

**“PERENCANAAN LABA MENGGUNAKAN PERHITUNGAN
BREAK EVEN POINT PADA UNIT BISNIS AIR MINUM
DALAM KEMASAN DI PDAM TIRTA BINANGUN”**

Oleh :

Anggia Ayuningtyas

20163030018

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur titik impas pada unit bisnis Air Minum Dalam Kemasan di PDAM Tirta Binangun selama tahun 2016-2018 dan sebagai bahan evaluasi saat menargetkan laba pada penjualan selanjutnya. Metode yang digunakan untuk menghitung target laba pada penelitian ini menggunakan perhitungan margin kontribusi, *break even point*, perencanaan laba, dan *shut down point*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari tiga unit produksi, seluruh unit dapat menutup biaya tetap menggunakan margin kontribusi, adapun unit yang kemampuan menutup biaya tetapnya kecil terdapat pada produk galon di tahun 2017. Titik impas penjualan AMDK dapat dicapai tahun 2016 dan 2017 pada penjualan unit *cup* 240 ml dan tahun 2018 pada penjualan unit *cup* 240 ml dan botol 600 ml. Sedangkan rencana pendapatan yang selama ini diterapkan oleh instansi belum dapat tercapai bahkan jauh dari perkiraan. Meskipun belum seluruhnya mencapai titik impas, penjualan AMDK tidak sampai pada titik *shut down point*, hanya ada satu produk yang melampaui *shut down point* yaitu produk galon 19 liter pada tahun 2017.

Kata kunci: *break even point*, perencanaan laba, *shut down point*

**“PROFIT PLANNING USING *BREAK EVEN POINT* CALCULATION OF
PACKAGED DRINKING WATER BUSINESS UNIT IN PDAM TIRTA
BINANGUN”**

By:

Anggia Ayuningtyas

20163030018

Abstract

This research is to estimate the break even point of packaged drinking water business unit in PDAM Tirta Binangun in 2016-2018 and is used as an evaluation while targeting the next sales profit. The method used to calculate the profit target in this research was contribution margin calculation, break even point, profit planning, and shut down point.

The result of this research shows that all three production units can cover the fixed cost using contribution margin, while the unit with low ability to cover the fixed cost is in *galon* (water container) product in 2017. The break even point of AMDK sales can be reached in 2016 and 2017 from the sales unit of 240 ml cup, and from 240 ml cup and 600 ml bottle in 2018. On the other hand, the income planning that has been applied by the institution was not achieved yet. It is even far from the estimation. Even though the break even point has not entirely been reached, AMDK sales do not reach the shut down point, and there is only one product that goes beyond the shut down point namely 19-Litre *galon* product in 2017.

Keyword: break even point, profit planning, shut down point.