

Analisis Kelayakan Finansial pada Proyeksi Bisnis Sentra Mebel di Kabupaten XYZ

Annisa Uswatun Khasanah^{1)*}, Z Arifin Wicaksono²⁾, Dewi Amanatun Suryani³⁾, Zaenab Fitria Permanawati⁴⁾

¹⁾ Program Studi Teknik Industri, Universitas Islam Indonesia,
Jalan Kaliurang Km.14,5, Yogyakarta, Indonesia

^{2,4)} CV. Multi Licensi, Jl. Veteran No.148, Warungboto,
Kec. Umbulharjo, Yogyakarta, Indonesia

³⁾ Program Studi Administrasi Publik, Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta
Jalan Siliwangi (Ring Road Barat) No. 63, Yogyakarta, Indonesia

Email: annisa.uswatun@uii.ac.id

ABSTRAK

UMKM (*Usaha Mikro Kecil dan Menengah*) memegang peran penting dalam mendukung perekonomian Indonesia, termasuk sektor mebel yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Kabupaten XYZ telah dikenal sebagai sentra UMKM mebel dengan produk yang dieksport secara luas. Namun, beberapa tantangan seperti efisiensi pemotongan bahan baku, standarisasi hasil produksi, dan keterbatasan modal kerja masih menjadi kendala bagi pelaku usaha. Pemerintah Kabupaten XYZ merencanakan pengembangan sentra industri mebel sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, meningkatkan daya saing di pasar global, serta memberikan manfaat bagi berbagai pemangku kepentingan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis sentra industri mebel di XYZ dari perspektif finansial. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan pengumpulan data melalui survei dan kuesioner yang melibatkan UMKM mebel di Kecamatan A dan B. Analisis dilakukan dengan menghitung harga pokok produksi (HPP), biaya tenaga kerja, overhead, serta proyeksi laba rugi. Hasil pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja tahunan mencapai Rp 1.513.046.088, overhead Rp 997.270.000, dan biaya operasional non produksi Rp 724.560.000. Harga Pokok Penjualan (HPP) diperkirakan sebesar Rp 3.234.876.088, dengan potensi revenue tahunan Rp 4.464.000.000 dan laba bersih Rp 629.123.912. Proyeksi menunjukkan bahwa Break Even Point (BEP) diperkirakan tercapai antara tahun ke-8 dan ke-9, dengan target operasional optimum baru dapat dicapai pada tahun ke-10. Kajian ini memberikan dasar bagi Pemerintah Kabupaten XYZ dalam mengambil keputusan terkait pengembangan bisnis sentra industri mebel di masa mendatang.

Kata kunci: Break Even Point, Harga Pokok Produksi, UMKM mebel

ABSTRACT

MSMEs (*Micro, Small, and Medium Enterprises*) play a crucial role in supporting Indonesia's economy, including the furniture sector, which holds significant development potential. XYZ Regency is well-known as a furniture MSME hub with products exported widely. However, challenges such as raw material cutting efficiency, production quality standardization, and limited working capital remain obstacles for business actors. The XYZ Regency Government is planning to develop a furniture industrial center to improve community welfare, increase global market competitiveness, and benefit various stakeholders. This study aims to evaluate the business feasibility of a furniture industrial center in XYZ from a financial perspective. The quantitative method used involved data collection through surveys and questionnaires engaging 1,155 furniture MSMEs in A and B Subdistricts. Analysis was conducted by calculating cost of goods manufactured (COGM), labor costs, overhead, and projected profit and loss. The results indicate that annual labor costs reach IDR 1,513,046,088, overhead is IDR 997,270,000, and non-production operational costs are IDR 724,560,000. The estimated Cost of Goods Sold (COGS) is IDR 3,234,876,088, with annual revenue potential of IDR 4,464,000,000 and a net profit of IDR 629,123,912. Projections show that the Break-Even Point (BEP) is expected to be achieved between the 8th and 9th years, with optimum operational targets being reached by

the 10th year. This study provides a basis for XYZ Regency Government to make informed decisions regarding the development of the furniture industrial center business in the future.

Keyword: Break Even Point, Cost of Good Manufactured, Furniture MSME

1. Pendahuluan

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan salah satu pilar utama yang mendorong perekonomian suatu negara, termasuk di Indonesia. Pemerintah Indonesia sangat mendorong pengembangan UMKM karena kontribusinya dalam memperluas kesempatan kerja, meningkatkan daya saing, dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan berbagai kebijakan dan program dukungan, seperti fasilitas pembiayaan, pelatihan, dan digitalisasi, pemerintah berupaya memperkuat ekosistem UMKM agar dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian nasional. Pengembangan sektor UMKM juga merupakan menjadi salah satu fokus pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Arliman, 2017). Saat ini, UMKM mengalami tren pertumbuhan yang positif dengan peningkatan jumlah setiap tahunnya. Tren ini memberikan dampak positif bagi perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2023 UMKM berkontribusi sebesar 60,5% terhadap PDB Nasional. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM di Indonesia memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan agar dapat memberikan kontribusi yang lebih signifikan bagi perekonomian (Tambunan, 2023).

Salah satu UMKM yang terus berkembang di Indonesia adalah UMKM yang bergerak pada sektor mebel atau furnitur. Menurut Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Teten Masduki Indonesia memiliki peluang besar pada sektor industri mebel. Dengan kekayaan alam Indonesia yang melimpah untuk bahan baku furnitur berupa kayu, Indonesia berpotensi menjadi penyuplai furnitur dunia (Ma'arif, 2024). Salah satu wilayah di Indonesia yang menjadi sentra UMKM mebel adalah Kabupaten di XYZ di Jawa Tengah. Kabupaten XYZ telah mengidentifikasi industri mebel sebagai sektor ekonomi dengan potensi tinggi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama bagi para pelaku usaha kecil dan menengah. Dua kecamatan di XYZ, yaitu A dan B, menjadi pusat pengembangan mebel dan produk kayu jati. Setiap harinya, ratusan perajin dari wilayah tersebut mengirimkan produk mereka untuk dieksport melalui Solo dan Semarang.

Beberapa masalah yang sering ditemui oleh para pelaku UMKM mebel adalah yang pertama adalah efisiensi pemotongan bahan baku kayu. Dalam proses pemotongan perlu dilakukan perhitungan agar tidak menimbulkan sisa bahan baku yang terlalu banyak. Permasalahan yang lain adalah terkait dengan standarisasi hasil produksi baik dari segi kualitas pahatan, ukuran, presisi, serta karakter hasil ukiran. Hal ini terjadi karena penggunaan alat yang masih manual serta keterampilan pengrajin yang berbeda-beda. Isu yang lain yang perlu menjadi perhatian adalah terkait dengan isu modal kerja yang menjadi kendala bagi UMKM-UMKM kecil.

Sebagai bentuk perhatian Pemerintah Daerah Kabupaten terhadap kesejahteraan UMKM Mebel di kawasan Kabupaten XYZ terutama pada Kecamatan A dan B, Pemerintah berencana untuk membangun kawasan sentra industri mebel. Tujuan dari pengembangan kawasan industri diharapkan dapat memberikan manfaat tidak hanya bagi pengrajin, tapi juga bagi pemerintah dan investor baik dalam maupun luar negeri. Sentra Industri ini juga diharapkan dapat mendorong industri mebel di kawasan Kecamatan XYZ berkembang memenuhi skala ekspor dan dapat bersaing dengan pasar global yang pada akhirnya dapat meningkatkan perekonomian daerah. Untuk dapat merealisasikan rencana pemerintah dalam membangun kawasan sentra industri mebel, analisis terhadap faktor finansial seperti perhitungan harga pokok produksi (HPP) sera laba rugi perlu dilakukan untuk mengetahui proyeksi kelayakan bisnis sentra industri mebel kedepannya. Sentra industri mebel, terutama yang dikelola oleh UMKM, sering menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan, seperti kesulitan menghitung harga pokok produksi (HPP), menentukan titik impas (BEP), dan

mengelola laporan laba rugi secara efektif. Analisis keuangan menjadi krusial karena membantu UMKM memahami struktur biaya, mengidentifikasi peluang penghematan, dan memproyeksikan keuntungan, yang pada akhirnya mendukung keberlanjutan bisnis. Dalam konteks sentra industri mebel, analisis ini tidak hanya memberikan gambaran keuangan yang lebih jelas tetapi juga membantu pengusaha kecil membuat keputusan strategis yang lebih baik, seperti penentuan harga jual dan alokasi sumber daya.

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu Pemerintah Kabupaten XYZ dalam mengevaluasi kelayakan bisnis dari bisnis sentra mebel berdasarkan aspek finansial dengan menghitung biaya tenaga kerja, biaya operasional, laba rugi, Harga Pokok Produksi dan Penjualan serta *Break Even Point* (BEP). Dengan demikian pengabdian ini dapat memberikan solusi berbasis analisis finansial bagi UMKM mebel agar mampu berkembang memasuki pasar global. Selain itu diharapkan pengabdian ini dapat digunakan oleh pemerintah dalam mengambil keputusan terkait dengan rencana pengembangan bisnis sentra industri mebel di Kabupaten XYZ dalam rangka meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha sentra mebel.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Harga Pokok Produksi Penjualan

Harga pokok produksi merupakan seluruh biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang para periode tertentu yang mencangkup semua biaya untuk mengubah bahan baku menjadi bahan jadi. Biaya-biaya dalam harga pokok produksi yaitu meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* yang didalamnya termasuk biaya utilitas, pemeliharaan mesin, dan biaya sewa fasilitas produksi. Sedangkan harga pokok penjualan adalah keseluruhan biaya yang diperlukan untuk mengirimkan produk jadi sampai ke konsumen pada periode, dimana didalamnya terdapat perhitungan biaya produksi, biaya pengiriman (Garrison et al., 2006). Beberapa penelitian terdahulu terkait perhitungan harga pokok produksi di UMKM antara lain Novietta et al. (2022). Mulyani et al. (2021) juga melakukan pelatihan perhitungan HPP bagi UMKM di Kabupaten Pati, Iswani et al. (2021) di Kelurahan Majelengka Bandung, sedangkan Yustitia & Adriansah (2022) di Desa Sawahkulo. (Iswati et al., 2021; Mulyani et al., 2021; Novietta et al., 2022; Yustitia & Adriansah, 2022).

2.2. Laba Rugi

Perhitungan laba rugi dalam analisis keuangan merupakan langkah penting dalam menilai kinerja keuangan perusahaan selama periode tertentu. Laporan laba rugi menyoroti pendapatan yang dihasilkan dari operasi bisnis, dikurangi semua biaya dan pengeluaran terkait, seperti biaya pokok penjualan (COGS), biaya operasional, pajak, dan bunga. Perhitungan ini mengungkapkan apakah perusahaan menguntungkan atau menghadapi kerugian. Beberapa penelitian terkait perhitungan laba rugi di UMKM antara lain Nurfalaqi et al. (2023) yang melakukan pendampingan UMKM untuk perhitungan laba-rugi secara digital, Hasnawati et al. (2023) memberikan pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan penyusunan laporan laba rugi bagi komunitas UMKM di Provinsi Lampung, sedangkan Nurhasanti & Budiantara memberikan pelatihan penyusunan laporan laba rugi pada UMKM kue cucur di desa Pranggong. (Hasnawati et al., 2023; Nurfalaqi et al., 2023; Nurhasanati & Budiantara, 2023).

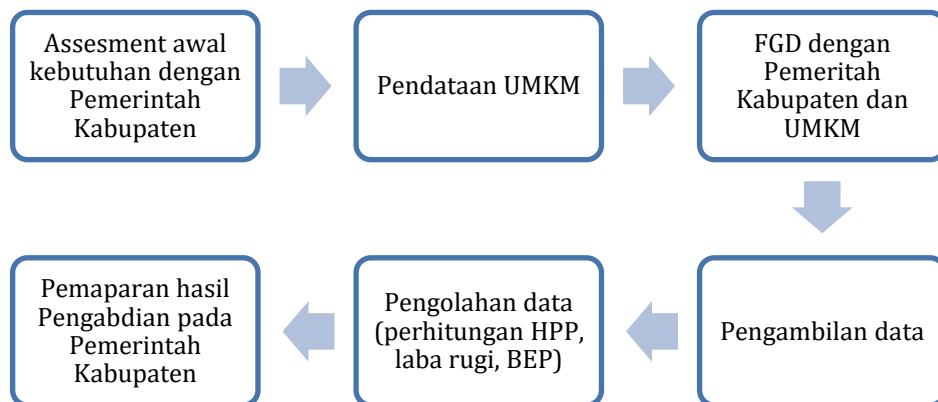
2.3. Break Even Point (BEP)

BEP didefinisikan sebagai sebuah titik yang menunjukkan suatu kondisi dimana nilai pemasukan dari penjualan sama dengan semua pengeluaran. Dapat diartikan juga bahwa suatu nilai yang menunjukkan kapasitas produksi atau waktu yang menjadi antara kondisi untung atau rugi dari sebuah perusahaan. BEP dihitung berdasarkan biaya produksi baik tetap maupun variabel. Biaya variabel merupakan biaya yang besarnya dipengaruhi oleh volume produksi seperti biaya bahan baku langsung

dan tenaga kerja langsung. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang totalnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi seperti biaya sewa, administratif, listrik). Nilai total dari biaya tetap dan variabel akan dibandingkan dengan total *revenue* untuk mendefinisikan jumlah penjualan sebagai batas kapan perusahaan mendapatkan untung atau rugi (Tsorakidis et al., 2008). Beberapa penelitian terkait perhitungan BEP di UMKM antara lain Dewanto et al. (2023) yang melakukan perhitungan volume produksi menggunakan BEP di UMK Tofu. Dwintara et al. (2023) melakukan analisis BEP dalam perencanaan laba di UMKM ayam Gebrek di Pontianak. Sedangkan Petra et al. (2024) menerapkan BEP pada UMKM krupuk cabe di kota Padang. (Dewanto et al., 2023; Dwintara et al., 2023; Petra et al., 2024)

3. Metodologi

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Kabupaten XYZ dengan melibatkan beberapa pihak antara lain Pemerintah Kabupaten XYZ dan UKM mebel pada khususnya yang berada di Kecamatan A dan B yang terdiri dari 10 desa. Pendekatan yang digunakan pada kajian ini adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif menurut Punch (dalam Salmaa, 2023) diartikan sebagai penelitian berdasarkan pengalaman empiris yang mengumpulkan data-data berbentuk angka yang dapat dihitung dan berbentuk numerik. Sedangkan menurut Creswell (dalam Salmaa, 2023), pengertian kuantitatif sebagai upaya menyelidiki masalah. Berikut ini merupakan alur kegiatan pengabdian yang dilakukan dalam kajian ini.



Gambar 1. Alur Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pengabdian ini merupakan serangkaian kegiatan yang salah satunya adalah kegiatan untuk menganalisis kelayakan bisnis sentra industri berdasarkan aspek finansial. Pengabdian masyarakat ini dimulai dengan *assessment* awal kebutuhan bersama Pemerintah Kabupaten untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi UMKM di sentra industri mebel. Setelah itu, dilakukan pendataan UMKM guna memperoleh informasi spesifik terkait jumlah, skala usaha, serta kondisi operasional mereka. Selanjutnya, dilaksanakan FGD (*Focus Group Discussion*) yang melibatkan Pemerintah Kabupaten dan pelaku UMKM untuk menggali lebih dalam kebutuhan serta potensi yang dapat dikembangkan. Tahap berikutnya adalah pengambilan data berupa informasi keuangan dan operasional UMKM menggunakan kuesioner. Setelah mendapatkan data-data yang diperlukan kemudian dilakukan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan dengan memperhitungkan terlebih dahulu biaya tenaga kerja, biaya operasional produksi (*overhead*) dan non produksi. Kemudian dilakukan perhitungan prediksi *revenue* dengan memperkirakan target operasional dan biaya sewa permesinan. Setelah itu dilakukan perhitungan laba rugi dengan membandingkan seluruh biaya yang dikeluarkan serta perkiraan pendapatan dalam kondisi target optimum yang beroperasi selama 20 hari sebulan tercapai. Setelah itu semua biaya dan nilai-nilai

prediksi diolah melalui perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), *Break-Even Point* (BEP), dan laporan laba rugi untuk mendapatkan gambaran kelayakan finansial dari proyeksi bisnis. Hasil pengolahan data ini kemudian dipaparkan kembali kepada Pemerintah Kabupaten dalam tahap pemaparan hasil pengabdian, yang mencakup rekomendasi strategis untuk mendukung pengembangan UMKM di sentra industri mebel.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Asesment Awal

Proses *assesment* awal ini dilakukan diskusi awal dengan pemerintah Desa terkait dengan masalah yang dihadapi serta tujuan penyelesaian masalahnya. Pengembangan sentra industri mebel ini dibuat dengan tujuan untuk membantu mengembangkan industri mebel di Kabupaten Sragen dengan mengadakan fasilitas produksi. Dalam proses perencanaan pengembangan sentra industri mebel ini, pemerintah merencanakan untuk dapat menyediakan mesin-mesin yang dapat digunakan oleh pengrajin dalam proses produksi dan proses ini akan dilakukan beberapa tahapan. Dimana untuk menggunakan mesin-mesin yang disediakan pengrajin harus membayar sewa dengan membawa bahan baku kayu mereka sendiri. Sentra kerajinan ini tidak melakukan produksi sendiri, hanya memfasilitasi permesinan. Sehingga perlu dibuat sebuah analisa untuk menentukan proses bisnis sentra industri mebel dan analisis finansialnya.

4.2. Pendataan UMKM

Populasi pada penelitian adalah Industri Kecil Menengah (IKM) yang ada di Kabupaten XYZ khususnya di Kecamatan A dan B dan terdapat 10 desa pada 2 kecamatan tersebut. Sesuai dengan data dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten XYZ, jumlah IKM mebel di Kecamatan A adalah 300 dan di Kecamatan B adalah 855 IKM, sehingga total populasi adalah 1155 IKM. Sampel pada penelitian ini diambil di 10 desa Kecamatan A dan B dengan melibatkan koperasi atau kelompok IKM pada masing-masing desa.

4.3. Focus Group Discussion (FGD)

Pada tahap ini dilakukan FGD yang melibatkan Pemerintah Kabupaten XYZ dan perwakilan kelompok-kelompok UMKM mebel. Pada forum ini didiskusikan kebutuhan apa saja dari UMKM yang dapat difasilitasi oleh sentra industri mebel nantinya termasuk layanan permesinan yang dibutuhkan oleh UMKM mebel. Untuk tahapan yang pertama layanan permesinan yang akan diadakan adalah layanan penggergajian (*sawmill*) dan pengeringan (*kilndry*). *Sawmill* merupakan salah satu fasilitas pengolahan kayu mentah menjadi produk kayu yang siap digunakan dalam berbagai produk olahan kayu. *Sawmill* adalah sebuah proses pembelahan kayu bulat menggunakan mesin gergaji menjadi beberapa lembar papan dan balok kayu untuk diproses menjadi furniture atau produk kayu lainnya (Hidayat, 2023). *Kilndry* merupakan suatu proses pengeringan yang dilakukan untuk mengurangi kadar air dalam kayu. Hal ini perlu dilakukan agar kayu tidak mengalami perubahan bentuk ataupun rusak ketika disimpan atau dalam proses pengeringan (Arifuddin, 2021).

Berdasarkan hasil diskusi, diperkirakan dengan beroperasi secara maksimum, layanan *sawmill* dapat mencapai kapasitas produksi $52 \text{ m}^3/\text{hari}$, sedangkan *kilndry* dapat mencapai $10 \text{ m}^3/\text{hari}$. Kemudian *kilndry* hanya mampu 10 m^3 per hari, maka untuk *sawmill* menyesuaikan dan dengan perkiraan hari kerja adalah 20 hari, sehingga didapatkan target produksi per bulan. Berdasarkan survei yang telah dilakukan diperkirakan kebutuhan kayu untuk IKM mebel di wilayah Kecamatan A dan B adalah 16.343 m^3 per bulan. Jumlah kebutuhan kayu yang telah terpenuhi baru sekitar 6.925 m^3 per bulan, sehingga masih terdapat kekurangan sebesar 9.418 m^3 per bulan. Dengan kapasitas 200 m^3 per bulan, maka sentra mebel dapat berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan kayu sebesar 2% dari total kekurangan.

4.4. Pengambilan Data

Proses pengambilan data dilakukan dengan melibatkan koperasi ataupun kelompok-kelompok UMKM di 10 desa tersebut (Salmaa, 2023). Pengumpulan data dilakukan menggunakan kuesioner dan disebarluaskan ke koperasi maupun perwakilan UMKM yang menjadi sampel. Sebelum langkah pertama dalam menyusun kuesioner adalah menentukan variabel-variabel pertanyaan yang akan digunakan untuk menganalisis finansial sentra industri mebel. Beberapa pertanyaan yang terkait dengan analisis finansial ini adalah

1. Berapa kapasitas produksi per bulan?
2. Apa saja biaya yang dibutuhkan untuk produksi?
3. Apa saja bahan yang dibutuhkan untuk produksi?
4. Berapa biaya yang dibutuhkan untuk sewa permesinan?
5. Berapa harga jual produknya?

4.5. Pengolahan Data

Setelah data-data terkumpul, dilakukan perhitungan untuk analisis finansial antara lain perhitungan harga pokok produksi, harga pokok penjualan, prediksi *revenue*, perhitungan laba rugi, dan *break even point* (BEP).

4.5.1. Harga Pokok Produksi

Dengan prediksi kebutuhan tersebut maka dapat diperkirakan kebutuhan biaya sebagai berikut:

a. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja yang termasuk disini adalah gaji seluruh pegawai sentra industri mebel baik dari pengurus, administratif, sopir, petugas keamanan, pramu bakti, operator serta teknisi dengan total keseluruhan jumlah pegawai adalah 26 orang. Diperkirakan dalam setahun diperlukan biaya sebesar Rp1.513.046.088 per tahun.

b. Biaya *manufacturing overhead*

Biaya ini meliputi semua biaya operasional termasuk biaya listrik, suku cadang, perawatan mesin, dan bahan bakar mesin. Total biaya *manufacturing overhead* ini diperkirakan sebesar Rp 997.270.000 per tahun.

Pada analisis ini tidak ada biaya bahan baku dikarenakan sentra industri ini tidak melakukan produksi dan hanya melayani persewaan mesin. Perhitungan harga pokok produksi disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Harga Pokok Produksi

Klasifikasi biaya	Total biaya tahunan
Tenaga kerja	Rp 1.513.046.088
<i>Manufacturing overhead</i>	Rp 997.270.000
Total	Rp 2.510.316.088

4.5.2. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan merupakan penjumlahan antara Harga Pokok Produksi dengan biaya operasional non produksi, dan dalam sentra mebel ini biaya operasional non produksi adalah biaya operasional kantor, perawatan serta pemeliharaan gedung. Biaya operasional kantor diperkirakan Rp 600.000.000 per tahun dan biaya perawatan serta pemeliharaan gedung diperkirakan Rp 124.560.000 sehingga total biaya non operasional menjadi Rp724.560.000. Harga pokok penjualan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Harga Pokok Penjualan

Klasifikasi biaya	Total biaya tahunan
Harga Pokok Produksi	Rp 2.510.316.088
Biaya operasional non produksi	Rp 724.560.000
Total	Rp 3.234.876.088

4.5.3. Prediksi Revenue

Pada sentra mebel ini, *revenue* didapat dari penarikan tarif retribusi jasa pelayanan penggergajian (*sawmill*), pengeringan (*kilndry*), dan permesinan (pembahanan CNC dan non-CNC). Target untuk layanan penggergajian dan pengeringan masing-masing adalah 200m³ per bulan dengan hari kerja selama 20 hari, sedangkan target untuk layanan permesinan baik CNC dan non CNC didefinisikan dalam tabel berikut.

Tabel 3. Tarif dan Target Layanan Permnesinan

No	Mesin	Jumlah	Tarif per m ³	Tarif per jam	Target m ³ /bulan
1	Single Rip Saw	2	Rp300,000		80
2	Straight Line Rip Saw R20	2	Rp300,000		80
3	Radial Arm Saw	4	Rp300,000		160
4	Double Surface Planer	1	Rp750,000		32
5	CNC Tenon	1		Rp150,000	
6	CNC Router (cutting)	1		Rp150,000	
7	CNC Router (carving)	1		Rp500,000	
8	4-Side Moulder	1		Rp250,000	
9	Mortise / Tongue & Groove Machine	1	Rp400,000		45
10	Wood Lathe 4 Axis	1		Rp150,000	
11	Double Spindle Moulder	1	Rp750,000	Rp150,000	32
12	Single Planer P-20	1	Rp400,000		30
13	Jointer	1	Rp400,000		30

Tarif layanan setiap mesin didapatkan dari hasil survei tarif permesinan yang berlaku di sentra industri mebel. Dengan target penjualan sesuai dengan yang telah didefinisikan diawal dan tarif permesinan setiap layanan ditentukan maka diperoleh perkiraan *revenue* per bulan adalah Rp 372.000.000. per bulan atau Rp 4.464.000.000 per tahun.

4.5.4. Perhitungan Laba Rugi

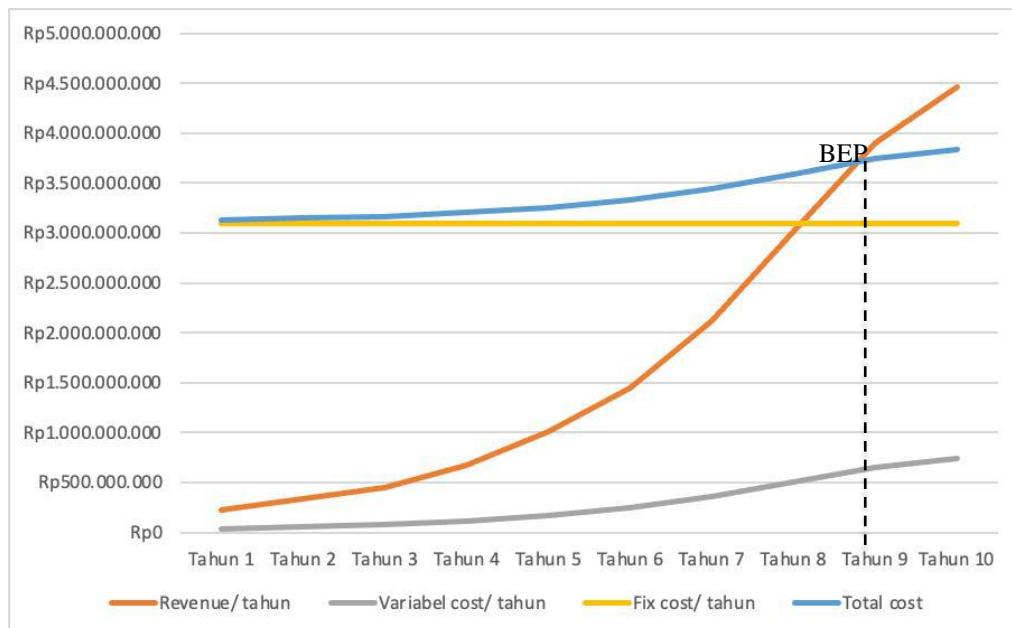
Laporan rugi/laba didapatkan dengan mempertimbangkan semua biaya tambahan seperti pelatihan, pajak, depresiasi. Pelatihan dan pembinaan merupakan aktivitas lain yang akan dilakukan di Sentra Mebel selain pelayanan jasa permesinan. Pelatihan dan pembinaan terkait hal-hal teknis seperti penggunaan mesin-mesin dan juga non teknis seperti manajemen UMKM akan diberikan oleh sentra mebel bagi para pengrajin mebel. Pelatihan direncanakan diadakan setiap bulan dengan target 20 perwakilan UMKM setiap bulannya. Biaya pelatihan diperkirakan sebesar Rp 600.000.000 per tahun dimana kebutuhan ini digunakan untuk honor, konsumsi, materi, alat serta bahan. Berikut ini merupakan perhitungan laba rugi untuk bisnis ini.

<i>Revenue</i> setahun	Rp 4.464.000.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 3.234.876.088
<i>Gross Profit</i>	Rp 1.229.123.912
<i>Operational cost</i> lainnya	
- Pelatihan	Rp 600.000.000
Profit	Rp 629.123.912

4.5.5. Proyeksi Bisnis

Proyeksi bisnis dilakukan dengan memproyeksikan bisnis sesuai dengan target yang lebih realistik. Perhitungan diatas merupakan prediksi pengeluaran dan pendapatan jika sentra industri berjalan

optimal sesuai dengan target. Namun tentu saja, secara realistik tidak mungkin jika bisnis langsung berjalan sesuai dengan target. Maka diperlukan proyeksi yang lebih realistik terkait dengan target pendapatan. Berdasarkan kajian yang telah dilakukan, maka ditetapkan bahwa pelayanan jasa dapat diberikan dengan mesin bekerja secara optimal setiap hari adalah pada tahun ke- 10. Sehingga biaya optimum dan *revenue* optimum terjadi pada tahun ke- 10. Untuk dapat melihat proyeksi bisnis selama 10 tahun diperlukan perhitungan beberapa aspek yaitu: *Variable Cost*, *Fixed Cost*, *Revenue* dan *Break Even Point* (BEP). Gambar 1 menunjukkan grafik terjadinya BEP dan diketahui bahwa BEP terjadi diantara tahun 8 menuju ke 9.



Gambar 2. Grafik BEP

4.6. Pemaparan Hasil

Setelah analisis finansial selesai dilakukan, tahap berikutnya adalah pemaparan hasil kepada Pemerintah Kabupaten XYZ. Agenda tersebut juga dihadiri oleh perwakilan kelompok UMKM serta dinas dan kantor terkait. Gambar 3 menunjukkan foto pelaksanaan pemaparan hasil pengabdian.



Gambar 3. Pemaparan Hasil Pengabdian

Pada kesempatan tersebut didapatkan beberapa masukan dari pihak-pihak yang terlibat diskusi yang kemudian digunakan untuk menambahkan ketajaman analisis serta masukan dalam mengembangkan proses bisnis sentra industri mebel di Kabupaten XYZ.

5. Kesimpulan

Berdasarkan kajian yang telah dilakukan dapat diketahui beberapa aspek biaya yang dibutuhkan dalam proyeksi bisnis sentra industri mebel di Kabupaten XYZ. Diketahui bahwa tenaga kerja tahunan yang dibutuhkan jika dengan target operasional yang optimum selama 20 bulan adalah Rp 1.513.046.088, biaya *manufacturing overhead* sebesar Rp 997.270.000, serta biaya operasional non produksi sebesar Rp724.560.000, sehingga Harga Pokok Penjualan yang didapatkan adalah Rp 3.234.876.088. *Revenue* tahunan diperkirakan sebesar Rp 4.464.000.000, dan perkiraan laba tahunannya setelah dikurangi biaya pelatihan adalah Rp 629.123.912. Target operasional optimum tentu tidak dapat dicapai langsung dan perlu beberapa waktu hingga bisnis dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan, dengan kajian yang mendalam diperoleh diperkirakan bahwa target operasional optimum akan dicapai pada tahun ke 10, sehingga BEP terjadi diantara tahun 8 menuju ke 9.

Berdasarkan hasil kajian, beberapa rekomendasi konkret dapat diberikan kepada pemerintah dan pelaku UMKM untuk mendukung implementasi proyeksi bisnis ini. Dalam jangka pendek, pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan terkait pengelolaan biaya, seperti perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan *Break-Even Point* (BEP), agar lebih memahami aspek keuangan bisnis mereka. Pemerintah daerah juga dapat berperan dengan menyediakan subsidi untuk menekan biaya pelatihan atau biaya operasional non-produksi yang signifikan pada tahap awal. Sementara itu, dalam jangka panjang, disarankan agar pemerintah membangun kemitraan dengan lembaga keuangan untuk memfasilitasi akses pembiayaan, sehingga target operasional optimum dapat dicapai lebih cepat. Selain itu, kebijakan pendukung seperti penyediaan infrastruktur yang memadai dan insentif pajak bagi UMKM yang berhasil mencapai skala tertentu dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi serta daya saing. Langkah-langkah ini diharapkan mampu mempercepat pertumbuhan sentra industri mebel di Kabupaten XYZ dan mendukung keberlanjutan usaha secara keseluruhan.

Daftar Pustaka

- Arifuddin, H. (2021). *Apa itu Kiln Dry?*. Diakses pada: 24 November 2024, URL: <Https://Henryarifuddin.Com/Apa-Itu-Kiln-Dry/>.
- Arliman, L. (2017). Perlindungan Hukum UMKM Dari Eksplorasi Ekonomi Dalam Rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Rechts Vinding: Media Pembinaan Hukum Nasional*, 6(3), 387–402.
- Dewanto, A. R., Mulyana, D., Saputra, L. D. E., & Sutopo, J. (2023). Perhitungan Volume Produksi Menggunakan Break Even Point (UMKM Tahu XYZ). *Journal of Industrial Engineering Innovattion*, 1(2), 48–53.
- Dwintara, M. F., Kurniati, P., & Yani, F. (2023). Analisis Break Even Point (BEP) dalam Perencanaan Laba UMKM (Studi : Ayam Geprek Nur Kecamatan Pontianak Barat, Pontianak. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*, 2(3), 298–303.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2006). *Akutansi Manajerial Edisi 11* (Vol. 11). Penerbit Salemba Empat.
- Hasnawati, Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 60–68. <https://www.kemenkopukm.com>.
- Hidayat, E. (2023). *10 Hal Tentang Sawmill Untuk Pemula*. Diakses pada: 24 November 2024, URL: <Https://Www.Tentangkayu.Com/2023/05/10-Hal-Tentang-Sawmill-Untuk-Pemula.Html>.

- Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., & Retnoningrum, E. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Umkm Di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4). <https://doi.org/10.36257/apts.vxix>
- Ma'arif, A. S. (2024). *Kemenkop: Industri mebel tingkatkan pertumbuhan ekonomi dalam negeri*. Diakses pada: 7 November 2024, URL: <Https://Www.Antaranews.Com/Berita/3985248/Kemenkop-Industri-Mebel-Tingkatkan-Pertumbuhan-Ekonomi-Dalam-Negeri>.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi Umkm Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 181–187.
- Novietta, L., Nurmadi, R., & Minan, K. (2022). Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Digital (JAMED)*, 2(3), 56–63. www.bkpm.go.id,
- Nurfalaqi, S. I., Umalihayati, Puspa, R., Nasrullah, A., Yuliah, Karmila, M., Mira Marlina7, & Widya Dwiyanti8. (2023). Pendampingan Eksistensi UMKM Dapros pada Desain Pengemasan, Pemasaran dan Perhitungan Laba-Rugi Secara Digital. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 2133–2141.
- Nurhasanati, I., & Budiantara, M. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Laba Rugi Pada Umkm Kue Cucur Desa Pranggong. *Community Development Journal*, 4(2), 2183–2186.
- Petra, B. A., Maulani, A., Darningsih, A., & Sabil, V. (2024). Penerapan Break Event Point (BEP) Pada UMKM Kerupuk Cabe Onang Di Kota Padang. *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 136–142.
- Salmaa. (2023). *Penelitian Kuantitatif: Pengertian, Tujuan, Jenis-Jenis, dan Langkah Melakukannya*. Diakses pada: 7 November 2024, URL: <Https://Penerbitdeepublish.Com/Penelitian-Kuantitatif/>.
- Tambunan, C. R. (2023). *Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia*. Diakses pada: 7 November 2024, URL: <Https://Djpb.Kemenkeu.Go.Id/Kppn/Lubuksikaping/Id/Data-Publikasi/Artikel/3134-Kontribusi-Umkm-Dalam-Perekonomian-Indonesia.Html>.
- Tsorakidis, N., Papadoulos, S., Zerres, M., & Zerres, C. (2008). *Break Even Analysis . BusinessSumup*.
- Yustitia, E., & Adriansah. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–9.