**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR DALAM PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA**

**SUPER JATI FORNITURE)**

**AJAROI SIREGAR**

**NPM : 163224254**

**Ajaroysiregar268@gmaill.com**

**Abstrak**

Penelitian tentang *break even point* yang dilakukan di Super Jati Forniture ini bertujuan untuk mengetahui 1) keberadaan *break even point* dalam perencanaan laba perusahaan 2) peran *break even point* dalam perencanaan laba pada produk yang dihasilkan perusahaan. Dan untuk mengetahui bagaimana keberadaan dan peran *break even point* dapat dianalisis perhitungannya dengan jumlah pendapatan yang diterima dengan nilai *break even point* yang dihitung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Lokasi dan sampel dipilih secara sengaja yaitu Super Jati Forniture. Metode analisis data yang digunakan adalah 1) pemisahan biaya metode titik tertinggi dan terendah, 2) perhitungan *ratio contribution margin*, 3) perhitungan *break even point*, 4) perhitungan *margin of safety*, 5) efek perubahan berbagai faktor, 6) perhitungan perencanaan target laba. Hasil penelitian yang diperoleh adalah 1) keberadaan *break even point* telah tampak bahwa nilai penjualan telah melampaui nilai *break even point*, 2) peran *break even point* pada laba produk yang dihasilkan telah melampaui nilai *break even point*, nilai penjualan produk lemari ukuran kecil sebesar Rp: 84.000.000 dan nilai *break even point* nya sebesar Rp: 38.937.446, produk lemari ukuran besar nilai penjualannya sebesar Rp: 345.000.000 dan nilai *break even point* nyasebesar Rp: 22.665.081, sedangkan untuk target laba yang diinginkan perusahaan sebesar 30% dari laba tahun 2019 maka perusahaan harus mencapai nilai penjualan minimal 139 unit untuk produk lemari uk. kecil dan 147 unit untuk produk lemari uk. besar.

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