

ABSTRAK

Yuli Lestari, Analisis Metode *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Penjualan Dan Target Laba, dibawah bimbingan Prof. Dr. Darsiharjo, M.S dan Taufik Abdullah, SE., MM. Par.

Permasalahan yang melatar belakangi penelitian ini adalah menurunnya pendapatan penjualan di Baso Bintang Avon. Hal ini menuntut manajemen agar membuat sebuah perencanaan, maka dari itu analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui keadaan dimana perusahaan mengalami titik impas, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk merencanakan target laba. Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel bebas yaitu analisis BEP sedangkan variabel terikat yaitu penjualan dan target laba (Y). Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Sedangkan yang menjadi populasi adalah manajer produksi. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan, harga jual menu, dan data biaya operasional perusahaan. Teknik analisis data yang digunakan yakni analisis BEP. Hasil penelitian ini menunjukkan pertumbuhan biaya operasional menurun pada kuartal II dan menurun kembali pada kuartal III. Analisis metode BEP berpengaruh besar terhadap perencanaan penjualan dan target laba pada penjualan di BBA melalui penentuan penjualan minimal dan margin of safety setelah didapatkan titik impas penjualan. Lalu perusahaan menghendaki target laba yaitu sebesar dua puluh lima persen pada periode mendatang. Berdasarkan hasil penelitian perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan kinerja dan pemasaran pada tahun berikutnya agar target penjualan dan laba tercapai secara optimal atau melebihi yang ditargetkan.

Kata kunci : *Break Even Point*, Penjualan, Laba

ABSTRACT

Yuli Lestari, *The Analysis Methods Break Even Point Of Sales Planning And The Profit Target, Under the guidance of Prof. Dr. Darsiharjo, M.S and Taufik Abdullah, SE., MM. Par.*

The problems underlying this study is the decreasing Baso Bintang Avon income.. Management require for make a plan, therefore Break Even Point (BEP) analysis is a technique in use to know situation where companies made a break even point, so mangement can make a decision to plan profit target. In this study, the independent variable is the BEP analysis while the dependent variable is sales volume and profit. The method used is quantitative. While the population is the manager of production, The samples used in this study is the data sales, selling price of the menu, and operasional costs data. the analysis of data technique used is BEP. Results of this study growth of the operational costs is decreasing in the second quarter and decreased again in the third quarter. BEP analysis of planning a majir impact on sales and profit target in BBA, through the determination of the minimal sales and margin of safety after obtained the breakeven point of sale. The company wants the target profit is equal to twentyfive percent int the coming period. Based on the results of research companies can keep and maintaining and increase performance in next year in order to sales target and profit can be optimal or more target.

Key Words: Break Even Point, Sales, Profit