

MARNIATI, NPM : 91611404122126.2020. Dengan judul penelitian “**Analisi Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada Depot Air Minum Sary di Kelurahan Kayamanya**” dibawah bimbingan Kisman Lantang sebagai pembimbing I dan Ratno sebagai pembimbing II.

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Depot Air Minum Sary dengan tujuan untuk mengetahui tingkat penjualan dalam memaksimalkan laba dengan mengetahui batas keamanan penjualan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, data yang digunakan adalah data primer dan data skunder yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis *Break Even Point*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan penerapan analisis *break even point* terhadap realisasi penjualan dan biaya tahun 2019 oleh Depot Air Minum Sary, diperoleh hasil BEP dalam rupiah sebesar Rp.37.123.456 dan BEP dalam unit sebesar 6.175 unit dengan margin kontribusi 81% jika pada tahun 2020 perusahaan merencanakan laba sebesar Rp.71.726.000 maka penjualan yang harus direalisasikan sebanyak 20.906 unit dengan penjualan sebesar Rp.125.674.047 Jadi tahun 2020 penjualan harus meningkat dari pada penjualan tahun 2019 pada Depot Air Minum Sary.

Kata Kunci : *Break Even Point*, perencanaan Laba



MARNIATI, NPM: 91611404122126. "Break Event Point Analysis in Sales Planning at Sary Drinking Water Depot in Kayamanya Village". Supervised by Kisman Lantang as supervisor I and Ratno as supervisor II.

ABSTRACT

This research was conducted at Sary Drinking Water Depot. The objective of the research was to determine the level of sales in maximizing profits by knowing the sales safety limits. This research used quantitative descriptive method. The data used were primary data and secondary data obtained through interviews and documentation. Analysis of the data used in this research was break event point analysis. The research results obtained that the cost of 2019 by Sary Drinking Water Depot, obtained the results of the BEP in rupiahs of Rp. 71.726.000 then sales must be realized as many as 20.906 units with sales of Rp.125.674.047 so in 2020 sales should increase from sales in 2019 at Sary Drinking Water Depot.

Keywords: Break Event Point, Sales Planning.

