

ABSTRAK

Analisis *Break Even Point* sebagai Perencanaan Laba Jangka Pendek pada CV EPR Tech

Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang, Jurusan Akuntansi

Siti Mutia Azzahra, 2025 (xiv+63 halaman+lampiran)

Email: sitimutiaazzahra927@gmail.com

Laporan Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Jurusan Akuntansi di Politeknik Negeri Sriwijaya. Tujuan Laporan Akhir ini adalah untuk menganalisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada CV EPR Tech Palembang yang bergerak di bidang jasa servis mobil dan motor. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa titik impas (BEP) pada CV EPR Tech tercapai pada penjualan jasa servis. Perusahaan mampu melampaui titik impas tersebut sehingga menghasilkan laba. Dengan menggunakan analisis BEP, perusahaan dapat menentukan jumlah unit jasa servis yang harus dicapai untuk memperoleh laba sesuai target, serta dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan manajerial jangka pendek. Penelitian ini memberikan kontribusi bagi CV EPR Tech dalam menentukan strategi penjualan dan perencanaan laba, serta sebagai referensi untuk pengembangan usaha yang lebih optimal di masa mendatang.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Perencanaan Laba, Jasa Servis

ABSTRACT

***Break-Even Point Analysis as Short-Term Profit Planning at CV EPR Tech
Sriwijaya State Polytechnic, Palembang, Accounting Department***

Siti Mutia Azzahra, 2025 (xiv + 63 pages + attachments)

Email: sitimutiaazzahra927@gmail.com

This Final Report is prepared as one of the requirements to complete Diploma III education in the Accounting Department at Sriwijaya State Polytechnic. The purpose of this Final Report is to analyze the Break Even Point (BEP) as a short-term profit planning tool at CV EPR Tech Palembang which is engaged in car and motorcycle service. The research method used is a quantitative descriptive method with data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The results of the study indicate that the break-even point (BEP) at CV EPR Tech was achieved in service sales. The company was able to exceed the break-even point and thus generate profit. By using BEP analysis, the company can determine the number of service units that must be achieved to obtain profit according to the target, and can be used as a reference in making short-term managerial decisions. This research contributes to CV EPR Tech in determining sales strategies and profit planning, as well as a reference for more optimal business development in the future.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning, Service