Economos :Jurnal Ekonomi dan Bisnis
Volume 6, Nomor 3, Desember 2023
p-ISSN. 2615-7039
e-ISSN. 2655-321X

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA DI UMKM CV. ERA MITRA DESA LEILEM KABUPATEN MINAHASA

Break Even Point Analysis As A Profit Planning Tool In Msmes Cv. Leilem Village Partner Era Minahasa District

Abdurrahman Rigel Hullah [1)], Magdalena Makalalag [2)]
Email: rigel.hullah@gmail.com [1)], lenamakalalag2804@gmail.com [2)]
Fakultas Ekonomi Universitas Sariputra Indonesia Tomohon
Jalan Kakaskasen II 95362 Sulawesi Utara, Indonesia Sulawesi Utara, Indonesia

Abstract

One of the planning analyses to increase profits that are expected to be used in determining the selling price of a product is through Break Even Point analysis. Through break even points, MSMEs CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa can easily determine the sales volume needed to achieve the desired level of profit. In addition, these business actors will also obtain information on the minimum level of sales that must be achieved so as not to experience losses. The purpose of this study is to analyze Break Even Point as a Profit Planning Tool in MSMEs CV. Era Mitra Desa Leilem Minahasa Regency. The research method used is a qualitative research method with a descriptive approach. Data analysis techniques begin by using content analysis, namely making transcripts of interviews, listening carefully, then writing down the words heard according to what is in the recording. The results showed that the company did not use a clear profit planning method that only followed the number of sales. In addition, in production activities in addition to lack of understanding of employees in the production process, it is also related to the shortage of raw materials that hinder the course of production. Calculation of break even point (BEP) analysis, both in units and in rupiah for the sales of furniture products, CV. Era Mitra Desa Leilem Minahasa Regency can determine the amount of profit on the sale of its products, namely after the sale of 219 units or after obtaining a sales value in rupiah of Rp366,825,000,-. If in 2022 CV. Era Mitra Desa Leilem, Minahasa Regency wants profit to increase by Rp5,000,000 from the profit of the previous period, so the expected amount of profit is Rp65,000,000 CV. Era Mitra Desa Leilem Minahasa Regency had to sell its furniture products as many as 861 sets.

Keywords: Cost, Break Even Point, Profit Planning

Abstrak

alah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang nantinya diharapkan dapat digunakan dalam menetapkan harga jual suatu produk yaitu melalui analisis *Break Even Point*. Melalui *break even point*, UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Selain itu pelaku usaha ini juga akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba di UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik analisis data dimulai dengan menggunakan *content analysis* (analisis isi) yaitu membuat transkrip hasil wawancara, mendengarkan dengan seksama, kemudian menuliskan kata-kata yang didengar sesuai dengan apa yang ada di rekaman tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan tidak menggunakan metode perencanaan laba yang jelas hanya mengikuti jumlah penjualan saja. Disamping itu, dalam kegiatan produksi selain kekurangpahaman karyawan dalam proses produksi, juga terkait kekurangan bahan baku yang menghambat jalannya produksi. Perhitungan analisis *break even point* (BEP), baik dalam unit maupun dalam rupiah atas kegiatan penjualan produk meubelnya, CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dapat menentukan jumlah keuntungan atas penjualan produknya yaitu setelah penjualan sebanyak 219 unit atau setelah diperoleh nilai penjualan dalam rupiah sebesar Rp366.825.000,-. Jika pada tahun 2022 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa menginginkan laba bertambah sebanyak Rp5.000.000 dari laba periode sebelumnya maka jumlah laba yang diharapkan adalah sebesar Rp65.000.000 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa harus melakukan penjualan produk meubelnya sebayak 861 set.

Kata Kunci: Biaya, Break Even Point, Perencanaan Laba

PENDAHULUAN

Bisnis di Indonesia memiliki peranan penting bagi pendapatan negara. Bisnis merupakan kegiatan di bidang ekonomi yang menjual produk atau jasa agar memberikan keuntungan bagi pemiliknya. Nurochim et al (2010) menyatakan bahwa bisnis adalah kegiatan ekonomi yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan. Kegiatan bisnis tidak selalu berkaitan dengan perusahaan yang besar tetapi juga berkaitan dengan usaha-usaha yang tergolong kecil dan tidak memilikiaset besar seperti usaha mikro, kecil atau pun menengah (UMKM). UMKM merupakan kelompok usaha yang perannya sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan sebagian bergerak di sektor informal (Hartono, 2014).

Usaha Kecil Menengah menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Kegiatan bisnis khususnya usaha kecil menengah memiliki tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana dalam memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri. Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan perusahaan semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan lainnya. Sebaliknya apabila industri tidak mencapai laba yang diinginkan, maka indurstri tersebut akan mengalami kerugian. Karena kemajuan dan perkembangan dari sebuah usaha tidak hanya berdampak positif melainkan dapat berdampak negatif terhadap perusahaan itu sendiri apabila perusahaan tidak dapat melakukan analisis perencanaan yang baik.

Salah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang nantinya diharapkan dapat digunakan dalam menetapkan harga jual suatu produk yaitu melalui analisis *Break Even Point*. Break even point atau titik impas dapat diartikan sebagai keadaan dimana pendapataan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol (suatu usaha yang tidak mendapatkan keuntungan serta tidak mengalami kerugian) Garrison, et al (2006,325). Dengan kata lain, suatu usaha di katakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Analisis impas adalah alat keuangan yang membantu memutuskan pada tahap apa perusahaan, atau layanan atau produk baru, akan menguntungkan, yang merupakan perhitungan keuangan untuk memutuskan jumlah produk atau layanan yang harus dijual perusahaan untuk menutupi biayanya (terutama biaya tetap). Penerapan konsep teoritis Analisis CVP, Break-Even Point alat yang ampuh untuk perencanaan dan pengambilan keputusan (Oppusunggu, 2020). Selanjutnya, penelitian yang dilakukan Alnasser, et al (2014) menemukan bahwa, sebagian besar perusahaan industri Yordania menggunakan titik impas dalam perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan, dan ada hubungan yang signifikan secara statistik antara penggunaan titik impas dan perencanaan, pengendalian yang sukses. dan pengambilan keputusan di perusahaan industri Yordania. Studi ini telah merekomendasikan bahwa, perusahaan harus menggunakan titik impas sebagai alat utama pengambilan keputusan dan pengawasan perencanaan karena dampaknya, efisiensi dan akurasi dalam rasionalisasi dan pengendalian keputusan.

Penelitian ini dilakukan di CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa. Perusahaan ini bergerak di bidang produksi dan penjualan meubel set meja kursi dan lemari berbahan dasar kayu. Usaha ini termasuk kategori usaha kecil dengan modal > Rp50.000.000,- dan tenaga kerja ± 15 orang. Tingginya permintaan pesanan produk meubel terutama set meja kursi kayu dari pelanggan menjadikan usaha ini terus berkembang hingga saat ini. Namun, pemilik usaha mengaku bahwa dalam menenentukan laba belum dilakukan secara sistematis dan hanya diperhitungkan secara manual. Sehingga terkadang laba yang diperoleh tidak sesuai harapan.

Melalui *break even point*, UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Selain itu pelaku usaha ini juga akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Kasmir (2016:323) mengemukakan perencanaan laba merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh suatu usaha sebelum suatu kegiatan dijalankan. Dalam membuat rencana laba, perlu terlebih dahulu ditentukan atau dianggarkan target laba yang ingin dicapai. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Choiriyah, dkk (2016) mengemukakan sebagian besar perusahaan industri Yordania menggunakan titik impas dalam perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan, dan ada hubungan yang signifikan secara statistik antara penggunaan titik impas dan perencanaan, pengendalian yang sukses. dan pengambilan keputusan di perusahaan industri Yordania. Studi ini

telah merekomendasikan bahwa, perusahaan harus menggunakan titik impas sebagai alat utama pengambilan keputusan dan pengawasan perencanaan karena dampaknya, efisiensi dan akurasi dalam rasionalisasi dan pengendalian keputusan. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis bagaimana *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba di UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa.

Biaya sendiri merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan. Menurut Baridwan (2016:29) biaya adalah aliran keluar atau pemakaian lain aktivitas atau timbulnya utang (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Menurut Harahap (2015:357) analisis *break even* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun tidak berarti rumus tidak dapat digunakan dalam hal yang lain misalnya dalam analisis laporan keuangan. Dalam analisis laporan keuangan perusahaan dapat menggunakan rumus untuk mengetahui:

1. Hubungan antara penjualan, biaya dan laba
2. Struktur biaya tetap dan variabel
3. Kemampuan perusahaan memberikan margin untuk menutupi biaya tetap
4. Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas di mana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.

Break even berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba atau juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya sama dengan total penjualan sehingga tida ada laba dan tidak ada rugi.

Kasmir (2016:334) menjelaskan bahwa penggunaan analisis *break even* (titik impas) bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis *break even* (titik impas) digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Penggunaan analisis *break even* (titik impas) memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk
   Analisis *break even* (titik impas) memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan.
2. Menentukan harga jual per satuan
   Penentuan harga jual per satuan, agar harga jual dapat diterima pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis.
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
   Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya.
4. Memaksimalkan jumlah produksi
   Arti memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis *break even* (titik impas), perusahaan akan atau tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur.
5. Merencanakan laba yang diinginkan
   Arti dari menentukan perencanaan laba yang diinginkan adalah manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki tentunya.

Kasmir (2016) mengemukakan bahwa untuk mencari *break even* (titik impas) dapat digunakan beberapa model rumus. Pemakaian rumus dapat dilakukan sesuai dengan keinginan dan tujuan pemakai yang dalam hal ini adalah perusahaan. Hanya saja masing-masing rumus memiliki keuntungan. Rumus matematika dan grafik tertentu memberikan informasi dalam arti luas, seperti lengkap tidaknya informasi yang diberikan dan kemudahan dalam menggunakan.

Menurut Carter (2011), perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Rencana laba dari suatu perusahaan terdiri atas anggaran operasi yang terinci dan laporan keuangan di anggarkan. Laba dan pertumbuhan yang diharapkan haruslah dipecah kedalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah. Rencana jangka panjang manajemen hanya akan tercapai jika sasaran laba jankga panjang bisa terpenuhi secara memuaskan, dan ini memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil. Perencanaan laba melibatkan kegiataan seperti penetapan tujuan dan target laba yang cukup tinggi dan stabil. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka tujuan diadakannya penelitian ini

adalah untuk menganalisis break even point sebagai alat perencanaan laba di UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode kualitatif ini dipilih agar data yang diperoleh akan lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai (Sugiyono, 2017:1). Dengan demikian, penelitian ini akan menguraikan dan menjelaskan mengenai analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba di UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa.

Sujarweni (2014:74) mengemukakan bahwa teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan Dokumentasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan dokumentasi. Sumber data berupa data primer yaitu data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus (Sunyoto, 2016:21). Dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh melalui wawancara mendalam yang dilakukan kepada informan kunci yaitu pelaku UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa sebanyak 3 informan dan data sekunder dari penelitian terdahulu oleh orang lain atau buku-buku yang mendukung informasi yang didapat dalam data primer. Teknik analisis data dimulai dengan menggunakan *content analysis* (analisis isi) yaitu membuat transkrip hasil wawancara, mendengarkan dengan seksama, kemudian menuliskan kata-kata yang didengar sesuai dengan apa yang ada di rekaman tersebut. Uji kredibilitas yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan wawancara secara *purposive* terhadap 3 (tiga) Informan dalam penelitian ini terdiri dari Pemilik Usaha (Bapak Yanny Wuisan) dengan latar belajang pendidikan S1, Karyawan 1 (Fandy Wowor) dengan latar belakang pendidikan STM, dan Karyawan 2 (Angky Supit) dengan latar belakang pendidikan SMA.

Selanjutnya, data dari tempat penelitian di CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dikumpulkan dan diperoleh hasil temuan-temuan yang sudah ditentukan menggunakan alat perekam dan transkrip hasil wawancara yang dapat dilihat pada lampiran hasil wawancara untuk menjawab permasalahan berdasarkan 3 informan yang berbeda. Untuk menjawab permasalahan yaitu: bagaimana *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba di UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa?

Uji Triangulasi

Uji Triangulasi yang merupakan salah satu Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif. Untuk penelitian ini penulis menggunakan triangulasi sumber dalam uji kredibilitas data ini.

Tabel 1
Hasil Jawaban Terpilih Informan 1, 2, dan 3

No	Triangulasi			
	Initial Coding	Sumber Informan	Kode Komentar	Sumber Lain
1.	CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa berdiri pada tanggal 8 Juli 2000 dengan awal pendirian masih sebuah usaha meubel kecil, dan kemudian mampu berkembang karena memiliki banyak pesanan sehingga mampu mempekerjakan karyawan hingga 15 orang.	Informan 1	C1	Studi Domumentasi
2.	Jenis produk yang diproduksi oleh perusahaan terdiri atas set meja kayu dengan lemari kayu. Produk meubel dari perusahaan ini yang paling banyak dipesan adalah set meja kayu terutama pesanan untuk rumah makan atau café.	Informan 1	C2	
3.	Adapun kendala yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya koordinasi antar karyawan yang mengakibatkan rusaknya beberapa barang yang diproduksi dan juga ada kendala biaya yang tidak cukup menutupi biaya produksi..	Informan 1, 2, dan 3	C3, C10, C11	

4.	Sejauh ini, perusahaan tidak menggunakan metode perencanaan laba yang jelas hanya mengikuti jumlah penjualan saja	Informan 1	C4	
5.	CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa memproduksi jenis produk set meja kaju untuk café dan beberapa jenis lemari. Saat ini pesanan yang paling banyak adalah set meja bahan kayu.	Informan 2 dan 3	C5, C6, C7, C8	
6.	Perusahaan selalu memperhitungkan biaya produksi sebagai biaya variabel dan biaya tetap sebagai dasar dalam penentuan harga produk.	Informan 2	C9	

Sumber: Hasil Olahan (2022).

Perhitungan analisis titik impas model matematika ini terbagi atas dua yaitu analisis titik impas dalam unit dan analisis titik impas dalam rupiah. Untuk menganalisis *Break Even Point* pada usaha CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa penulis menggunakan perhitungan untuk masing-masing jenis produk baik itu dalam unit maupun dalam rupiah. Data produk merupakan data biaya variabel dan biaya tetap kegiatan usaha selama periode Tahun 2021. Untuk penelitian ini penulis menghitung semua jenis produk yang diproduksi di UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa yaitu Set meja bahan kayu semua ukuran.dan lemari semua ukuran.

Perhitungan *break even point* (BEP) dalam unit di CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa Tahun 2021 diketahui bahwa jumlah nilai *break even point* (BEP) dalam unit sebanyak 219 unit. Hal ini menunjukkan bahwa pada penjualan produk meubel sebanyak 219 unit, CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami kondisi *break even point* (BEP) atau tidak untung maupun tidak rugi. Kondisi ini menunjukkan titik impas usaha perusahaan. Artinya, sebelum berada pada kondisi ini CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami kondisi rugi penjualan produk, demikian pula sebaliknya setelah melewati titik impas ini CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami laba/untung penjualan produk.

Perhitungan *break even point* (BEP) dalam rupiah pada CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa Tahun 2021 diketahui diperoleh nilai *break even point* (BEP) dalam rupiah sebesar Rp366.825.000,-. Hal ini menunjukkan bahwa pada penjualan produk meubel sebesar Rp366.825.000,- CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami kondisi *break even point* (BEP) atau tidak untung maupun tidak rugi. Kondisi ini menunjukkan titik impas usaha perusahaan dari sisi rupiah penjualan produk. Artinya, sebelum berada pada kondisi ini CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami kondisi rugi berdasarkan rupiah penjualan produk, demikian pula sebaliknya setelah melewati titik impas ini CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami laba/untung berdasarkan rupiah penjualan produk.

Jika pada tahun 2022 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa menginginkan laba bertambah sebanyak Rp5.000.000 dari laba periode sebelumnya maka jumlah laba yang diharapkan adalah sebesar Rp65.000.000, maka perhitungannya sebagai berikut:

P x Q = FC + V
PQ = FC + VC + Rp89.000.000
Rp1.675.000Q = Rp138.633.000 + Rp1.237.768.800 + 65.000.000
Rp1.675.000Q = 861 set

Jadi untuk penambahan laba sebesar Rp65.000.000 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa Harus melakukan penjualan produk meubelnya sebayak 861 set.

Hasil Wawancara

Informan 1

Wawancara yang pertama dilakukan dengan pemilik perusahaan yang mana sebagai pimpinan yaitu bapak Yanny Wuisan, mengatakan bahwa CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa berdiri pada tanggal 8 Juli 2000 dengan awal pendirian masih sebuah usaha meubel kecil, dan kemudian mampu berkembang karena memiliki banyak pesanan sehingga mampu mempekerjakan karyawan hingga 15 orang. Selain itu, jenis produk yang diproduksi oleh perusahaan terdiri atas set meja kayu dengan lemari kayu. Produk meubel dari perusahaan ini yang paling banyak dipesan adalah set meja kayu terutama pesanan untuk rumah makan atau café.

Adapun kendala yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya koordinasi antar karyawan yang mengakibatkan rusaknya beberapa barang yang diproduksi dan juga ada kendala biaya yang tidak cukup menutupi biaya produksi. Sejauh ini, perusahaan tidak menggunakan metode perencanaan laba yang jelas hanya mengikuti jumlah penjualan saja.

Informan 2

Wawancara dilakukan kepada karyawan 1 spesifikasi pembuat set meja bahan kayu yaitu Fandy Wowor, yang mengatakan bahwa CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa memproduksi jenis produk set meja kaju untuk café dan beberapa jenis lemari. Saat ini pesanan yang paling banyak adalah set meja bahan kayu. Perusahaan selalu memperhitungkan biaya produksi sebagai biaya variabel dan biaya tetap sebagai dasar dalam penentuan harga produk. Untuk kendala dalam produksi selain kekurangpahaman karyawan dalam proses produksi, juga terkait kekurangan bahan baku yang menghambat jalannya produksi.

Informan 3

Wawancara dilakukan kepada karyawan 2 spesifikasi pembuat lemari kayu yaitu Angky Supit, yang mengatakan bahwa CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa memproduksi jenis produk set meja kaju untuk café dan beberapa jenis lemari dengan Harga juga mengikuti jenis produk mulai dari Rp350.000 hingga Rp3.500.000,-. Saat ini pesanan yang paling banyak adalah set meja bahan kayu. Perusahaan dalam memproduksi produk meubel selalu mengikuti proses produksi yang ditetapkan. Untuk kendala dalam produksi yaitu kekurangan bahan baku yang mengakibatkan keterlambatan jadwal produksi.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba di CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa tahun 2021 dilakukan pembahasan sebagai berikut :

Kendala yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya koordinasi antar karyawan yang mengakibatkan rusaknya beberapa barang yang diproduksi dan juga ada kendala biaya yang tidak cukup menutupi biaya produksi. Sejauh ini, perusahaan tidak menggunakan metode perencanaan laba yang jelas,kendala dalam proses produksi terkait kekurangan bahan baku yang mengakibatkan keterlambatan jadwal produksi.

Perhitungan *break even point* (BEP) dalam unit di CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa Tahun 2021 diketahui bahwa jumlah nilai *break even point* (BEP) dalam unit sebanyak 219 unit atau dalam rupiah pada CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa Tahun 2021 diketahui diperoleh nilai *break even point* (BEP) dalam rupiah sebesar Rp366.825.000,-. Hal ini menunjukkan bahwa pada penjualan produk meubel sebanyak 219 unit atau senilai Rp366.825.000,-, CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa mengalami kondisi *break even point* (BEP) atau tidak untung maupun tidak rugi. Kondisi ini menunjukkan titik impas usaha perusahaan. Dari perhitungan BEP tersebut, maka dapat diuraikan perencanaan laba yang dapat dibuat oleh CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa yaitu:

Jika pada tahun 2022 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa menginginkan laba bertambah sebanyak Rp5.000.000 dari laba periode sebelumnya maka jumlah laba yang diharapkan adalah sebesar Rp65.000.000, maka perhitungannya sebagai berikut:

P x Q = FC + V
PQ = FC + VC + Rp89.000.000
Rp1.675.000Q = Rp138.633.000 + Rp1.237.768.800 + 65.000.000
Rp1.675.000Q = 861 set

Jadi untuk penambahan laba sebesar Rp65.000.000 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa Harus melakukan penjualan produk meubelnya sebayak 861 set.

Dengan diketahui nilai *break even point* (BEP) dan perencanaan laba di CV. Era Mitra Desa Leilem diharapkan mampu menyelesaikan kendala yang di hadapi oleh perusahaan serta mampu meningkatkan jumlah produksi untuk peningkatan penjualan produknya di masa yang akan datang.

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Melalui *break even point*, UMKM CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Perusahaan dapat menggunakan analisis ini sebagai salah satu metode perencanaan laba yang efektif digunakan untuk kegiatan bisnisnya di masa mendatang. Berdasarkan perhitungan analisis *break even point* (BEP) di atas, baik dalam unit maupun dalam rupiah atas kegiatan penjualan produk meubelnya, CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dapat menentukan jumlah keuntungan atas penjualan produknya yaitu setelah penjualan sebanyak 219 unit atau setelah diperoleh nilai penjualan dalam rupiah sebesar Rp366.825.000,-. Jika pada tahun 2022 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa menginginkan laba bertambah sebanyak Rp5.000.000 dari laba periode sebelumnya maka jumlah laba yang diharapkan adalah sebesar Rp65.000.000 CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa harus melakukan penjualan produk meubelnya sebayak 861 set.

B. Saran

Terdapatnya keterbatasan dalam penelitian ini diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengatasinya, supaya dapat memperbaiki hasil penelitian ini. Berikut ini saran untuk peneliti selanjutnya yaitu:

1. Dengan dilakukan penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa yang bergerak dibidang usaha produksi produk meubel bahwa pentingnya memperhatikan nilai titik impas atas jumlah unit penjualan produknya, guna untuk memprediksi nilai unit produk yang akan diproduksi selanjutnya untuk memaksimalkan laba.
2. Untuk memenuhi kebutuhan keuangan perusahaan, penulis menyarankan agar CV. Era Mitra Desa Leilem Kabupaten Minahasa dapat mempertahankan kondisi yang sudah ada dan bahkan lebih meningkatkan kuantitas serta kualitas produknya agar usaha yang sudah ada bisa lebih berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

Arodhiskara, Y., Ladung, F., Jumriani, J., & Suherman, S. (2022). PENDAMPINGAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN BERDASARKAN SAK ETAP PADA UMKM BINAAN DINAS PERTANIAN, KELAUTAN, DAN PERIKANAN KOTA PAREPARE. *Studi Kasus Inovasi Ekonomi*, *6*(02).

Choiriyah, V. U., AR, M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal administrasi bisnis*, *35*(1).

Damis, S., & Harun, H. (2024). Peningkatan Pendapatan Usaha Umkm Asoka Desa Tanra Tuo Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang Melalui Digitalisasi Bisnis. *Economics and Digital Business Review*, *5*(1).

Ferisanti, F., Dwita, F., Supardi, S., & Mislawardah, M. ANALISA BREAK EVENT POINT (BEP) TERHADAP LABA PERUSAHAAN. *JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT*, *29*(4), 593-597.

Garrison, H. Ray; Eric W. Noreen; dan Peter C. Brewer. 2006, Akuntansi Manajerial, (terjemahan: A. Totok Budisantoso), Buku I, Edisi Kesebelas, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta

Hartono, H., & Hartomo, D. D. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Surakarta. *Jurnal Bisnis dan Manajemen (Journal of Business and Management)*, *14*(1), 15-30.

Hidayati, L. N., & Sugiyono, S. (2018). Pengaruh Harga, Kepercayaan, Keamanan, dan Persepsi Akan Risiko terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Nike Melalui Instagram. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen (JIRM)*, *7*(11).

Idrus, I. (2021). PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM PENDAMPINGAN PEMASARAN USAHA TERNAK SAPI DI DESA BULO KECAMATAN PANCA RIJANG KABUPATEN SIDRAP. *BEMAS: Jurnal Bermasyarakat*, *1*(2), 68-73.

Kasmir. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik). Depok: PT Rajagrafindo Persada

Purwanda, E., & Harahap, E. A. (2015). Pengaruh akuntabilitas dan kompetensi terhadap kualitas audit (Survey pada Kantor Akuntan Publik di Bandung). *Jurnal Akuntansi*, *19*(3), 357-369.

Triandaru, S., Ompusunggu, D. P., & Handika, R. (2020). Mapping Government's Financial Capacity to End Poverty: The Case of Provinces in Indonesia. *Advances in Natural and Applied Sciences*, *14*(2), 19-26.

Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah