

**KEBIJAKSANAAN DALAM MENENTUKAN VOLUME
PENJUALAN MINIMUM DAN KESEMPATAN UNTUK
MEMPEROLEH KEUNTUNGAN PADA
PERUSAHAAN GENTENG “SUPER ADUNG”**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu tugas akademik dan
melengkapi sebagian dari syarat-syarat guna mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**

Oleh :

Nama : ELIN HERLANIA
No. Pokok : 92429012
NIR M : 923123340250074



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
1997
NALAR ARIF BAKTIKU BANGSA**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : ELIN HERLANIA
NO. POKOK : 92429012
NIRM : 923123340250074
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN
JUDUL SKRIPSI : Kebijakan dalam menentukan Volume penjualan minimum dan kesempatan untuk memperoleh keuntungan pada perusahaan Genteng SUPER ADUNG

Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi.

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen

(Drs. Rahedi Soegeng)

Jakarta, 25 Agustus 1997
Menyetujui
1. Pembimbing Materi

(Chalid Ismail, SE)

2. Pembimbing Teknis

(Sukardi, SE)

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : ELIN HERLANIA
NO. POKOK : 92429012
NIRM : 923123340250074
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN
JUDUL SKRIPSI : Kebijakan dalam menentukan Volume penjualan minimum dan kesempatan untuk memperoleh keuntungan pada perusahaan Genteng SUPER ADUNG

Telah diujikan dihadapan Panitia Penguji skripsi di Jakarta pada tanggal 25 Agustus 1997.

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Nama : Jabatan: Tanda tangan:

1. Chalid Ismail. SE Ketua Penguji
2. Drs. Rahedi Soegeng Anggota Penguji
3. Drs. Ruslan Harahap Anggota Penguji

LEMBAR PERSEMBAHAN



Sebagai ucapan terimakasih,
Kupersembahkan skripsi ini untuk yang tercinta
Bapak Ibu, serta semua kakak-kakak dan adik-adik
yang selalu membantu dan mendoa'kan Nanda
dalam meraih cita-cita, juga Bapak Alif Martadi,
Bapak Adung dan Abang atas bantuan dan dorongan
semangat yang telah diberikan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrahim.

Assalamu'alaikum Warrohmatullahi Wabarakatuh.

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, karunia serta hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam rangka menyelesaikan pendidikan tingkat sarjana lengkap untuk mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan manajemen perusahaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Judul skripsi "***KEBIJAKSANAAN DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN MINIMUM DAN KESEMPATAN UNTUK MEMPEROLEH KEUNTUNGAN PADA PERUSAHAAN GENTENG ADUNG***" ini penulis ambil dengan suatu alasan, bahwa setiap perusahaan yang ingin maju selalu berusaha untuk menjaga dan meningkatkan kontinuitas usahanya, dimana faktor penjualan serta faktor biaya merupakan masalah penting bagi perusahaan karena sangat berpengaruh pada aktifitas perusahaan secara lancar.

Perkembangan kedua faktor itu sangat menentukan dalam perkembangan keuntungan usaha perusahaan yang ingin diraih.

Sehubungan dengan itu yaitu dengan melihat keuntungan usaha yang begitu sentral dalam upaya kontinuitas perusahaan, maka penulis mencoba membahas perangkat yang

digunakan perusahaan dalam usahanya untuk merencanakan batas penjualan minimum yang harus dicapai dan merencanakan keuntungan, salah satunya dengan menggunakan analisa break-even.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa usaha penulis ini bukanlah merupakan suatu yang sipatnya komprehensif dan hasilnya masih kurang sempurna, baik dari segi isi maupun teknis penyajiannya.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih pada berbagai pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini, yaitu kepada:

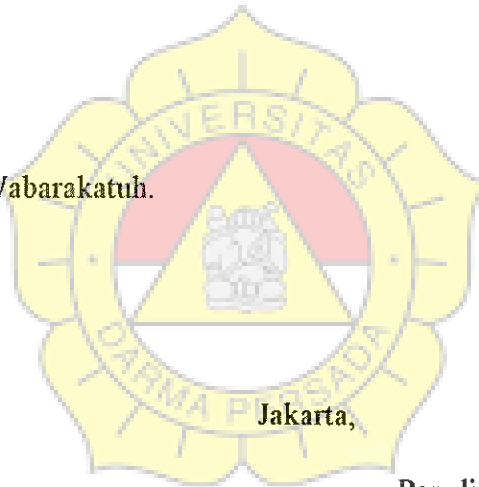
1. Bapak Drs. W. D. Sukisman selaku Rektor Universitas Darma Persada;
2. Bapak Drs. Sartono, P.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada;
3. Bapak Drs. Alif Martadi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada;
4. Bapak Alif Martadi selaku Dosen pembimbing materi yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan materi hingga tersusunnya skripsi ini;
5. Bapak Sukardi SE, selaku Dosen pembimbing teknis yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk teknis penyusunan skripsi.
6. Bapak Pimpinan dan karyawan PT. GENTENG SUPER ADUNG yang telah memberikan kesempatan untuk mengadakan riset dalam rangka mengumpulkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini;

7. Bapak Pimpinan, staf pengajar dan staf administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada;
8. Semua pihak yang telah memberi bantuan dan dorongan yang tidak dapat disebut satu persatu hingga skripsi ini dapat tersusun.
9. Ayahanda dan Ibunda tercinta serta kakak-kakak dan adik-adik yang telah memberikan dorongan dan bimbingan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini.

Harapan penulis semoga amal perbuatan yang telah diberikan mendapat imbalan dari Allah swt amin.

Wabillahi Taufiq Wal Hidayah.

Wassalamu'allaikum Warrohmatullahi Wabarakatuh.



Jakarta,

1997

Penulis,

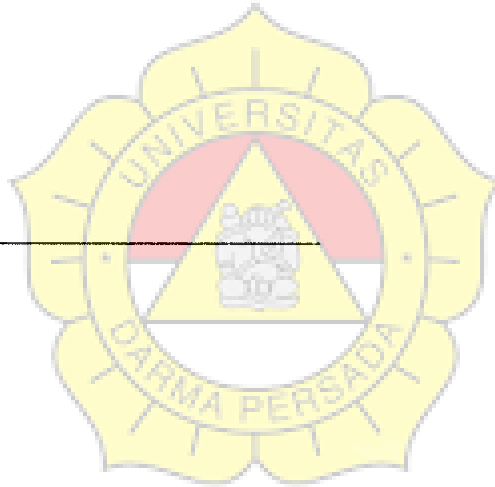
DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Latar Belakang	4
C. Pokok Masalah	4
D. Pendekatan pemecahan masalah	5
E. Tujuan Penelitian	7
F. Metoda Pengumpulan Data	8
G. Sistematika Pembahasan Skripsi	9
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Analisa Break - Even	11
B. Manfaat Break - Even bagi Perusahaan	13
C. Klasifikasi Biaya	15
D. Grafik, Perhitungan Break-Even dan Pemisahan Biaya Semi Variabel	21

	E. Faktor - faktor Perubahan yang terjadi pada Analisa	
	Break - Even	28
	F. Margin of Safety / Batas Keselamatan	34
BAB III	: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
	A. Sejarah Perusahaan	37
	B. Struktur Organisasi Perusahaan	39
	C. Proses Produksi	46
	D. Saluran Distribusi	49
BAB IV	: KEBIJAKSANAAN DALAM MENENTUKAN VOLUME	
	PENJUALAN MINIMUM DAN KESEMPATAN UNTUK	
	MEMPEROLEH KEUNTUNGAN PADA PERUSAHAAN GENTENG	
	SUPER ADUNG	
	A. Penerimaan dan Pengeluaran pada Perusahaan Genteng Super	
	Adung	51
	B. Pemisahan Biaya Semi Variabel pada Perusahaan Genteng	
	Super Adung	66
	C. Pengalokasian Biaya untuk masing-masing produk	86
	D. Analisa Break - Even	99
	E. Penentuan Batas Keselamatan / Margin of Safety untuk	
	masing-masing Produk setiap tahun	106
	F. Perkembangan Keuntungan Periode 1992 s/d 1995	113

BAB V : KESIMPULAN DAN SARA

A. Kesimpulan	175
B. Saran-saran	177

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

TABEL 1	:	Rekening Pendapatan Produksi dalam satuan Stuk Tahun 1992	54
TABEL 2	:	Rekening Pendapatan dalam rupiah Tahun 1992	54
TABEL 3	:	Rekening Pendapatan Produksi dalam satuan Stuk Tahun 1993	55
TABEL 4	:	Rekening Pendapatan dalam rupiah Tahun 1993	55
TABEL 5	:	Rekening Pendapatan Produksi dalam satuan Stuk Tahun 1994	56
TABEL 6	:	Rekening Pendapatan dalam rupiah Tahun 1994	56
TABEL 7	:	Rekening Pendapatan Produksi dalam satuan Stuk Tahun 1995	57
TABEL 8	:	Rekening Pendapatan dalam rupiah Tahun 1995	57
TABEL 9	:	Rekening Biaya Tahun 1992	58
TABEL 10	:	Rekening Biaya Tahun 1993	59
TABEL 11	:	Rekening Biaya Tahun 1994	60
TABEL 12	:	Rekening Biaya Tahun 1995	61
TABEL 13	:	Rekening Biaya Variabel dan Semi Variabel Tahun 1992	62
TABEL 14	:	Rekening Biaya Variabel dan Semi Variabel Tahun 1993	62
TABEL 15	:	Rekening Biaya Variabel dan Semi Variabel Tahun 1994	62
TABEL 16	:	Rekening Biaya Variabel dan Semi Variabel Tahun 1995	62
TABEL 17	:	Daftar Penyusutan untuk Periode 1992 s/d 1995	65
TABEL 18	:	Rekening Biaya Bersama Periode 1992	83
TABEL 19	:	Rekening Biaya Bersama Periode 1993	84

TABEL 20	: Rekening Biaya Bersama Periode 1994	85
TABEL 21	: Rekening Biaya Bersama Periode 1995	86
TABEL 22	: Alokasi Fixed Cost Periode 1992	89
TABEL 23	: Alokasi Variabel Cost Periode 1992	90
TABEL 24	: Alokasi Fixed Cost Periode 1993	92
TABEL 25	: Alokasi Variabel Cost Periode 1993	92
TABEL 26	: Alokasi Fixed Cost Periode 1994	95
TABEL 27	: Alokasi Variabel Cost Periode 1994	95
TABEL 28	: Alokasi Fixed Cost Periode 1995	98
TABEL 29	: Alokasi Variabel Cost Periode 1995	98
TABEL 30	: Kenaikan / Penurunan pada tingkat Break - Even periode 1992 s/d 1995	105
TABEL 31	: Tingkat Margin of Safety Periode 1992 s/d 1995	112
TABEL 32	: Perkembangan Keuntungan yang diperoleh pada Periode Tahun 1992 s/d 1995 (Rp.)	122
TABEL 33	: Perkembangan Keuntungan dalam Prosentase untuk setiap Jenis Produksi Periode 1992 s/d 1995	124
TABEL 34	: Hasil Perhitungan dari Alternatif diatas dengan Asumsi 1	144
TABEL 35	: Hasil Perhitungan dari Alternatif diatas dengan Asumsi 2	156
TABEL 36	: Hasil Perhitungan dari Alternatif diatas dengan Asumsi 3	168

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.1	: Grafik Break - Even	6
GAMBAR 2.1	: Grafik Break - Even	22
GAMBAR 2.2	: Grafik Break - Even yang diproyeksikan	27
GAMBAR 2.3	: Grafik Break - Even dengan Perubahan Fixed Cost	30
GAMBAR 2.4	: Grafik Break - Even dengan Perubahan Variabel Cost	31
GAMBAR 2.5	: Grafik Break - Even dengan Perubahan Harga Jual per unit	32
GAMBAR 2.6	: Grafik Break - Even dengan Perubahan Volume Produksi / Penjualan	33
GAMBAR 3.1	: Struktur Organisasi Perusahaan Genteng Super ADUNG	45
GAMBAR 3.2	: Proses Produksi Genteng pada Perusahaan Genteng Super ADUNG	48



LAMPIRAN

LAMPIRAN I :	Gambar Break - Even Point untuk Produksi Total	
	Periode 1992	171
LAMPIRAN II :	Gambar Break - Even Point untuk Produksi Total	
	Periode 1993	172
LAMPIRAN III :	Gambar Break - Even Point untuk Produksi Total	
	Periode 1994	173
LAMPIRAN IV :	Gambar Break - Even Point untuk Produksi Total	
	Periode 1995	174



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan dari manajemennya, didalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu tugas seorang pimpinan harus membuat perencanaan untuk kegiatan masa depan perusahaannya, agar sedapat mungkin bisa mengupayakan kemungkinan dan kesempatan dalam menentukan volume penjualan minimum dan laba yang akan diharapkan bisa tercapai. Dalam menentukan volume penjualan minimum dan menginginkan laba yang akan diharapkan, maka perusahaan harus mengadakan perencanaan-perencanaan terlebih dahulu. Karena perencanaan adalah merupakan fungsi fundamental dalam menentukan tujuan perusahaan. Setiap perusahaan yang menginginkan kehidupan usahanya tumbuh dan berkembang ataupun menginginkan kehidupan bekerjanya perusahaan secara lancar perlu mengadakan perencanaan.

Perencanaan merupakan hal yang vital bagi perusahaan sebelum melaksanakan tujuan yang akan dicapai, karena perencanaan meliputi tindakan memilih dan menghubungkan fakta-fakta serta menggunakan asumsi-asumsi masa yang akan datang dalam hal merumuskan aktivitas-aktivitas yang diusulkan yang dianggap perlu untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Karena adanya perencanaan yang baik akan memudahkan bagi seorang pimpinan dalam menjalankan tugasnya itu sendiri, dan semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh keuntungan baik itu usaha dagang maupun usaha jasa, sedangkan besar kecilnya suatu keuntungan diukur dari hasil penjualan dan besarnya biaya yang dikeluarkan. Hal ini merupakan suatu ukuran kesuksesan pimpinan dalam mengelola perusahaannya. Perencanaan keuntungan yang akan diperoleh dan penjualan minimum adalah merupakan rencana jangka menengah, yang memusatkan perhatiannya pada keuntungan. Karena dengan adanya laba perusahaan akan dapat menjaga kelangsungan hidupnya dan akan tumbuh dan berkembang.

Dalam usaha mencapai keuntungan pada volume penjualan minimum perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu : faktor biaya, faktor harga jual dan faktor volume penjualan. Ketiga faktor tersebut mempunyai hubungan yang erat atau saling berkait. Karena biaya akan mempengaruhi harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya.

Untuk mempengaruhi batas penjualan minimum dan laba yang akan diharapkan, dalam menghubungkan ketiga faktor tersebut diatas, salah satunya dengan analisa break Even. Analisa break-Even dapat membantu memberikan keterangan kepada pimpinan mengenai penjualan yang kemungkinan untuk memperoleh keuntungan, bahkan juga

membantu menetapkan sasaran dan tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan tertentu.

Analisa break Even menurut Drs. Soehardi Sigit, dalam bukunya " Analisa break Even " berpendapat bahwa :

Analisa break Even adalah suatu cara atau teknik yang digunakan manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan .¹

Hal ini sependapat dengan Drs. Mulyadi, AK dalam bukunya Akuntansi Biaya ", yaitu:

Analisa break Even adalah suatu teknik untuk mengetahui berapa volume penjualan minimum agar supaya perusahaan tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh keuntungan.²

Dengan adanya uraian diatas, penulis tertarik untuk mengambil permasalahan skripsi dengan judul " KEBIJAKSANAAN DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN MINIMUM DAN MENENTUKAN KESEMPATAN MEMPEROLEH KEUNTUNGAN DI PERUSAHAAN GENTENG SUPER ADUNG ". Dalam judul ini akan memperkecil permasalahan dalam hal penentuan volume penjualan minimum dan kesempatan untuk memperoleh keuntungan.

¹ Drs. Soehardi Sigit; Analisa Break Even; Penerbit FE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1987, hal. 1.

² Drs. Mulyadi, AK; Akuntansi Biaya; Edisi II, Penerbit FE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1978, hal. 56.

B. Latar Belakang

Dalam perusahaan pada dasarnya keuntungan bisa tercapai dari hasil penjualan, sedangkan hasil penjualan setiap waktunya selalu berubah. Maka oleh karena itu penjualan merupakan salah satu faktor penting dalam mencari keuntungan, dari itulah perusahaan untuk melakukan kebijaksanaannya membutuhkan suatu alat analisa untuk membantunya.

Alat analisa yang akan penulis gunakan yaitu analisa break-Even, karena dengan alat analisa ini perusahaan dapat menentukan volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Dengan diketahuinya titik break-Even, maka perusahaan dapat mengetahui berapa unit penjualan masih dapat turun, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Jikalau perusahaan tidak menentukan titik break-Evennya, maka perusahaan tidak dapat mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dipertahankan.

C. Pokok Masalah

Yang jadi pokok masalah dalam hal ini adalah :

1. Berapa unit penjualan yang harus dicapai sehingga perusahaan dapat mempertahankan kontinuitas usahanya.
2. Berapa unit penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan keuntungan tertentu.

3. Bilamana terjadi kenaikan dalam harga jual maka berapa besarnya unit penjualan minimum yang harus dicapai.
4. Bilamana terjadi perubahan dalam variabel cost, maka berapa unit penjualan minimum yang harus dicapai.
5. Bilamana terjadi kenaikan fixed costnya, berapa unit penjualan minimum yang harus dicapai.
6. Berapa besar margin of safety yang harus dicapai.

D. Pendekatan Pemecahan Masalah

Untuk memecahkan masalah dapat digunakan analisa break-Even yaitu dengan menggunakan rumus break-Even yaitu :

1. Dengan Pendekatan Matematis

Break-Even dalam unit :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Sales price/unit} - \text{Variabel cost/unit}} \quad 3$$

Break-Even dalam rupiah :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel cost}}{\text{Nett Sales}}} \quad 4$$

³ Drs. Bambang Riyanto; Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan; Edisi Revisi, Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1977, hal. 297.

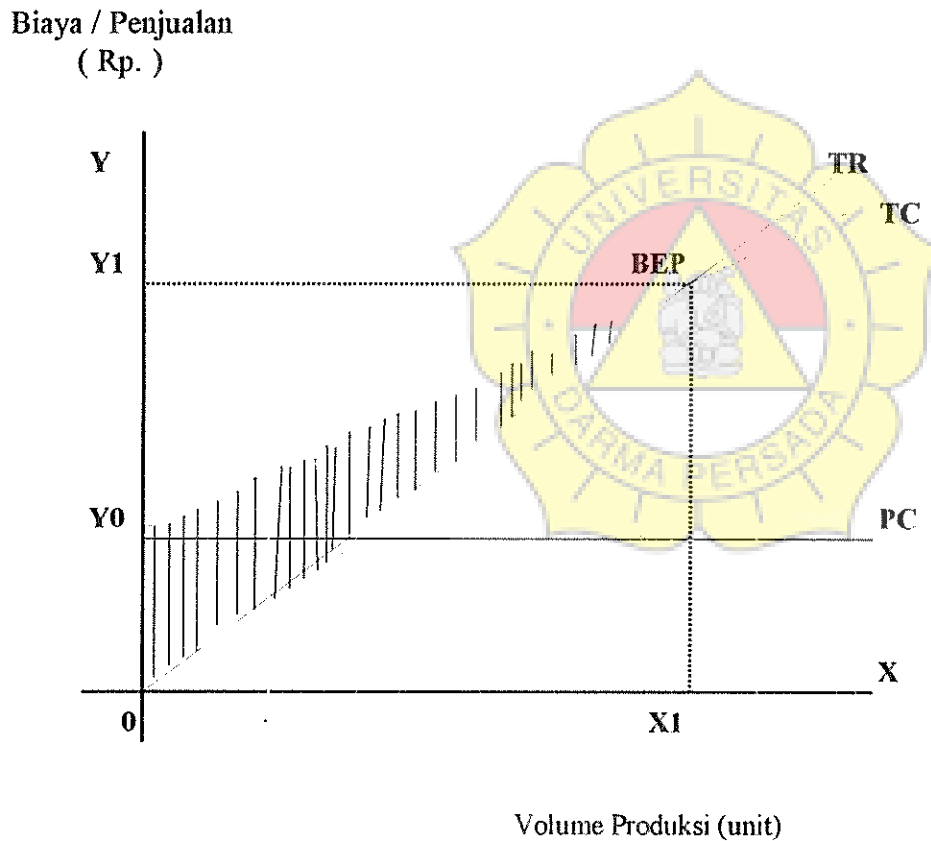
⁴ Ibid; hal. 298

Sedangkan untuk menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu, dapat digunakan rumus tertentu sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost} + \text{Profit}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Nett Sales}}}$$

2. Dengan Pendekatan Secara Grafis.

Gambar 1-1
Break Even Point



⁵ Drs. Mas'ud Mach Foedc, AK; Akuntansi Manajemen; Penerbit BPFE, Yogyakarta 1984, hal. 128

Keterangan Gambar :

- Sumbu OX adalah sumbu horizontal yang menunjukkan volume penjualan dalam unit.
- Sumbu OY adalah sumbu vertikal yang menunjukkan hasil penjualan dalam rupiah.
- Titik Y ke FC adalah merupakan garis fixed cost, garis ini terbentuk karena adanya pengeluaran yang tetap harus dikeluarkan, jadi tidak dipengaruhi oleh volume produksi.
- Titik BEP adalah titik yang dibentuk dari hasil perpotongan garis hasil penjualan dengan garis biaya total, dimana sebelah kiri titik BE menggambarkan

E. Tujuan Penelitian

Dalam mengadakan penelitian di perusahaan genteng super ADUNG penulis bertujuan ingin mendapatkan data yang lebih lengkap sesuai dengan data yang diperlukan dalam penyelesaian skripsi. Hal ini sebagai salah satu syarat dalam penyelesaian program sarjana (S-1) di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta. Disamping ingin mengetahui kondisi perusahaan tersebut terutama dalam bidang Administrasi, Penjualan, dan produksi yang dihasilkan.

Dari uraian diatas agar lebih terperinci lagi tujuan dari pada penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita rugi dan tidak mendapatkan keuntungan.

2. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai, sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan tertentu.
3. Untuk mengetahui akibat dari pada perubahan harga jual, perubahan biaya, baik itu variabel cost, maupun fixed costnya, juga volume penjualan terhadap titik break-Even dan keuntungan yang diperoleh.
4. Untuk mengetahui berapa jauh penjualan masih boleh turun, agar perusahaan tidak menderita kerugian.

F. Metoda Pengumpulan Data

Dalam rangka penulisan skripsi ini, guna mencapai tujuan yang diharapkan dan demi kesempurnaan isi yang semaksimal mungkin, maka hal-hal yang mendukungnya tergantung daripada metoda pengumpulan data yang digunakan.

Adapun metoda yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Pustaka (Library Research), yaitu mengadakan penyelidikan atau penelitian kepustakaan berdasarkan buku-buku teori atau literatur-literatur yang ada hubungannya dengan topik pembahasan, sebagai usaha untuk mendapatkan keterangan.
2. Penelitian Lapangan (Field Research) yaitu suatu cara mengadakan penelitian dan melihat secara langsung pada tempat dimana penulis mengadakan penelitian. Disamping itu penulis juga melakukan wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada pimpinan dan karyawannya.

Maka dengan menggunakan metoda-metoda tersebut diatas, dapat diharapkan adanya suatu data yang sempurna guna pembahasan skripsi ini.

G. Sistematika Pembahasan Skripsi

Untuk memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai apa yang akan diketengahkan dalam skripsi ini, maka penulis akan menjabarkan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan bab yang memuat tentang apa yang menjadi Alasan pemilihan judul, Rumusan masalah, Pemecahan masalah, Tujuan penelitian, Metode penelitian, Sistematika pembahasan skripsi, Hipotesa.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab yang memuat tentang pendekatan teori analisa break-Even seperti : Pengertian analisa break-Even, Manfaat break-Even bagi perusahaan, Klasifikasi biaya, Grafik dan perhitungan, Faktor perubahan yang terjadi pada analisa break-Even untuk salesmix serta langkah-langkah dalam menghitung break-Even.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab yang memberikan gambaran umum perusahaan yang dijadikan objek penelitian seperti: Sejarah perusahaan, Struktur organisasi perusahaan, Proses produksi, Daerah pemasaran.

BAB IV : KEBIJAKSANAAN DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN MINIMUM DAN KESEMPATAN UNTUK MEMPEROLEH KEUNTUNGAN PADA PERUSAHAAN GENTENG ADUNG.

Sehubungan dengan pembuatan analisa break-Even dalam menentukan volume penjualan minimum dan kesempatan untuk memperoleh keuntungan, maka dalam bab ini penulis mengadakan perhitungan berdasarkan teori dari para sarjana yang hasilnya akan penulis bandingkan dengan hasil proyeksi yang ada pada perusahaan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab yang merupakan bab penutup yang akan digunakan oleh penulis untuk mengambil kesimpulan dan saran dari penulis.

