

## **ABSTRACT**

This Final Project aims to determine a break-even point or Break Event Point at the sale of KSPPS Bondho Ben Tumoto Semarang. Break Even Point (BEP) is a determination in determining the calculation of the income statement for a particular company, Break Event Point is also defined as a point in the situation where the company is operating the results of profits or losses on the company.

The data for this Final Project was carried out by observing and also interviewing directly to the KSPPS agency Bondho Ben Tumoto Semarang, which was then analyzed in detail in order to obtain a real picture that occurred in the agency. This research method uses descriptive methods.

The results of the observations and interviews show that the determination of the BEP (Break Event Point) or break-even in determining the results of the sales opinion made by KSPPS Bondho ben Tumoto Semarang has reached what has been targeted, but the profits that have not been so great. If you want to generate big income, KSPPS Bondho Ben Tumoto Semarang must make more sales.

**Keywords:** Analysis of Profit Volume Costs at KSPPS

## **ABSTRAK**

Tugas Akhir ini bertujuan menentukan suatu titik impas atau Break Event Point pada penjualan KSPPS Bondho Ben Tumoto Semarang. Break Even Point (BEP) ini merupakan suatu penentuan dalam menentukan perhitungan laporan laba rugi pada perusahaan tertentu, Break Event Point juga di artikan sebagai suatu titik dalam keadaan dimana perusahaan tersebut dalam mengoprasikan hasil laba atau rugi pada perusahaan. Data untuk Tugas Akhir ini dilakukan dengan cara pengamatan dan juga wawancara secara langsung kepada pihak instansi KSPPS Bondho Ben Tumoto Semarang yang kemudian dianalisis secara detail agar dalam memperoleh gambaran yang riil yang terjadi di instansi tersebut. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil pengamatan dan wawancara tersebut menunjukkan bahwa penentuan BEP (Break Event Point) atau titik impas dalam menentukan hasil pendapat penjualan yang dilakukan oleh KSPPS Bondho ben Tumoto Semarang sudah mencapai dengan apa yang sudah di targetkan, namun dalam keuntungan yang diperolehnya belum begitu besar. Jika ingin menghasilkan pendapatan yang besar maka KSPPS Bondho Ben Tumoto Semarang harus melakukan penjualan yang lebih banyak lagi.

Kata kunci : Analisis Biaya Volume Laba pada KSPPS

