

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dimana posisi titik impas suatu perusahaan dengan menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP), dimana nantinya akan diketahui besarnya BEP dalam satuan rupiah dan unit serta penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

Dalam suatu usaha yang bergerak dalam bidang produksi barang atau makanan maka usaha tersebut sangatlah penting dalam menggunakan perhitungan *Break Even Point* sehingga mereka dapat mengetahui berapa titik impas produksi tersebut dan berapa volume penjualan yang harus mereka capai sehingga menghasilkan laba yang diinginkan.

CV. Kusuma Mie saat ini belum menerapkan Analisis *Break Even Point* (BEP). Dengan menerapkan BEP CV. Kusuma dapat mengetahui volume penjualan yang harus dicapai agar dapat meningkatkan laba dari tahun sebelumnya. Dengan demikian CV. Kusuma Mie merasa memerlukan alat bantu yang dapat memberikan informasi yang terbaru bagi mereka.

Analisis *Break Even Point* adalah suatu alat yang dapat membantu suatu usaha untuk membedakan biaya-biaya serta melihat hubungan antara biaya, pendapatan dan volume penjualan. Oleh karena itu penulis memberikan saran kepada CV. Kusuma Mie untuk menggunakan BEP agar dapat membantu dalam meningkatkan laba dengan cara meningkatkan volume penjualannya, sehingga usaha tersebut tidak mengalami kerugian.

Dalam menghitung *Break Even Point* banyak cara yang dapat digunakan untuk menghitung titik impas yang dapat menjadi dasar dalam menjual produk tersebut. Sehingga usaha atau produk yang dihasilkan tidak menjadi kerugian bagi usaha.

Berdasarkan hasil analisa data penjualan pada tahun 2013 dapat diketahui berapa tingkat *Break Even Point* serta target laba dan volume penjualan yang harus dicapai. Untuk tahun 2013 tingkat *Break Even Point* yang harus dicapai sebesar Rp 68.280.000,00 atau dengan kata lain volume penjualan sebesar 4.522 unit, dan target laba sebesar Rp 232.050.000,00.

Target laba tersebut diperoleh dari asumsi target laba yang ingin diperoleh CV. Kusuma Mie. Dari asumsi target laba tersebut maka dapat dicari berapa minimal penjualan yang harus terjual untuk mendapatkan laba tersebut dengan menggunakan asumsi inflasi biaya tetap yang naik 5% dari tahun sebelumnya yaitu tahun 2012

**Kata Kunci : *Break Even Point*, laba dan volume penjualan.**