

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN LABA DAN PENJUALAN  
(Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu  
Abadi Tulungagung)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada:  
Universitas Islam Negeri  
Maulana Malik Ibrahim Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

**YOGI DWI LESTARI**  
NIM : 08510065

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2012**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN LABA DAN PENJUALAN  
(Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu  
Abadi Tulungagung)**

**SKRIPSI**

Oleh

**YOGI DWI LESTARI**  
NIM : 08510065

Telah Disetujui 20 Juni 2012  
Dosen Pembimbing,

**Hj. Meldona, SE., MM., Ak**  
NIP 19770702 200604 2 001

Mengetahui :  
Ketua Jurusan,

**Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si**  
NIP 19720212 200312 1 003

**LEMBAR PENGESAHAN**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN LABA DAN PENJUALAN  
(Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu  
Abadi Tulungagung)**

**SKRIPSI**

Oleh

**YOGI DWI LESTARI**  
NIM: 08510065

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada 11 Juli 2012

| <b>Susunan Dewan Penguji</b>  | <b>Tanda Tangan</b> |
|---|---------------------|
| 1. Ketua<br><b><u>Fitriyah, S. Sos., MM.</u></b><br>NIP 19790924 200801 2 012                     | : ( )               |
| 2. Sekretaris/Pembimbing<br><b><u>Hj. Meldona, SE., MM., Ak.</u></b><br>NIP 19770702 200604 2 001 | : ( )               |
| 3. Penguji Utama<br><b><u>Drs. Agus Sucipto, MM.</u></b><br>NIP 19670816 200312 1 001             | : ( )               |

Disahkan Oleh :  
Ketua Jurusan

**Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si**  
NIP. 19720212 200312 1 003

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini saya :

Nama : Yogi Dwi Lestari  
NIM : 08510065  
Alamat : Ds. Kiping RT/RW: 02, Kec. Gondang, Tulungagung

menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul :

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA DAN PENJUALAN (Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu Abadi)**

adalah hasil karya saya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "**klaim**" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 10 Juni 2012  
Hormat saya,

Yogi Dwi Lestari  
NIM : 08510065

## **PERSEMBAHAN**

Segala sesuatu akan terasa nikmat jika disertai dengan usaha, kegagalan, dan mencoba untuk berjuang. Sebagai ungkapan rasa syukur yang mendalam dan tak ternilai pada mereka yang telah mewarnai hidup ini jadi lebih bermakna, dengan rasa cinta, kupersembahkan karya kecil ini padamu kedua orang tuaku tercinta ayahanda Winoto, MM.Pd dan ibunda Mardiati, S.Pd, atas kasih sayang yang diberikan dengan do'a yang selalu mengiringi setiap langkahku.

Mbak Agung Setiawati, SS., MPd. atas motivasi yang diberikan, do'a serta mendukungku dalam segala hal yang selalu mengalah demi kepentinganku. Disisimu adalah kebahagiaan, kenyamanan serta kenikmatan yang luar biasa,  
Terimakasih Yaa Allah

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَٰبِطُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٠٠﴾

“Hai orang-orang yang beriman, Bersabarlah kamu dan kuatkanlah kesabaranmu dan tetaplah bersiap siaga (di perbatasan negerimu) dan bertakwalah kepada Allah, supaya kamu beruntung”

(Ali Imran: 200)

“Dengan kesabaran, kita tahu makna hidup yang baik”

(Umar ibn al-khaththab)

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala puji dan syukur terpanjatkan kehadiran Allah SWT. Tuhan pencipta segala sesuatu yang ada di muka bumi ini dan seluruh isi alam semesta yang telah memberikan kenikmatan kepada kita, baik itu secara jasmani maupun rohani. Berkat rahmat dan petunjuk-Nya pula, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam tercurah kepada pimpinan Islam yang telah membawa sinar kecemerlangan Islam yaitu Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya yang telah membimbing umat ke arah jalan yang benar.

Penyelesaian penyusunan skripsi ini tentunya tidak terlepas dari dukungan, semangat dan segenap sumbangsih dari berbagai pihak. Karenanya dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. A. Muhtadi Ridwan, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si., selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Ibu Hj. Meldona, SE., MM.,Ak., selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan kontribusi tenaga dan pikiran guna memberikan bimbingan dan petunjuk serta pengarahan kepada penulis.

5. Bapak H. Misbahul Munir, Lc., M. EI., selaku Dosen Pembimbing kajian Islam yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan kontribusi tenaga dan pikiran guna memberikan bimbingan dan petunjuk serta pengarahan kepada penulis.
6. Para Dosen dan staff Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yang telah memberikan semangat untuk bisa meraih cita-cita dan masa depan yang cerah.
7. Bapak Sudjarwa selaku pemilik sekaligus manager *home industry* UD Wahyu Abadi Tulungagung yang telah bersedia meluangkan waktu serta memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penulis.
8. Bapak Winoto, M.M.Pd dan Ibu Mardiaty, S.Pd atas segala cinta, kasih, sayang dan pengorbanannya untuk ananda sehingga karya tulis ini bisa terwujud.
9. Kakak tersayang Agung Setiawati, SS., MPd. terimakasih atas segala motivasi dan inspirasi yang diberikan.
10. Asrovin Fuad Ahsan, yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis, terimakasih atas semua waktu dan bantuan yang telah diberikan, serta segala pengetahuan yang telah dibekalkan kepada penulis untuk bisa menjadi wanita yang lebih sempurna.
11. Sahabat-sahabat seperjuangan FE 2008 (Nindy, Viken, Aidha, Meli, Izza, Ismi, Layla, Fizi, Elok, Wiekka, Titi, sahabat2 Finance Comunity), terima kasih atas dukungan kalian.



12. Sahabat-sahabatku kos Mertojoyo Blok Q No. 8 terkhusus untuk Mbak Iffah, Nindy dan Niaa Heuheu, terimakasih atas do'a serta dukungan yang diberikan, kenangan yang telah kita ukir bersama tak akan pernah sirna walaupun terhalang oleh ruang dan waktu.

13. Teman-teman FAZA18 (Anjar & Erry), teman-teman HAMAS'08 (Trias & Shofa), Yunizar Prajamufti & Sahya Husein serta semua pihak yang telah berpartisipasi dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Penulis mengucapkan terimakasih dan semoga kebaikan semua pihak yang telah memberikan bantuan mendapat balasan pahala dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa setiap karya manusia sesungguhnya hanya menuju kesempurnaan. Penulis mengharapkan saran dan kritik dari berbagai pihak sehingga dapat menjadikan karya ini menjadi lebih baik. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi siapapun yang membacanya untuk perbaikan kehidupan manusia. Aamiin ya Robbal'alamin.

***Walhamdulillahirobbil'aalamiin.***

Malang, 20 Juni 2012

Penulis

Yogi Dwi Lestari

## DAFTAR ISI

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>      | <b>i</b>    |
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b> | <b>ii</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>  | <b>iii</b>  |
| <b>SURAT PERNYATAAN .....</b>   | <b>iv</b>   |
| <b>PERSEMBAHAN.....</b>         | <b>v</b>    |
| <b>MOTTO .....</b>              | <b>vi</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>      | <b>vii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>          | <b>x</b>    |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>       | <b>xiii</b> |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>       | <b>xiv</b>  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>     | <b>xv</b>   |
| <b>ABSTRAK 3 BAHASA.....</b>    | <b>xvi</b>  |

### **BAB I PENDAHULUAN**

|   |   |
|---|---|
| 1.1 Konteks Penelitian.....             | 1 |
| 1.2 Fokus Penelitian .....              | 7 |
| 1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian..... | 7 |
| 1.3.1 Tujuan Penelitian .....           | 7 |
| 1.3.2 Kegunaan Penelitian .....         | 8 |
| 1.4 Batasan Penelitian .....            | 9 |

### **BAB II KAJIAN TEORI**

|  |    |
|--|----|
| 2.1 Hasil- Hasil Penelitian Terdahulu .....                            | 10 |
| 2.2 Kajian Teoritis .....  | 17 |
| 2.2.1 Perencanaan dan Pengendalian Laba.....                           | 17 |
| 2.2.2 Perencanaan Penjualan .....                                      | 20 |
| 2.2.3 Perbandingan Antara Rencana Penjualan Strategis dan Taktis ..... | 22 |
| 2.2.4 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Aktivitas/Volume Produksi .....    | 23 |
| 2.2.5 Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel .....                       | 24 |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.6 Penentuan Harga .....  | 28 |
| 2.2.7 Analisis <i>Cost Volume Profit</i> .....                       | 30 |
| 2.2.8 Metode Analisis <i>Cost Volume Profit</i> .....                | 31 |
| 2.2.9 Pengertian <i>Break Even Point (BEP)</i> .....                 | 32 |
| 2.2.9.1 Manfaat Analisis <i>Break Even Point (BEP)</i> .....         | 33 |
| 2.2.9.2 Metode dalam Perhitungan <i>Break Even Point (BEP)</i> ..... | 34 |
| 2.2.9.1 Keterbatasan Analisis <i>Break Even Point (BEP)</i> .....    | 35 |
| 2.2.10 Pengertian <i>Margin of Safety (M/S)</i> .....                | 36 |
| 2.2.11 <i>Time Series</i> Dalam Peramalan .....                      | 37 |
| 2.2.12 Pengertian dan Batasan Laba dalam Islam .....                 | 39 |
| 2.2.13 Laporan Keuangan .....  | 41 |
| a. Pengertian Laporan Keuangan .....                                 | 41 |
| b. Tujuan Laporan Keuangan .....                                     | 41 |
| c. Kualitas Laporan Keuangan .....                                   | 42 |
| d. Jenis-Jenis Laporan Keuangan .....                                | 44 |
| 2.3 Kerangka Berpikir .....  | 46 |

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

|   |    |
|---|----|
| 3.1 Lokasi Penelitian .....               | 48 |
| 3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian ..... | 48 |
| 3.3 Subyek Penelitian .....               | 49 |
| 3.4 Sumber dan Jenis Data .....           | 49 |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data .....         | 51 |
| 3.6 Model Analisis Data .....             | 52 |

### **BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL**

|   |    |
|---|----|
| 4.1 Paparan Data Hasil Penelitian .....               | 56 |
| 4.1.1 Sejarah Singkat dan Profil UD Wahyu Abadi ..... | 56 |
| 4.1.2 Visi dan Misi Organisasi .....                  | 57 |
| 4.1.3 Bentuk Usaha .....                              | 58 |
| 4.1.4 Lokasi Usaha .....                              | 58 |

|   |    |
|---|----|
| 4.1.5 Bahan Baku.....                       | 59 |
| 4.1.6 Proses.....                           | 60 |
| 4.1.7 Struktur Organisasi.....              | 63 |
| 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....        | 64 |
| 4.2.1 Analisa <i>Break Even Point</i> ..... | 64 |
| 4.2.2 Analisis Perencanaan Laba.....        | 85 |
| 4.2.3 Analisis Perencanaan Penjualan.....   | 88 |
| 4.2.4 Pembahasan dalam Kajian Islam.....    | 97 |

## **BAB V PENUTUP**

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 5.1 Kesimpulan..... | 100 |
| 5.2 Saran.....      | 102 |

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

|   |    |
|---|----|
| Tabel 1.1 : Penjualan UD Wahyu Abadi Tahun 2008-2011 .....                        | 4  |
| Tabel 2.1 : Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....                                | 13 |
| Tabel 4.1 : Spesifikasi Bahan Baku Kerupuk Rambak .....                           | 59 |
| Tabel 4.2 : Laporan Penjualan Rambak Kerbau per Bulan Periode 2011 .....          | 68 |
| Tabel 4.3 : Laporan Penjualan Rambak Sapi per Bulan Periode 2011 .....            | 68 |
| Tabel 4.4 : Klasifikasi Biaya .....   | 70 |
| Tabel 4.5 : Regresi <i>Least Square</i> Biaya Transportasi RK .....               | 72 |
| Tabel 4.6 : Regresi <i>Least Square</i> Biaya Transportasi RS .....               | 73 |
| Tabel 4.7 : Regresi <i>Least Square</i> Biaya Pemeliharaan Alat Produksi RK.....  | 74 |
| Tabel 4.8 : Regresi <i>Least Square</i> Biaya Pemeliharaan Alat Produksi RS ..... | 75 |
| Tabel 4.9 : Regresi <i>Least Square</i> Biaya Buruh Langsung RK.....              | 76 |
| Tabel 4.10 : Regresi <i>Least Square</i> Biaya Buruh Langsung RS .....            | 77 |
| Tabel 4.11 : Klasifikasi Biaya setelah Pemisahan Biaya Semivariabel .....         | 78 |
| Tabel 4.12 : Perhitungan <i>Contribution Margin</i> RK dan RS .....               | 82 |
| Tabel 4.13 : Target Laba Tahun 2012-2013.....                                     | 88 |
| Tabel 4.14 : Metode <i>Time Series Least Square</i> .....                         | 89 |

## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 2.1 : Kerangka Berfikir .....                     | 46 |
| Gambar 4.1 : Diagram Alir Pembuatan Kerupuk Rambak ..... | 63 |
| Gambar 4.2 : Struktur Organisasi UD Wahyu Abadi .....    | 64 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1: Contoh Kemasan Kerupuk Rambak Kerbau dan Rambak Sapi

Lampiran 2: Penjualan Rambak Kerbau dan Sapi Tahun 2010-2011

Lampiran 3: Laporan Laba Rugi Tahun 2010

Lampiran 4: Laporan Laba Rugi 2011

Lampiran 5: Pertumbuhan Penjualan Tahun 2008-2011

Lampiran 6: Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 7: Panduan Wawancara

## ABSTRAK

Lestari, Yogi Dwi. 2012 SKRIPSI. Judul: “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba dan Penjualan pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu Abadi Tulungagung”

Pembimbing : Hj. Meldona, SE., MM., Ak.

Kata kunci : *Break Even Point*, Perencanaan Laba, *Time Series Least Square*

---

Tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Laba tidak muncul secara otomatis, melainkan membutuhkan perencanaan yang baik. Perencanaan adalah salah satu fungsi manajemen yang dapat mempengaruhi secara langsung terhadap keberhasilan perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya laba diantaranya yaitu perubahan volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel. Perusahaan yang tidak memiliki penggolongan biaya yang rinci dapat menimbulkan kerancuan bagi manajemen dalam mengambil suatu keputusan termasuk keputusan tentang dampak perubahan biaya dan volume penjualan atau produksi terhadap laba perusahaan. Analisis *Break Even Point* perlu dilakukan oleh manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, harga jual dan laba. Penelitian ini dilakukan pada usaha kerupuk rambak UD Wahyu Abadi di kota Tulungagung yang memproduksi dua jenis produk rambak yaitu rambak kerbau dan rambak sapi. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis pada tingkat berapa unit atau rupiah UD Wahyu Abadi mengalami titik impas pada periode 2011 serta bagaimana merencanakan laba dan penjualan dengan menggunakan analisis *Break Even Point* untuk dua tahun ke depan.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan penelitian yang digunakan oleh penulis ialah studi kasus, dengan melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan. Analisis yang digunakan dalam menentukan titik impas yaitu analisis *Break Even Point* multiproduk. Untuk meramalkan penjualan menggunakan peramalan *time series least square*. Untuk memisahkan biaya menggunakan alat bantu komputer dengan program *SPSS 16.00 for windows*.

Dari hasil analisis perhitungan *Break Even Point* dapat diketahui bahwa pada tahun 2011 UD Wahyu Abadi telah melakukan penjualan di atas tingkat *Break Even Point*. Titik impas penjualan tersebut dicapai sebesar Rp 257.420.507 atau 11.334 unit. Sedangkan penjualan yang sebenarnya pada tahun 2011 adalah sebesar Rp 528.585.000. Berdasarkan hal tersebut maka pemilihan strategi *diferensiasi* kemasan yang didukung dengan peningkatan produktifitas penjualan akan berpengaruh terhadap perubahan volume penjualan. Tingkat laba yang ditargetkan perusahaan mengalami peningkatan sebesar 30% untuk tahun 2012 dan 40% untuk tahun 2013. Dari target laba tersebut diperoleh perencanaan penjualan untuk tahun 2012 sebesar Rp 623.585.999 dengan *Margin of Safety* sebesar 51,57%. Sedangkan untuk tahun 2013 sebesar Rp 662.900.848 dengan *Margin of Safety* 53,42%. Rencana penjualan ini totalnya tidak sama dengan ramalan penjualan yang dihasilkan dari peramalan *time series least square*.



## ABSTRACT

Lestari, Yogi Dwi. 2012 THESIS. Title: “Analysis of *Break Even Point* (BEP) as Basic Profit Plan and Sale of Rambak Crackers at UD Wahyu Abadi Tulungagung”.

Advisor : Hj. Meldona, SE., MM., Ak.

Keywords : *Break Even Point*, Profit Plan, *Time Series Least Square*

---

The goal of the company is getting profit, however, it does not appear automatically, it needs a fixed plan. While planning is one of the function of managements which can affect directly to the successes of the company. The factors which affect the quantity of the profit is the changing of product volume, sale volume, selling price, fixing cost, and variable cost. The company which does not have detail cost classification can cause confusion to the management in taking decision, it includes the decision about the changing cost and volume selling effect or the production of the company's profit. Analysis of *Break Even Point* is needed by management to recognize the relation among cost, volume, selling price and profit. This research was conducted in the product of Rambak crackers at UD Wahyu Abadi Tulungagung. It is producing two kinds of rambak crackers, those are buffalo and cow rambak crackers. The aim of this research is to know and analyze in what level does the unit or rupiah is in the break even position at period 2011, and how does the profit plan and sale used analysis of break even point will be done for next two years at UD Wahyu Abadi Tulungagung.

The research is included into qualitative research with its method used is descriptive. Its approach is case study by interviewing the company's owner. The analysis used to determine break even is analysis of *Break Even Point* multiproduct, while to estimate selling used *time series least square*, and to separate the cost used the computer program of *SPSS 16.00 for windows*.

The result of the research showed that in 2011 UD Wahyu Abadi had sold the product above level of *Break Even Point*. It reached for about Rp. 257.420.507 or 11.334 units, however, the real sell in 2011 was Rp. 528.585.000. Therefore, choosing the strategy of *differentiation* packaging supported by increasing selling productivity will impact to the change of selling product. The profit targeted was increasing for about 30% in 2012 and 40% in 2013. Moreover, from the targeted profit, it was gained selling plan in 2012 for about Rp. 623.585.999 with its *Margin of Safety* 51,57%, while in 2013 is Rp. 662.900.848 with its *Margin of Safety* 53,42%. The total of these selling plans were not as same as selling forecasts which were resulted from *time series least square* forecast.

## مستخلص البحث

ليستاري، يوغني دووي. ٢٠١٢. البحث الجامعي. "تحليل *break even point* أساسا لتخطيط الربح والبيع في تجارة قطاع العجى عمل التجارة وحي أبدي تولونق أغونق" مشرفة: الأستاذة الحاجة ملدونا الماجستير

كلمة رئيسية: *break even point*، تخطيط الربح، *time series least square*

هدف العمل نيل الربح. لا يظهر الربح مباشرة، ولكن يحتاج إلى التخطيط الجيد. التخطيط أحد من وظائف الإدارة التي يؤثر نجاح العمل مباشرة. العوامل التي يؤثر كثرة الربح منها تغير مقدار الإنتاج، ومقدار البيع، وثمان البيع، والكلفة الثابتة، وكلفة المتغير. العمل الذي ليس له تصنيف الكلفة التفصيلية يصدر الضرر للإدارة في أخذ الخطة داخل فيها خطة عن أثر تغير كلفة البيع ومقدار البيع أو الإنتاج إلى ربح العمل. ينبغي لإدارة أن تعمل تحليل *break even point* لمعرفة العلاقة بين كلفة ومقدار وثمان البيع و ربح.

تقام بهذا البحث في تجارة قطاع العجى عمل التجارة وحي أبدي تولونق أغونق الذي ينتاج نوعي إنتاج العجى من عجى الجاموس والبقر. يهدف هذا البحث لمعرفة في أي طبقة الوحدة أو الروبية وقعت *break even point* في دور ٢٠١١ م وكيف تخطيط الربح والبيع باستخدام تحليل *break even point* لستين مستقبليين.

نوع هذا البحث بحث كفي باستخدام الطريقة الوصفي. المدخل المستخدم في هذا البحث دراسة الحالة، بأداء المقابلة مع صاحب العمل. التحليل المستخدم لتعيين *break even point* هو تحليل *break even point* الانتاج المتعدد. ولتنبئ البيع تستخدم الباحثة *time series least square*. لانفصال الكلفة تستخدم الباحثة برنامج حاسوبي *SPSS 16.00 for windows*.

من تحليل حساب *break even point* تعرف أن في سنة ٢٠١١، عمل التجارة وحي أبدي قد باع الانتاج على طبقة *break even point*. هذه *break even point* وصلت إلى ٢٥٧.٤٢٠.٥٠٧ روبية أو ١١.٣٣٤ وحدة. والبيع الحقيقي في سنة ٢٠١١ هو ٥٢٨.٥٨٥.٠٠٠ روبية. بناء على ذلك، فاختيار استراتيجية تمييز (difference) الرزمة الذي تويده ترقية انتاج البيع، سيؤثر إلى تغير مقدار البيع. مستوى الربح المهدوف يرتفع إلى ٣٠% لسنة ٢٠١٢ و ٤٠% لسنة ٢٠١٣. من هدف الربح المذكور ينال تخطيط البيع لسنة ٢٠١٢ هو ٦٢٣.٥٨٥.٩٩٩ بـ *Margin of Safety* ٥١.٥٧%. أما في لسنة ٢٠١٣ فهو ٦٦٢.٩٠٠.٨٤٨ روبية بـ *Margin of Safety* ٥٣.٤٢%. تخطيط البيع المجموع لايساوي بتنبئ البيع المحصول من تنبئ *time series least square*.