

## ABSTRAK

### **Analisis *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Penjualan Untuk Menghasilkan Laba Yang Optimal Bagi PT. Minang Jaya**

**Oleh: Brigita Ahabba**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan penjualan untuk menghasilkan laba yang optimal bagi perusahaan dengan menggunakan analisis *break even point*. Analisis *break even point* adalah suatu teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu dimana tidak mengalami laba dan tidak mengalami kerugian (impas).

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi pada PT. Minang Jaya.

Hasil penelitian setelah dilakukannya pemisahan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel menunjukkan bahwa perhitungan BEP (Rp) pada tahun 2014 sebesar Rp. 1.380.870.382,- sedangkan untuk tahun 2015 sebesar Rp.1.446.440.066,- dan tahun 2016 BEP (Rp) sebesar Rp.1.741.847.826,-. Dalam penjualan dan perencanaan laba perusahaan merencanakan memperoleh laba untuk 2017 sebesar 20% dari penjualan, maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp.2.165.833.752,-. Berdasarkan hasil analisis disimpulkan bahwa, analisis *break even point* dapat dijadikan acuan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan karena terbukti dapat merencanakan penjualan guna mendapatkan laba yang diharapkan.