

## ABSTRAK

Analisis *Break Even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual dan volume penjualan. Analisis BEP mampu memberikan informasi – informasi kepada manajemen mengenai berapa jumlah penjualan minimum dan berbagai tingkat penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penggunaan alat analisis *break even point* dalam merencanakan volume penjualan bagi perusahaan.

UD Lancar adalah suatu industry yang bergerak dibidang pembuatan sepatu dari bahan dasar kulit.

Manajemen UD. Lancar sampai saat ini belum pernah menerapkan Analisa Break Event Point ( BEP ). Melalui analisa BEP, manajemen UD. Lancar dapat mengetahui volume penjualan yang harus dicapai agar dapat mencapai laba. Dengan demikian UD. Lancar perlu menerapkan analisis Break Event Point yang dapat member informasi bagi manajemennya.

Data yang digunakan berupa laporan penjualan , produksi dan laba rugi UD. Lancar Mojokerto tahun 2012. Langkah pertama dalam analisis data adalah dengan mengelompokkan biaya – biaya ke dalam biaya variable dan biaya tetap, Selanjutnya menghitung BEP tahun 2012, dan proyeksi volume penjualan untuk tahun 2013.

Berdasarkan hasil analisa data penjualan bulan January – Desember tahun 2012 maka dapat diketahui berapa tingkat Break Event Point serta target laba dan volume penjualan yang harus dicapai. Untuk tahun 2012 tingkat Break Event Point yang harus dicapai adalah sebesar Rp.658.696.650 dengan unit yang terjual 6.548. Sedangkan realisasinya penjualan pada tahun 2012 berada diatas BEP sebesar Rp.2.291.850.000 dengan penjualan 20.835 unit. Dari hasil perhitungan manajemen UD. Lancar menentukan target laba bersih untuk tahun 2013 mengalami kenaikan sebesar 10% adalah sebesar Rp.663.353.075 dengan penjualan sebesar Rp.2.128.940.000,- atau 19.354 unit.

Untuk mendapatkan laba yang maksimal maka manajemen perusahaan UD Lancar Mojokerto harus melakukan penjualan di atas perhitungan perencanaan volume penjualan menggunakan analisis Break Event Point.

(Kata kunci : Break Event Point, Perencanaan laba dan Perencanaan Volume Penjualan.)