

ABSTRAK

Manajemen Restoran Aneka Rasa Jaya saat ini belum menerapkan Analisa Break Even Point (BEP). Melalui analisa BEP, manajemen restoran Aneka Rasa Jaya dapat mengetahui volume penjualan yang harus dicapai agar dapat mencapai laba. Dengan demikian restaurant Aneka Rasa Jaya merasa perlu adanya alat bantu yang dapat memberi informasi bagi manajemen.

Analisa *Break Even Point* adalah suatu alat manajemen yang dapat membantu manajer untuk melihat hubungan antara bermacam-macam biaya, pendapatan dan volume penjualan. Melalui analisa BEP manajer juga dapat menentukan jumlah pendapatan yang diperlukan pada suatu tingkat pencapaian laba yang diinginkan. Oleh karena itu penulis memberikan alternatif pemecahan masalah dengan menyarankan aplikasi analisa BEP kepada manajemen restaurant Aneka Rasa Jaya untuk memperoleh informasi yang berguna supaya perusahaan dapat segera mengambil tindakan dalam mengatasi masalah agar jangan sampai menderita kerugian.

Berdasarkan hasil analisa data penjualan bulan Januari – Desember 2006 maka dapat diketahui berapa tingkat *Break Even Point* serta target laba dan volume penjualan yang harus dicapai. Untuk tahun 2006 tingkat *Break Even Point* yang harus dicapai adalah sebesar Rp 347.812.322,-. Dari hasil perhitungan manajemen Aneka Rasa Jaya menentukan target laba untuk tahun 2007 adalah sebesar Rp 25.845.750,- dengan volume penjualan Rp 435.158.599,- dan tingkat *Break Even Point* sebesar Rp 359.431.233,- (asumsi target laba I). Untuk tahun 2008 target laba sebesar Rp 30.333.639,- dengan volume penjualan Rp 465.774.143,- dan tingkat *Break Even Point* sebesar Rp 376.897.380,- (asumsi target laba I).