

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa analisis perencanaan laba dengan metode *Break Even Point* sangat membantu UMKM dapat mengetahui jumlah minimum penjualan agar mencapai titik impas, serta memahami batas aman terhadap potensi kerugian melalui perhitungan *Margin of Safety*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Roti Fajar Mas akan mencapai titik impas pada penjualan sebesar Rp 37.701.999 atau sebanyak 30.932 unit, dengan rasio margin kontribusi sebesar 36,51% dan *Margin of Safety* sebesar 46,44%. Jika UMKM menargetkan laba sebesar 10%, maka diperlukan peningkatan penjualan menjadi Rp 56.948.387 atau sebanyak 46.785 unit, yang berarti penambahan volume penjualan sebesar 15.853 unit atau Rp 19.282.388 dari titik impas. Dengan demikian, total pendapatan yang perlu dicapai untuk merealisasikan target laba tersebut adalah sebesar Rp 56.984.387.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang diberikan kepada UMKM Roti Fajar Mas sebagai berikut :

1. UMKM Roti Fajar Mas sebaiknya mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Klasifikasi ini krusial dalam penerapan analisis BEP, karena mempengaruhi ketepatan perhitungan titik impas serta penentuan volume penjualan minimum untuk mencapai laba. Dengan klasifikasi biaya yang tepat, UMKM dapat menetapkan strategi penjualan

dan harga jual secara lebih sistematis serta mengestimasi proyeksi laba secara kuantitatif.

2. Perencanaan penjualan sebaiknya perlu disusun dengan pendekatan kuantitatif yang mempertimbangkan data historis penjualan (kuantitas, kualitas, dan harga), serta variabel internal seperti target laba, kapasitas produksi, strategi pemasaran, dan ketersediaan sumber daya (modal dan tenaga kerja). Hal ini penting karena perencanaan penjualan berperan langsung dalam menentukan pencapaian target laba dan mengurangi ketidakpastian usaha.
3. Penerapan analisis *Break Even Point* direkomendasikan secara menyeluruh karena memberikan informasi penting seperti titik impas, Margin of Safety, dan volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menutupi seluruh biaya. Informasi ini dapat digunakan sebagai dasar pengambilan Keputusan strategis, seperti penentuan harga jual, volume produksi dan strategi efisiensi biaya, sehingga membantu UMKM meminimalkan risiko kerugian dan mengoptimalkan perolehan laba.
4. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan kajian yang lebih mendalam dengan cakupan yang lebih luas.