

RINGKASAN

Analisis Break Even Point (BEP) merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang memiliki kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Analisis BEP dapat membantu manajemen dalam hal perencanaan laba.

Analisis BEP dapat dijadikan sebagai dasar untuk membantu manajemen dalam penentuan harga dari suatu produk, selain itu BEP juga membantu manajemen untuk menentukan berapa jumlah penjualan produk minimal yang harus dijual perusahaan agar suatu perusahaan tidak mengalami kerugian. BEP dapat dijadikan sebagai dasar untuk menentukan jumlah penjualan untuk memperoleh laba yang maksimal dan sebagai dasar atau landasan manajemen dalam merencanakan kegiatan operasional dalam usaha untuk memperoleh laba tertentu.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis break even point sebagai perencanaan laba pada Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) gula kelap di Kabupaten Banyumas yakni Elly Coco-Sweet dan Kelompok Tani Lereng Slamet. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis break even point, yaitu melalui pengumpulan data-data dari UMKM seperti data biaya, data pendapatan dan data penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Elly Co-Sweet akan mencapai BEP pada penjualan sebanyak 16.001 unit yakni sebesar Rp. 400.031.354 sedangkan pada Kelompok Tani Lereng Slamet aan mencapai BEP pada penjualan 19.883 yakni sebesar Rp.436.408.046. Penelitian ini memberikan gambaran kepada kedua UMKM bagaimana untuk melakukan perencanaan laba sehingga UMKM dapat menentukan target penjualan untuk dapat memperoleh laba yang diinginkan.

Kata Kunci : Break Even Point (BEP), Perencanaan Laba, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

SUMMARY

Break Even Point (BEP) is an analytical technique to study the relations between total cost, profit and sales volume. BEP analysis also provide an information about margin of safety for management about the reduction in sales that can occur in business to avoid the risk of loss . BEP analysis helps management in terms of profit planning.

BEP analysis can be used to determine the price of a product, on the other hand BEP also helps management to determine the minimum number of product sales needed by the company to avoid loss. BEP can be used to determine the amount of sales needed to obtain maximum profit and for operational planning to obtain certain profit.

The purpose of this research is to determine the analysis of break even points as profit planning in coconut sugar micro small and medium enterprises (MSMEs) in Banyumas Regency. The method used in this research is quantitative method. Data analysis was carried out using break even point analysis, namely through collecting data from MSMEs such as cost data, revenue data and sales data. The results show that Elly Co-Sweet will achieve BEP on sales of 16,001 units or Rp400.031.354, while the Lereng Slamet Farmers Group will achieve BEP on sales of 19,883 units or Rp.436.408.046. This study provides an overview to both MSMEs how to make profit planning so that MSMEs can determine sales targets to be able to obtain the desired profit.

Keywords: *Break Even Point (BEP), Profit Planning, Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs)*