

## ABSTRAK

Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada Break Event Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 6 perusahaan manufaktur tegel, dimana metode yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu suatu metode pengambilan sampel yang mengambil obyek dengan kriteria tertentu. Banyaknya sampel yang sesuai dengan kriteria- kriteria yang telah ditentukan sebanyak 6 perusahaan manufaktur tegel yang tersebar di Kecamatan Pedurungan Semarang. Analisis data menggunakan metode analisi trend linear dengan didahului analisis break even point. Kemudian diolah dengan menggunakan uji moving average.

Hasil dari uji moving average membuktikan hasil Break Even Point yang cukup dapat memuluskan fluktuasi Break Even Poin pada tahun yang dimaksud sehingga terjadi perbedaan yang tidak cukup jauh. Melalui analisa Break Even Point maka diketahui berapa biaya yang harus dikeluarkan dan berapa besar labanya, dengan demikian maka pimpinan dapat menekan biaya produksi dengan tidak mengurangi keuntungan. Seperti pada tahun 2009 dengan perkiraan hasil penjualan 6.338.537.220 \dan biaya keseluruhan Rp 2.422.045.998 maka akan diperoleh laba bersih sebesar 3.916.491.232. Melalui analisa trend maka ramalan BEP tahun depan dapat diketahui, antara lain mengenai volume penjualan tegel tahun 2009 sebesar 6.338.537.220, dengan demikian terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya. Begitu juga dengan biaya lainnya antara lain biaya bahan baku tahun. Analisis Break Even Point dapat mengetahui ramalan BEP yang akan datang sehingga pimpinan dapat mencapai tujuan sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Kata kunci: Break Even Point, Profitabilitas, Perencanaan Laba