

BREAK EVEN POINT ANALYSIS OF PROFIT PLANNING
(CASE STUDY AT PT. SWADHARMA KERRY SATYA)

BY :

ADRIANUS MARLI PURWANDANU

43213120295

ABSTRACT

This Research was about The Analysis of Break Even Point (BEP) or break even point which is analysis technique to study the relationship between the total cost, expected profits and sales volume with study cases at PT. SWADHARMA KERRY SATYA. The purpose of this research is how to evaluate the application of Break Even Point at PT. SWADHARMA KERRY SATYA that have been implemented and their effect on profit planning. This research was using of the deskriptif kuantitatif comparative.

The result of this research will indicate the application of Break Even Point is already showing profit planning accordingly. From the obtained data have been processed to the point of break even point in 2012 until 2014. In 2012 was Rp. 222,521,868,515.05 and in 2013 was Rp. 265,196,560,256.50 also for the year 2014 was Rp. 277,778,995,661.24. whereas if we pull it down then we can determine the breakeven volume of sales experience in a single unit of product (unit), which should be achieved in 2012 is as much as 871,998.45 units and in 2013 as many as 926,311.26 units, as well as for the year 2014 is as much as 922,191.16 units.

Keywords: Break Even Point, Profitability, Profit Planning.

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (*BEP*) TERHADAP
PERENCANAAN LABA
(STUDI KASUS PADA PT. SWADHARMA KERRY SATYA)**

OLEH :

ADRIANUS MARLI PURWANDANU

43213120295

ABSTRAKSI

Penelitian ini adalah tentang Analisis *Break Even Point* (*BEP*) atau Titik Impas yang memberikan analisa untuk mempelajari hubungan antara total biaya, keuntungan yang diharapkan dan volume penjualan dengan studi kasus di PT . SWADHARMA KERRY SATYA. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi penerapan *Break Even Point* pada PT. SWADHARMA KERRY SATYA yang telah dilaksanakan dan efeknya terhadap perencanaan laba. Penelitian ini menggunakan data yang disajikan dengan menggunakan Metode Deskriptif Kuantitatif dan Kualitatif.

Hasil penelitian ini akan menunjukkan penerapan *Break Even Point* apakah sudah menunjukkan perencanaan laba sesuai. Dari data yang diperoleh dan yang telah diolah, maka didapatkan titik impas pada tahun 2012 sampai 2014 adalah Pada tahun 2012 adalah Rp. 222,521,868,515.05 dan pada tahun 2013 sebesar Rp. 265,196,560,256.50 juga untuk tahun 2014 adalah Rp . 277,778,995,661.24 sedangkan jika kita tarik ke bawah maka kita dapat menentukan volume impas pengalaman penjualan dalam satu unit produk (unit) yang harus dicapai pada tahun 2012 adalah sebanyak 871,998.45 unit dan pada tahun 2013 sebanyak 926,311.26 unit serta untuk tahun 2014 adalah sebanyak 922,191.16 unit.

Kata kunci : *Break Even Point* , *Profitabilitas* , Perencanaan Laba