

# Artikel\_Analisis\_Perencanaan\_P roduksi\_Minuman\_Herbal\_Pada \_UMKM\_Liwut\_Sari- 1742298035292

*by* Turnitin™

---

**Submission date:** 18-Mar-2025 06:43AM (UTC-0500)

**Submission ID:** 2618114494

**File name:** Produksi\_Minuman\_Herbal\_Pada\_UMKM\_Liwut\_Sari-1742298035292.docx (7.5M)

**Word count:** 3022

**Character count:** 17104



## Analisis Perencanaan Produksi Minuman Herbal Pada UMKM Liwut Sari

Gradiana Sandriani<sup>1</sup>, Yoseba Pulinggomang<sup>2</sup>, Lukas J.B.B Hatu<sup>3</sup>

Prodi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nusa Cendana

Email: [nindisandriani20@gmail.com](mailto:nindisandriani20@gmail.com)<sup>1</sup>, [yoseba30@staf.undana.ac.id](mailto:yoseba30@staf.undana.ac.id)<sup>2</sup>, [hattulukas@gmail.com](mailto:hattulukas@gmail.com)<sup>3</sup>

### Article Info

#### Article history:

#### Keywords:

Production planning  
Sales forecasting  
Break event point

### ABSTRACT

This research is a case study with the object of research at UMKM Liwut Sari. The purpose of this study is to determine and explain the production planning of herbal drinks at UMKM Liwut Sari. Data collection techniques in this research are observation, interviews, and documentation while data analysis techniques use forecasting and Break Even Point (BEP). The results of the sales forecasting analysis of red ginger herbal drink and temulawak herbal drink at Liwut Sari UMKM in January are predicted to sell 263 packs of red ginger herbal drinks and 262 packs of temulawak herbal drinks, in February red ginger herbal drinks is 271 packs and temulawak herbal drinks is 270 packs, in March red ginger herbal drinks is 279 packs and temulawak herbal drinks is 278 packs. The results of the Break Even Point (BEP) analysis show that if UMKM Liwut Sari produces 86 packs of red ginger herbal drinks or Rp 4,289,855 and 81 packs of temulawak herbal drinks or Rp 4,054,794, then UMKM Liwut Sari does not make a profit or suffers a loss because at that point the company is in a state of principal return.

### ABSTRAK

Penelitian ini bersifat studi kasus dengan objek penelitian pada UMKM Liwut Sari. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan perencanaan produksi minuman herbal pada UMKM Liwut Sari. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi sedangkan teknik analisis data menggunakan peramalan (forecasting) dan Break Even Point (BEP). Hasil analisis peramalan penjualan sari jahe merah dan sari temulawak pada UMKM Liwut Sari pada bulan Januari diramalkan akan menjual sari jahe merah sebanyak 263 bungkus sari temulawak sebanyak 262 bungkus, bulan Februari sari jahe merah sebanyak 271 bungkus dan sari temulawak sebanyak 270 bungkus, bulan Maret sari jahe merah sebanyak 279 bungkus dan sari temulawak sebanyak 278 bungkus. Hasil analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa apabila UMKM Liwut Sari memproduksi sari jahe merah sebanyak 86 bungkus atau Rp 4.289.855 dan sari temulawak sebanyak 81 bungkus atau Rp 4.054.794, maka UMKM Liwut Sari tidak memperoleh keuntungan atau menderita kerugian karena pada titik tersebut perusahaan berada dalam keadaan pulang pokok.

**Kata Kunci:** Perencanaan produksi, peramalan penjualan, break event point

## 1. Pendahuluan

Perkembangan dunia bisnis saat ini memberikan dampak yang positif bagi perekonomian Indonesia karena dapat membuka lapangan pekerjaan baru, setiap orang yang memiliki ide, peluang, dan keberanian untuk mengambil risiko dapat membangun sebuah usaha. Orang-orang yang tertarik untuk menjalankan sebuah usaha bisa membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain, karena perusahaannya membutuhkan karyawan untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Berdasarkan data kementerian koperasi dan UMKM pada tahun 2023, kontribusi UMKM dalam penyerapan tenaga kerja nasional sangat besar yaitu 97% dari total tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dan berperan penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan (Kementerian koperasi dan UKM, 2024)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ingin berkembang perlu memperhatikan manajemen yang baik untuk perusahaannya agar dapat bertahan dan bisa bersaing dengan perusahaan lainnya. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai, agar tujuan tersebut dapat tercapai fungsi manajemen produksi harus diperhatikan, salah satu fungsi manajemen produksi yang perlu diperhatikan agar perusahaan dapat mencapai tujuannya yaitu perencanaan produksi. Menurut Didi Pianda (2018:10) perencanaan produksi adalah proses memproduksi barang dalam suatu periode tertentu yang diramalkan atau dijadwalkan melalui pengorganisasian sumber daya seperti tenaga kerja, bahan baku, mesin dan peralatan lainnya.

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh (Ririn dkk., 2024), (Thome dkk., 2024), (Obehatan dkk., 2024), menunjukkan bahwa untuk membuat suatu perencanaan produksi dibutuhkan data penjualan pada masa lampau yang dijadikan sebagai acuan untuk pembuatan ramalan penjualan.

Menurut Handoko (2015:260) peramalan adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Esensi peramalan adalah perkiraan peristiwa-peristiwa di waktu yang akan datang atas dasar pola-pola di waktu yang lalu penggunaan kebijakan terhadap proyeksi-proyeksi dengan pola-pola di waktu yang lalu.

UMKM Liwut Sari merupakan usaha yang memanfaatkan rempah-rempah untuk menghasilkan produk minuman herbal, jenis produk yang diproduksi ada tiga yaitu, sari jahe merah, sari temulawak, dan sari kunyit, dalam bentuk serbuk yang dikemas dalam kemasan standing pouch dengan ukuran 50 gram dan 250 gram. Namun pada penelitian ini peneliti hanya fokus pada produk sari jahe merah dan sari temulawak ukuran 250 gram. Sebagai perusahaan yang kegiatan utamanya memproduksi minuman herbal, maka dalam pelaksanaannya membutuhkan perencanaan produksi agar tidak terjadi kelebihan ataupun kekurangan produksi. Adapun volume produksi dan penjualan UMKM Liwut Sari bulan Agustus – Desember 2024 dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.2**  
**Volume Produksi dan Penjualan Jahe Merah dan Temulawak**  
**kemasan 250 gram pada UMKM Liwut Sari**  
**Agustus - Desember 2024**

Bulan	Jenis Produk	Rencana Produksi (Bungkus)	Realisasi Produksi (Bungkus)	Penjualan (Bungkus)	Sisa Penjualan (Bungkus)
Agustus	Jahe Merah	220	235	230	5
	Temulawak	220	235	229	6
September	Jahe Merah	240	240	240	0
	Temulawak	240	240	235	5
Oktober	Jahe Merah	250	245	237	8

	Temulawak	250	245	240	5
November	Jahe Merah	260	255	255	0
	Temulawak	260	255	250	5
Desember	Jahe Merah	270	265	260	5
	Temulawak	270	265	260	5

Sumber: UMKM Liwut Sari 2024

Dilihat dari data tabel diatas UMKM Liwut Sari mengalami peningkatan produksi dari bulan ke bulan, akan tetapi masih ada produk yang tidak terjual. Rencana produksi juga tidak dapat terealisasi hal ini disebabkan oleh faktor-faktor seperti, bahan baku yang tidak terpenuhi, pemimpin UMKM Liwut Sari yang belum mampu membuat perencanaan produksi dengan baik karena, perencanaan produksi yang dilakukan oleh UMKM Liwut Sari berdasarkan perkiraan dan pengalaman mereka dari tahun-tahun sebelumnya, sehingga proses produksi sering mengalami hambatan. Kekurangan Produksi yang terjadi, akan berakibat berpalingnya pelanggan dan kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu perencanaan produksi menjadi salah satu hal yang sangat penting dan perlu diperhatikan oleh UMKM Liwut Sari. Dari uraian di atas, maka penulis tertarik mengambil judul "ANALISIS PERENCANAAN PRODUKSI MINUMAN HERBAL PADA UMKM LIWUT SARI".

## 2. Tinjauan Pustaka

### 2.1 Manajemen Produksi

Manajemen produksi merupakan suatu ilmu yang membahas secara komprehensif bagaimana pihak manajemen produksi perusahaan mempergunakan ilmu dan seni yang dimiliki dengan mengarahkan dan mengatur orang-orang untuk mencapai suatu hasil produksi yang diinginkan (Irfham Fahmi, 2012:3).

### 2.2 Perencanaan

Dessler (2008:2) perencanaan adalah proses menentukan tujuan dan standar, mengembangkan aturan dan prosedur atau tata cara, mengembangkan rencana dan meramalkan, memprediksikan dan memproyeksikan peristiwa-peristiwa di masa depan, kebijakan dan kegiatan yang manusia butuhkan untuk membawa orang-orang atau aspek sumber daya manusia pada suatu posisi manajemen.

### 2.3 Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi merupakan perencanaan sebelumnya mengenai orang-orang, bahan-bahan, mesin dan peralatan lainnya serta modal yang digunakan untuk memproduksi barang-barang pada suatu periode tertentu di masa yang akan datang sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan (Assauri 2004:6).

### 2.4 Ramalan Penjualan

Heizer dan Render (2015: 333) peramalan adalah seni dan ilmu untuk memprediksi kejadian di masa depan dengan melibatkan pengambilan data historis dan memproyeksikannya ke masa yang akan datang dengan pendekatan model sistematis.

### 2.5 Break Even Point (BEP)

Bambang Riyanto (2005: 359) analisis break even adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

## 3. Metode Penelitian

Penelitian ini akan mengkaji tentang Analisis Perencanaan Produksi Minuman Herbal Pada UMKM Liwut Sari, ruang lingkup penelitian ini meliputi perencanaan produksi, bahan baku yang

digunakan, jumlah tenaga kerja, aspek permodalan serta mesin dan peralatan yang digunakan dalam mencapai target produksi.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus yang fokus pada perencanaan produksi yang dilakukan pengusaha UMKM Liwut Sari untuk menentukan volume produksi yang tepat. Untuk pengumpulan data dalam penelitian ini, teknik yang digunakan oleh penulis adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode trend linear dan *break even point*.

#### 4. Hasil Analisis dan pembahasan

##### 3.1. Analisis Ramalan Penjualan

Data hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil penjualan sari jahe dan sari temulawak dari bulan Agustus – Desember 2024 akan digunakan sebagai dasar untuk menyusun ramalan penjualan untuk 3 bulan kedepan. Hasil Penjualan tersebut disajikan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.3**  
**Volume Penjualan Jahe Merah dan Temulawak UMKM Liwut Sari**  
**Bulan Agustus 2024 - Desember 2024**

Bulan	Jenis Produk	Volume Penjualan (Kemasan 250 gram)
Agustus	Jahe Merah	230 pcs
	Temulawak	229 pcs
September	Jahe Merah	240 pcs
	Temulawak	235 pcs
Oktober	Jahe Merah	237 pcs
	Temulawak	240 pcs
November	Jahe Merah	255 pcs
	Temulawak	250 pcs
Desember	Jahe Merah	260 pcs
	Temulawak	260 pcs

Sumber: UMKM Liwut Sari Tahun 2024

Tabel diatas, menunjukkan bahwa volume penjualan jahe merah dan temulawak dari bulan ke bulan mengalami fluktuasi.

Berdasarkan data di atas peneliti dapat menganalisis perencanaan produksi yang didasarkan pada proyeksi penjualan untuk menyusun ramalan penjualan di masa mendatang. Hal ini dilakukan dengan menggunakan persamaan fungsi linear sederhana (Assauri 1984) dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Keterangan:

Y: Besarnya ramalan penjualan untuk tahun x

a: Elemen tetap dari setiap penjualan

b: Tingkat pertumbuhan penjualan setiap tahun

x: Rentang waktu tertentu.

Agar dapat memperoleh nilai a dan b dapat dilakukan menggunakan cara:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Di bawah ini adalah perhitungan ramalan penjualan untuk UMKM Liwit Sari berdasarkan data penjualan bulan Agustus – Desember 2024 yang bisa digunakan sebagai dasar untuk melakukan peramalan selama 3 bulan ke depan, sebagaimana ditampilkan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.4**  
**Persiapan Perhitungan Ramalan Penjualan Sari Jahe Merah dan Sari Temulawak pada UMKM Liwit Sari Bulan Agustus – Desember 2024**

Bulan	Nama Produk	Penjualan (Y)	X	XY	X <sup>2</sup>
Agustus	Sari Jahe Merah	230 pcs	-2	-460	4
	Sari Temulawak	229 pcs		-458	
September	Sari Jahe Merah	240 pcs	-1	-240	1
	Sari Temulawak	235 pcs		-235	
Oktober	Sari Jahe Merah	237 pcs	0	0	0
	Sari Temulawak	240 pcs		0	
November	Sari Jahe Merah	255 pcs	1	255	1
	Sari Temulawak	250 pcs		250	
Desember	Sari Jahe Merah	260 pcs	2	520	4
	Sari Temulawak	260 pcs		520	
$\Sigma$	Sari Jahe Merah	1.222 pcs	0	75	10
	Sari Temulawak	1.214 pcs		78	

Sumber : UMKM Liwit Sari setelah diolah oleh peneliti

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa selama 5 bulan belakangan UMKM Liwit Sari menjual sari jahe merah sebanyak 1.222 bungkus dan sari temulawak sebanyak 1.214 bungkus, bulan Oktober ditentukan sebagai bulan dasar dalam melakukan peramalan penjualan pada 3 bulan ke depan.

Nilai variabel a dan b untuk sari jahe merah adalah:

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{1.222}{5} = 244,4 \text{ dibulatkan menjadi } 244$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{75}{10} = 7,5 \text{ dibulatkan menjadi } 8$$

Nilai variabel a dan b untuk sari temulawak adalah:

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{1.214}{5} = 242,8 \text{ dibulatkan menjadi } 243$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{78}{10} = 7,8 \text{ dibulatkan menjadi } 8$$

Nilai “a” adalah elemen tetap yang ada di tiap bulan, sedangkan nilai “b” menunjukkan pertumbuhan penjualan bulanan. B perhitungan nilai a dan b di atas, peneliti dapat merencanakan proyeksi penjualan untuk bulan Januari – Maret 2025 pada UMKM Liwit Sari adalah sebagai berikut.

1. Bulan Januari

- Besarnya nilai x sari jahe merah pada bulan Januari adalah 3

$$Y = a + bx$$

$$= 244 + 8(3)$$

$$= 244 + 24$$

$$= 268$$

- Besarnya nilai x sari temulawak pada bulan Januari adalah 3

$$\begin{aligned} Y &= a + bx \\ &= 243 + 8 (3) \\ &= 243 + 24 \\ &= 267 \end{aligned}$$

2. Bulan Februari

- Besarnya nilai x sari jahe merah pada bulan Februari adalah 4

$$\begin{aligned} Y &= a + bx \\ &= 244 + 8 (4) \\ &= 244 + 32 \\ &= 276 \end{aligned}$$

- Besarnya nilai x sari temulawak pada bulan Februari adalah 4

$$\begin{aligned} Y &= a + bx \\ &= 243 + 8(4) \\ &= 243 + 32 \\ &= 275 \end{aligned}$$

3. Bulan Maret

- Besarnya nilai x sari jahe merah pada bulan Maret adalah 5

$$\begin{aligned} Y &= a + bx \\ &= 244 + 8 (5) \\ &= 244 + 40 \\ &= 284 \end{aligned}$$

- Besarnya nilai x sari temulawak pada bulan Maret adalah 5

$$\begin{aligned} Y &= a + bx \\ &= 243 + 8 (5) \\ &= 243 + 40 \\ &= 283 \end{aligned}$$

**Tabel 4.5**  
**Hasil Pehitungan Ramalan Penjualan UMKM Liwut Sari**  
**Bulan Januari – Maret 2025**

Bulan	Sari Jahe Merah (Bungkus)	Sari Temulawak (Bungkus)
Januari	268	267
Februari	276	275
Maret	284	283

Sumber: Hasil olahan peneliti

Tabel di atas merupakan hasil perhitungan ramalan penjualan pada UMKM Liwut Sari pada bulan Januari – Maret 2025. Namun jika dilihat pada keadaan produksi (Tabel 1) di mana pada bulan Desember 2024 terjadi sisa penjualan sari jahe merah dan sari temulawak masing-masing sebanyak

5 bungkus. Maka dari itu agar dapat menentukan perencanaan produksi yang tepat, maka hasil ramalan dikurangi dengan sisa penjualan pada bulan Desember.

Maka jumlah sari jahe merah dan sari temulawak yang harus diproduksi oleh UMKM Liwut Sari adalah sebagai berikut:

1. Sari Jahe Merah

- Bulan Januari =  $268 - 5 = 263$
- Bulan Februari =  $276 - 5 = 271$
- Bulan Maret =  $284 - 5 = 279$

2. Sari Temulawak

- Bulan Januari =  $267 - 5 = 262$
- Bulan Februari =  $275 - 5 = 270$
- Bulan Maret =  $283 - 5 = 278$

Tabel di bawah ini menyajikan hasil perhitungan perencanaan produksi UMKM Liwut Sari pada bulan Januari – Maret 2025 sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Rencana Produksi UMKM Liwut Sari**  
**Bulan Januari – Maret 2025**

Bulan	Sari Jahe Merah (Bungkus)	Sari Temulawak (Bungkus)
Januari	263	262
Februari	271	270
Maret	279	278

*Sumber: Hasil olahan peneliti*

Dari tabel di atas, terlihat adanya peningkatan yang konstan selama 3 bulan produksi yang akan datang. Hasil perhitungan ini dapat dijadikan pedoman dalam menentukan kapasitas produksi UMKM Liwut Sari untuk periode 3 bulan ke depan, dengan asumsi-asumsi bahwa ketersediaan dan harga bahan baku serta bahan penolong tetap stabil, permintaan konsumen tidak menurun, ketersediaan modal usaha, dan tidak ada sisa penjualan setiap bulannya.

Jika UMKM Liwut Sari mengabaikan hasil perhitungan perencanaan produksi tersebut, dapat menyebabkan permintaan pasar tidak terpenuhi karena perusahaan memproduksi dalam jumlah sedikit. Di sisi lain, jika perusahaan memproduksi secara berlebihan, mereka akan menghadapi biaya tambahan untuk penyimpanan, dan harga jual akan menurun, yang pada akhirnya berdampak negatif pada profitabilitas perusahaan.

### 3.2. Analisis Break Event Point

Dalam melakukan analisis ini dapat menggunakan rumus *Break Event Point* menurut Harjanto (1999:33) untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi *Break Event Point*;

$BEP(x) = \frac{F}{P-V}$  dan untuk menghitung berapa jumlah uang yang perlu diterima agar terjadi *Break Even Point*;  $BEP(x) = \frac{F}{1-P}$ . Biaya produksi sari jahe merah dan sari temulawak harus digolongkan

dalam unsur biaya variabel dan biaya tetap sebagai berikut:

1. BEP Sari Jahe Merah

BEP produk sari jahe merah pada UMKM Liwut Sari  
 F: Biaya tetap = Rp 2.960.000  
 P: Harga jual/unit = Rp 50.000  
 V: Biaya variabel/unit = Rp 15.629

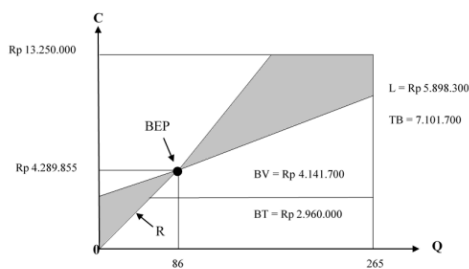
$$\begin{aligned} \text{BEP (x)} &= \frac{F}{p-V} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.960.000}{\text{Rp } 50.000 - \text{Rp } 15.629} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.960.000}{\text{Rp } 34.371} \\ &= 86 \text{ bungkus produk} \end{aligned}$$

BEP dalam Rupiah sari jahe merah pada UMKM Liwut Sari

$$\begin{aligned} \text{BEP (x)} &= \frac{F}{1-\frac{V}{p}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.960.000}{1-\frac{\text{Rp } 15.629}{\text{Rp } 50.000}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.960.000}{1-0,31} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.960.000}{0,69} \\ &= \text{Rp } 4.289.855 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa tingkat BEP sari jahe merah pada UMKM Liwut Sari pada bulan Desember sebanyak 86 bungkus sari jahe merah atau Rp 4.289.855. Pada titik inilah perusahaan berada pada keadaan pulang pokok atau titik impas.

**Gambar 4.4**  
**Grafik Perhitungan BEP Sari Jahe Merah Pada UMKM Liwut Sari**



Sumber: Hasil olahan peneliti

2. BEP Sari Temulawak

BEP dalam produk sari temulawak pada UMKM Liwut Sari

F: **10** ya tetap = Rp 2.960.000

P: **10** ya tetap = Rp 50.000

V: **10** ya tetap = Rp 13.357

$$\text{BEP (x)} = \frac{F}{p-V}$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.960.000}{\text{Rp } 50.000 - \text{Rp } 13.357}$$

$$= \frac{Rp\ 2.960.000}{Rp\ 36.643}$$

$$= 81 \text{ bungkus produk}$$

BEP dalam Rupiah sari temulawak pada UMKM Liwut Sari

$$BEP(x) = \frac{F}{1-\frac{V}{P}}$$

$$= \frac{Rp\ 2.960.000}{1-\frac{Rp\ 13.357}{Rp\ 50.000}}$$

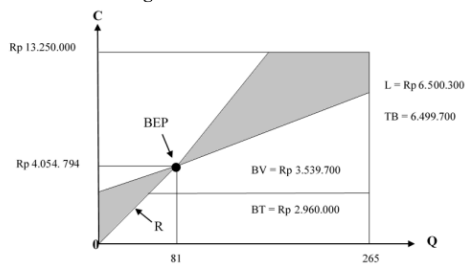
$$= \frac{Rp\ 2.960.000}{1-0,27}$$

$$= \frac{Rp\ 2.960.000}{0,73}$$

$$= Rp\ 4.054.794$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa tingkat BEP sari temulawak pada UMKM Liwut Sari pada bulan Desember sebanyak 81 bungkus sari jahe merah atau Rp 4.054.794. Pada titik inilah perusahaan berada pada keadaan pulang pokok atau titik impas.

**Gambar 4.**  
**Grafik Perhitungan BEP Temulawak Pada UMKM Liwut Sari**



Sumber: Hasil olahan peneliti

## 17 5. Penutup

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam melakukan proses produksi dibutuhkan suatu perencanaan yang matang agar tujuan dari proses produksi tersebut dapat tercapai, pengalaman dan data masa lalu dibutuhkan sebagai dasar dalam melakukan peramalan. UMKM Liwut Sari dalam menjalankan kegiatan produksinya perlu membuat perencanaan produksi dengan memperhatikan permintaan konsumen dan faktor-faktor produksi agar tidak terjadi sisa penjualan dan bisa mencapai keuntungan yang optimal.

Jika perusahaan memproduksi di bawah titik BEP maka perusahaan akan menderita kerugian, sebaliknya jika perusahaan memproduksi di atas titik BEP maka perusahaan akan memperoleh keuntungan, oleh karena itu UMKM Liwut Sari perlu memproduksi minuman herbal di atas titik BEP agar perusahaan dapat mencapai keuntungan yang optimal.

## 5.2 Saran

Pimpinan UMKM Liwut Sari perlu membuat perencanaan produksi yang cermat dan terperinci dengan memperhatikan faktor-faktor produksi dan permintaan konsumen agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan produksi dan agar dapat mencapai keuntungan yang optimal.

UMKM Liwut Sari perlu melakukan perhitungan ilmiah agar mengetahui tingkat keuntungan yang diinginkan. UMKM Liwut Sari juga dapat melakukan produksi dengan memperhatikan perhitungan BEP yang telah dibuat peneliti, sebagai acuan dalam menentukan tingkat keuntungan optimal.

## Daftar Pustaka

- Assauri, S. (1984). *Teknik dan metode peramalan*. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia: Jakarta.
- Dessler, G. (2008). *Manajemen sumber daya manusia*. PT Indeks: Jakarta.
- Duka, RM, dkk (2024). *Perencanaan Produksi Kerupuk Singkong Pada Usaha Kecil Ibu Welhelmina Sunbanu Di Desa Oeletsala Kecamatan Taebenu Kabupaten Kupang*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol. 17, No, 2, Juli 2024, Hal. 626-635. <https://ejournal.undana.ac.id/index.php/JBM>
- Fahmi, I. (2012). *Manajemen produksi dan operasi*. Alfabeta: Bandung.
- Handoko, H. (2008). *Dasar-dasar manajemen produksi dan operasi*. BPFE: Yogyakarta.
- Harjanto, E. (1999). *Manajemen produksi dan operasi (Edisi II)*. Grasindo: Jakarta.
- Heizer, J., & Render, B. (2015). *Manajemen operasi: Manajemen keberlangsungan dan rantai pasokan (Edisi 11)*. Salemba Empat: Jakarta.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2018). *Terms Of Reference (Tor) Pengadaan Jasa Lainnya Tenaga Pendukung Pengembangan Ekosistem Bisnis*.
- Obehetan, DA, dkk (2024). *Analisis perencanaan produksi pada UKM Sei Bambu Kuning*. Skripsi Fisip Undana: Kupang.
- Pianda, D. (2018). *Optimasi perencanaan produksi pada kombinasi produk dengan metode linear programming*. CV Jejak.
- Riyanto, B. (2005). *Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan (Edisi keempat, Cetakan ketujuh)*. YBPFE UGM: Yogyakarta.
- Rumah, YFD, dkk (2024). *Perencanaan produksi bakso sapi pada CV. Aldia di Kota Kupang*. Skripsi Fisip Undana: Kupang.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta: Bandung.

ORIGINALITY REPORT

**25%**  
SIMILARITY INDEX

**25%**  
INTERNET SOURCES

**10%**  
PUBLICATIONS

**12%**  
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	<a href="https://es.scribd.com">es.scribd.com</a> Internet Source	4%
2	<a href="http://abi.undana.ac.id">abi.undana.ac.id</a> Internet Source	3%
3	<a href="http://ejurnal.undana.ac.id">ejurnal.undana.ac.id</a> Internet Source	3%
4	<a href="http://journal.stekom.ac.id">journal.stekom.ac.id</a> Internet Source	3%
5	<a href="http://ejournal.upm.ac.id">ejournal.upm.ac.id</a> Internet Source	2%
6	<a href="http://timetoday.id">timetoday.id</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://e-journal.uajy.ac.id">e-journal.uajy.ac.id</a> Internet Source	1%
8	Submitted to Tarumanagara University Student Paper	1%
9	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	1%
10	<a href="http://aranielle.blogspot.com">aranielle.blogspot.com</a> Internet Source	1%
11	<a href="http://eprints.walisongo.ac.id">eprints.walisongo.ac.id</a> Internet Source	1%
12	<a href="http://repository.umsu.ac.id">repository.umsu.ac.id</a> Internet Source	<1%

13	<a href="https://core.ac.uk">core.ac.uk</a> Internet Source	<1 %
14	<a href="https://nanopdf.com">nanopdf.com</a> Internet Source	<1 %
15	<a href="https://skripsi.undana.ac.id">skripsi.undana.ac.id</a> Internet Source	<1 %
16	Anne Trasia Sona, Oktavius Yoseph Tuta Mago, Yohanes Boli Tematan. "PENERAPAN MODEL PEMBELAJARAN BERBASIS PROBLEM BASED LEARNING UNTUK MENINGKATKAN MOTIVASI, KEAKTIFAN DAN PEMAHAMAN KONSEP PESERTA DIDIK DALAM PELAJARAN IPA TERPADU KELAS VII SMPK ST. YOHANES NELLE ST.YOHANES NELLE", Jurnal Biogenerasi, 2025 Publication	<1 %
17	<a href="https://docobook.com">docobook.com</a> Internet Source	<1 %
18	<a href="https://eprints.ums.ac.id">eprints.ums.ac.id</a> Internet Source	<1 %
19	<a href="https://idoc.pub">idoc.pub</a> Internet Source	<1 %
20	<a href="https://repository.unj.ac.id">repository.unj.ac.id</a> Internet Source	<1 %
21	<a href="https://repository.unpar.ac.id">repository.unpar.ac.id</a> Internet Source	<1 %
22	<a href="https://dspace.uui.ac.id">dspace.uui.ac.id</a> Internet Source	<1 %
23	<a href="https://jtp.ub.ac.id">jtp.ub.ac.id</a> Internet Source	<1 %
24	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1 %

---

25 Yogie Valldano, Yasmin Mauliddina. "Analisis Kapasitas Produksi Pada Produk Under Bracket 59 dengan Metode Rough Cut Capacity Planning (RCCP) di PT. XYZ", Jurnal Teknik Industri Terintegrasi, 2024 <1 %  
Publication

---

26 fjb.kaskus.co.id <1 %  
Internet Source

---

27 repositori.uin-alauddin.ac.id <1 %  
Internet Source

---

28 repository.iainpurwokerto.ac.id <1 %  
Internet Source

---

29 repository.upstegal.ac.id <1 %  
Internet Source

---

30 www.slideshare.net <1 %  
Internet Source

---

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

# Artikel\_Analisis\_Perencanaan\_Produksi\_Minuman\_Herbal\_Pada 1742298035292

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---

PAGE 6

---

PAGE 7

---

PAGE 8

---

PAGE 9

---

PAGE 10

---