

ABSTRAK

Skripsi ini membahas bagaimana cara perusahaan mengetahui volume penjualan produk yang harus diperoleh agar memperoleh titik impas yang diinginkan, dalam upaya pemenuhan tersebut.

Data diperoleh melalui hasil wawancara pada PT. Primaco Panca Indonesia, yang terletak di kawasan industri Tangerang.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa tingkat penjualan PT Primaco Panca Indonesia dari bulan November 2011 – April 2012 telah mencapai titik break even point sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan dan tidak mengalami kerugian.

Kata kunci: Volume penjualan dan Titik Impas