

## ABSTRAK

### **Jamilah, NPM 15510250, Analisis *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Penjualan Produk pada PT. Apparelindo Mitra Andalan. Skripsi 2019.**

Dalam perencanaan penjualan, perusahaan dapat melakukan analisis *break even point*. Analisis *break even point* atau titik impas memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang baru diproduksi atau dijual, sedangkan analisis *margin of safety* menunjukkan batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perhitungan titik impas atau analisis *break even point* pada PT.Apparelindo Mitra Andalan dan berapa batas aman penjualan (*margin of safety*) pada PT.Apparelindo Mitra Andalan agar tidak mengalami kerugian Tujuan pelaksanaan penelitian yaitu, untuk mengetahui perhitungan titik impas atau *break even point* pada PT.Apparelindo Mitra Andalan dan untuk mengetahui batas aman penjualan (*margin of safety*) agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Teknik pengambilan data dalam analisis ini adalah wawancara, observasi, penelitian kepustakaan (studi dokumentasi). Metode analisis data dilakukan dengan metode deskriptif yaitu metode penganalisisan data, dimana data dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan, dianalisis sehingga memberikan keterangan dan menghasilkan informasi yang lengkap, guna pemecahan masalah yang dihadapi. Pada hasil penelitian pada PT.Apparelindo Mitra Andalan dapat diperincikan bahwa *break even point* tahun 2017 adalah sebesar Rp.368.411.210 dengan jumlah 3.705 unit dan *break even point* tahun 2018 adalah sebesar Rp.314.210.082 dengan jumlah 3.130 unit. Pada perhitungan tingkat keamanan (*margin of safety*) pada tahun 2017 tidak boleh kurang dari 84% sedangkan pada tahun 2018 tingkat keamanan (*margin of safety*) tidak boleh kurang dari 85% .

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