

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan *Break Even Point* (BEP) sebagai salah satu dasar perencanaan laba pada Tiga Intan Auto Bodyparts Palembang, yang memiliki fokus utama pada aktivitas penjualan *sparepart* mobil. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha dan telaah dokumen pencatatan keuangan dalam rentang waktu tahun 2022 hingga 2024. Proses analisis dimulai dengan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, dilanjutkan penerapan metode BEP multiproduk dengan memperhitungkan kontribusi margin tertimbang pada lima produk utama, yaitu *bumper*, *stop lamp*, *bracket bumper*, *head lamp*, dan spion elektrik. Hasil analisis mengindikasikan bahwa pada tahun 2022 dan 2024, volume penjualan belum mampu mencapai titik impas, sementara pada 2023 penjualan telah melampaui nilai impas yang ditetapkan. Informasi mengenai *margin of safety* disajikan secara terbatas sebagai indikator pelengkap untuk menggambarkan selisih capaian penjualan terhadap titik impas. Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pemilik usaha dalam menetapkan proyeksi penjualan minimum serta merumuskan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran.

Kata kunci: *Break Even Point*, Biaya Tetap, Biaya Variabel, Perencanaan Laba, Tiga Intan Auto Bodyparts Palembang

ABSTRACT

This research was carried out to analyze the calculation of the Break Even Point (BEP) as a basis for profit planning at Tiga Intan Auto Bodyparts Palembang, a company engaged in selling automotive spare parts. Data were obtained through interviews with the owner and a review of financial documents covering the years 2022 to 2024. The analysis began by classifying costs into fixed and variable categories, followed by applying a multiproduct BEP method that considered the weighted contribution margin for five main products: bumpers, stop lamps, bumper brackets, head lamps, and electric mirrors. The results showed that in 2022 and 2024, sales volumes did not reach the break-even level, while in 2023, sales exceeded the minimum threshold. The margin of safety was presented as supporting information to highlight the difference between actual sales performance and the calculated break-even point. Overall, the findings are expected to serve as a useful reference for the business owner in setting measurable sales targets and developing marketing strategies that align with the company's financial goals.

Keywords: *Break Even Point, Fixed Costs, Variable Costs, Profit Planning, Tiga Intan Auto Bodyparts Palembang*