

ABSTRAK

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK PADA CV AULIA *PRINTING* PALEMBANG

Ayu Cantika Juwita, 2026 (xvi + 59 Halaman)

Email: ayucantikajuwita@gmail.com

Perusahaan berusaha memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu, manajemen yang baik dan efisien adalah manajemen yang dapat mengelola serta mengambil keputusan yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan guna untuk mencapai tujuan. Salah satu pendekatan yang digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point*. Melalui *Break Even Point* perusahaan dapat dengan mudah untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui tingkat *Break Even Point* produk undangan pernikahan, yasin, dan banner pada usaha CV Aulia *Printing* Palembang periode Januari–Desember 2025, serta untuk mengetahui besarnya penjualan yang harus dicapai dalam rangka mencapai target laba yang telah ditetapkan perusahaan. Metode perhitungan *Break Even Point* yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode atas dasar penjualan dengan mempertimbangkan bauran penjualan dari ketiga produk. Hasil analisis menunjukkan bahwa masing-masing produk memiliki kontribusi yang berbeda terhadap total penjualan perusahaan. Oleh karena itu, pengalokasian biaya tetap dan biaya variabel dilakukan berdasarkan proporsi bauran penjualan produk Undangan Pernikahan, Yasin, dan Banner. *Margin of safety* untuk Undangan Pernikahan sebesar 74%, Yasin sebesar 77%, dan Banner sebesar 74%. Tahun 2025 menjadi tahun dasar untuk perhitungan perencanaan laba dan *Margin of Safety* di tahun 2026.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Perencanaan Laba, *Margin of Safety*

ABSTRACT

BREAK EVEN POINT ANALYSIS AS A SHORT-TERM PROFIT PLANNING TOOL AT CVAULIA PRINTING PALEMBANG

Ayu Cantika Juwita, 2026 (xvi + 59 Pages)

Email: ayucantikajuwita@gmail.com

Companies strive to maximize profits to ensure their sustainability over time. Effective and efficient management is characterized by its ability to manage operations and make decisions that support the company's continuity and achievement of its objectives. One of the approaches used by management in profit planning is Break Even Point analysis. Through Break Even Point analysis, companies can easily determine the sales volume required to achieve the desired level of profit. The purpose of this study is to determine the Break-Even Point of Wedding Invitation, Yasin, and Banner products at CV Aulia Printing Palembang for the period of January–December 2025, and to identify the amount of sales that must be achieved in order to attain the profit target established by the company. The Break Even Point calculation method used in this study is the sales-based approach by considering the sales mix of the three products. The results of the analysis indicate that each product contributes differently to the company's total sales. Therefore, the allocation of fixed costs and variable costs is carried out based on the proportion of the sales mix of Wedding Invitation, Yasin, and Banner products. The Margin of Safety for Wedding Invitation is 74%, for Yasin is 77%, and for Banner is 74%. The year 2025 serves as the base year for profit planning and Margin of Safety calculations for 2026.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning, Margin of Safety