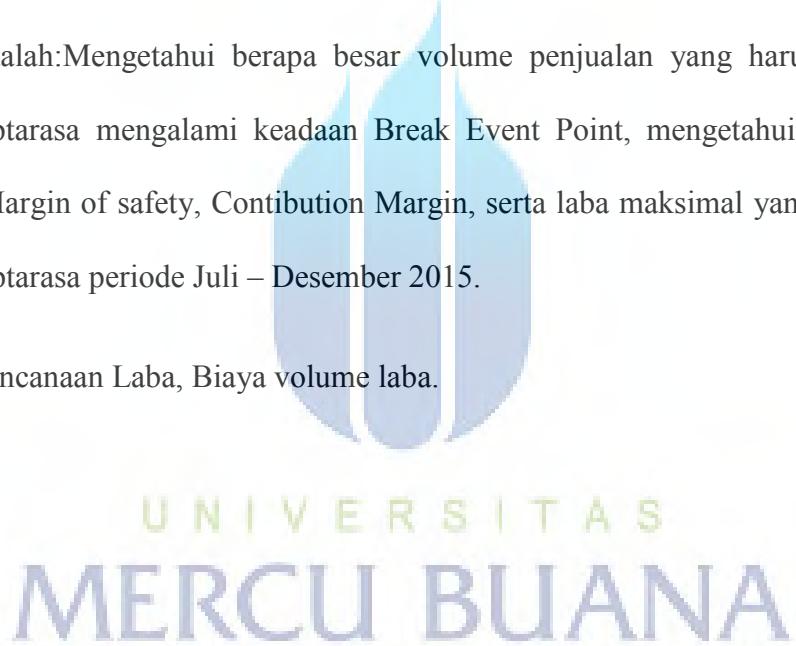


ABSTRAKSI

Penelitian ini mengambil studi kasus pada PT.Indinanta Ciptarasa dimana merupakan UKM yang bergerak dibidang *food and beverage*. Hasil produksi dari PT.Indinanta Ciptarasa bermacam jenisnya, tetapi hanya diambil dari produk yang memiliki kontribusi keuntungan yang paling banyak yaitu Chocolate cake,Cheesee Cake dan Round Cake. PT.Indinanta Ciptarasa selama ini belum menerapkan analisa perhitungan biaya, volume dan laba. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak mengetahui volume penjualan yang harus terjual agar perusahaan berada dalam titik impas maupun volume penjualan untuk mencapai target laba yang diinginkan.Tujuan dari penelitian ini adalah:Mengetahui berapa besar volume penjualan yang harus terpenuhi agar PT.Indinanta Ciptarasa mengalami keadaan Break Event Point, mengetahui perhitungan dan seberapa besar Margin of safety, Contibution Margin, serta laba maksimal yang dapat diperoleh PT. Indinanta Ciptarasa periode Juli – Desember 2015.

Kata kunci : Perencanaan Laba, Biaya volume laba.



ABSTRACT

This study takes a case study at PT.Indinanta Ciptarasa where an UKM engaged in food and beverage. PT.Indinanta Ciptarasa production of various kinds, but simply taken from products that have contributed the most advantage is Chocolate cake, Cheesee Round Cake and Cake. PT.Indinanta Ciptarasa has not been applying the calculation analysis of cost, volume and profit. This led the company does not know the volume of sales that must be sold in order to be in the company's breakeven point and sales volume in order to achieve the profit target diinginkan.Tujuan of this study are: Knowing how much the volume of sales that must be fulfilled in order to experience a state Ciptarasa PT.Indinanta Break Event Point, determine the calculation and how much margin of safety, Contibution Margin, as well as the maximum profit that can be obtained by PT. Indinanta Ciptarasa period from July to December 2015

UNIVERSITAS

MERCU BUANA

Key words: Profit Planning, Cost volume profit.