKM yang beroperasi pada lokasi dengan biaya tetap lebih rendah memiliki titik impas yang lebih kecil dan tingkat laba yang lebih stabil pada volume penjualan yang sama dibandingkan UMKM yang berlokasi di pusat pasar dengan biaya sewa tinggi. Temuan ini menegaskan bahwa pendekatan Biaya–Volume–Profit (CVP) merupakan alat analisis yang relevan dan efektif dalam mendukung pengambilan keputusan pemilihan lokasi usaha UMKM secara rasional dan berbasis keuangan.

Berdasarkan perspektif Islam, pemilihan lokasi usaha yang rasional dan berbasis analisis keuangan merupakan bagian dari ikhtiar profesional (itqan) dalam menjalankan amanah usaha. Keberhasilan usaha dalam Islam tidak hanya diukur dari besarnya laba, tetapi juga dari keberlanjutan usaha, kejujuran dalam transaksi, serta kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, penerapan analisis Biaya–Volume–Profit (CVP) dalam menentukan lokasi usaha tidak hanya relevan secara manajerial, tetapi juga sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam yang menekankan prinsip efisiensi, keseimbangan, tanggung jawab, dan keberkahan dalam aktivitas bisnis. Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan agar pelaku UMKM di Kota Solok tidak hanya mempertimbangkan aspek keramaian atau lokasi strategis secara fisik, tetapi juga melakukan analisis finansial sederhana sebelum menentukan lokasi usaha, khususnya terkait struktur biaya dan titik impas. Pemerintah daerah dan instansi terkait diharapkan dapat memberikan pendampingan dan pelatihan pengelolaan keuangan UMKM, termasuk penerapan analisis CVP, guna meningkatkan keberlanjutan dan daya saing usaha.

Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk menggunakan data lapangan yang lebih luas serta mengombinasikan analisis CVP dengan variabel nonfinansial, seperti perilaku konsumen dan aksesibilitas lokasi, sehingga diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan UMKM.

Daftar Pustaka

Afifah, A., Risky, B., Yanti, C. R., Setiawan, D., & Sari, M. W. (2024). Kampanye edukasi budaya lokal memperkuat identitas lokal untuk meningkatkan minat wisata Adityawarman. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa,* 2(5), 1612–1615. https://doi.org/10.1234/jpmb.v2i5.1615

Alfian, R., & Putra, D. P. (2023). Analisis pemilihan lokasi usaha terhadap keberlangsungan UMKM kuliner. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia,* 9(2), 145–156. https://doi.org/10.31843/jmbi.v9i2.212

Amelia, R., & Yustiana, S. (2024). Analisis perencanaan laba pada UMKM berbasis break-even point. *Jurnal Akuntansi Terapan, 7*(1), 55–68. https://doi.org/10.31289/jat.v7i1.512

Arifin, Z., & Nasution, M. I. (2022). Financial planning and break-even analysis for micro and small enterprises sustainability. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 19*(2), 145–160. https://doi.org/10.21002/jaki.2022.08

Blocher, E. J., Stout, D. E., Juras, P. E., & Smith, S. D. (2022). *Cost management: A strategic emphasis* (9th ed.). McGraw-Hill Education.

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). *Principles of corporate finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education.

Carter, W. K. (2019). *Cost accounting* (16th ed.). Cengage Learning.

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial accounting* (17th ed.). McGraw-Hill Education.

Halim, A., & Prasetyo, A. (2023). Cost–volume–profit analysis as a managerial tool for MSMEs decision making. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 25*(1), 67–79. https://doi.org/10.9744/jmk.25.1.67-79

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2020). *Cost management: Accounting and control* (8th ed.). Cengage Learning.

Hapsari, D., Rahman, A., & Putri, N. (2024). Financial literacy and strategic decision making among MSMEs. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan, 28*(1), 102–118. https://doi.org/10.24034/j25485024.y2024.v28.i1.560

Harfie, M., & Lastiati, R. (2022). Analisis struktur biaya terhadap profitabilitas UMKM daerah. *Jurnal Ekonomi Regional, 15*(2), 117–128. https://doi.org/10.26740/jer.v15n2.117

Hidayat, R., & Sari, M. P. (2022). Analisis break-even point sebagai alat perencanaan laba UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Daerah, 17*(1), 45–56. https://doi.org/10.23917/jakd.v17i1.178

Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (16th ed.). Pearson Education.

Kuncoro, M. (2020). *Metode riset untuk bisnis dan ekonomi* (4th ed.). Erlangga.

Lestari, N., & Ramadhan, F. (2021). Faktor lokasi dan biaya operasional terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 24*(3), 201–212. https://doi.org/10.24914/jeb.v24i3.301

Mardiasmo. (2021). *Akuntansi sektor publik* (3rd ed.). Andi Offset

Munawir, S. (2020). *Analisis laporan keuangan* (5th ed.). Liberty.

Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review, 86*(1), 78–93. https://doi.org/10.1016/S0024-6301(08)70011-6

Pratiwi, D., & Nugroho, A. (2023). Analisis cost–volume–profit untuk pengambilan keputusan UMKM. *Jurnal Akuntansi Terapan, 6*(2), 89–101. https://doi.org/10.31289/jat.v6i2.455

Rahmawati, L., & Huda, N. (2021). Business location strategy and its impact on MSMEs financial performance. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 24*(3), 233–248. https://doi.org/10.24914/jeb.v24i3.412

Sari, Y., & Fauzan, R. (2024). Strategi keberlanjutan UMKM berbasis efisiensi biaya. *Jurnal Manajemen Strategi, 12*(1), 33–44. https://doi.org/10.24843/jms.v12i1.517

Siregar, S., & Amalia, R. (2024). Efficiency, cost structure, and profitability of micro enterprises: Evidence from Indonesian local markets. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma, 15*(1), 89–104. https://doi.org/10.18202/jamal.2024.04.15007

Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Tambunan, T. (2020). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, kendala, dan tantangan*. Ghalia Indonesia.

Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2020). *Managerial accounting: Tools for business decision making* (9th ed.). Wiley.

Yolanda, R. (2024). Strategic business decisions and MSME performance. *Jurnal Manajemen Bisnis, 11*(2), 101–115. https://doi.org/10.33021/jmb.v11i2.590

Yusuf, M., & Karim, A. (2022). Islamic business ethics and financial decision making in small enterprises. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 13*(4), 563–579. https://doi.org/10.1108/JIABR-05-2021-0145