

## 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*.