

ABSTRACT

WENI MAHERNA

1501010306

THE IMPLEMENTATION OF BREAK EVEN POINT ANALYSIS TOWARD COST, VOLUME, AND PROFIT PLANNING AT SEMPOA SIP MADONG LUBIS MEDAN

(xv + 58 pages; 3 figures; 30 tables; 4 appendices)

The greater profit generated by the company, the better the performance of its management. The profit earned by the company is influenced by three main factors, namely the volume of products sold, product selling prices and costs.

Cost- volume- profit produces Break-Even Point. Break Even point analysis is a tool to determine the sales volume that can support the target of profit because in this analysis, price, profit, and cost are involved. Besides, the selling volume can be determined by BEP analysis to get an even condition and to know which was the most and the least profitable product. Therefore, the writer gave alternatives to solve the problem by giving suggestion to implement Break even point analysis for the institution of Sempoa Sip Madong Lubis Medan. This research is conducted with qualitative research design

The result of this research showed that BEP analysis can give useful information to the management in determining the cost volume profit that can make the target profit achieved, and for the accurate decision making as well.

Keywords: Cost, Volume, Profit, Break-Even Point

References : 17

ABSTRAK

WENI MAHERNA

1501010306

THE IMPLEMENTATION OF BREAK EVEN POINT ANALYSIS TOWARD COST, VOLUME, AND PROFIT PLANNING AT SEMPOA SIP MADONG LUBIS MEDAN

(xv + 58 halaman; 3 gambar, 13 tabel; 5 lampiran)

Semakin banyak keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan, semakin bagus juga manajemen dari perusahaan tersebut. Keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor, yakni volume dari produk yang dijual, harga produk yang dijual dan biaya dari produk tersebut.

Cost-Volume-Profit menghasilkan Break-Even Point. Analisis Break-Even Point adalah sebuah alat analisis yang digunakan untuk menentukan volume penjualan untuk mendukung keuntungan yang di target kan, hal ini dikarenakan didalam analisis break-even point yakni harga, keuntungan dan biaya terlibat didalamnya. Disamping itu, volume penjualan dapat ditentukan menggunakan analisis BEP untuk mencari kondisi terbaik dan produk yang paling menguntungkan. Maka dari itu, penulis memberikan alternatif untuk mengatasi masalah dengan memberikan saran dalam pengimplementasian analisis Break-Even Point pada institusi Sempoa Sip Madong Lubis Medan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa analisis BEP dapat memberikan informasi kepada manajemen perusahaan dalam menentukan biaya, volume dan laba, yang tujuannya untuk mencapai laba yang diinginkan dan memberikan keputusan yang akurat.

Kata kunci: Biaya, Volume, laba, Break-Even Point

Daftar Pustaka : 17