ABSTRAK

ANALISIS *BREAK EVEN* UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS PENJUALAN

Aktivitas penjualan sangat erat kaitannya dengan kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan aktivitas ini, perusahaan akan memperoleh pendapatan utama sebagai modal bagi kelangsungan hidupnya. Mengingat pentingnya aktivitas ini, maka diperlukan suatu analisis yang baik dan mampu meningkatkan efektivitas penjualan. Ada beberapa teknik yang bisa digunakan dalam menilai efektivitas penjualan, salah satunya adalah analisis *break even*. Dengan menggunakan teknik analisis ini dapat diperoleh gambaran mengenai kondisi penjualan dari suatu perusahaan dalam periode tertentu.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana penghitungan dan penggunaan teknik analisis *break even* untuk menilai efektivitas penjualan sehingga dapat diketahui kelebihan dan kekurangan bagian penjualan suatu perusahaan, dan pada akhirnya dapat dicari solusi untuk memperbaikinya. Penggunaan teknik analisis *break even* ini dilakukan dengan membandingkan hasil penghitungan *break even* dengan hasil penjualan yang terjadi (realisasi). Oleh sebab itu dalam penelitian ini penulis memilih judul "Analisis *Break Even* Untuk Menilai Efektivitas Penjualan." Dalam penelitian ini, perusahaan yang dijadikan sebagai objek penelitian adalah CV Hyyat Karya Telemedia yang berlokasi di jalan Sekeloa Selatan No 99C/152D Bandung.

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa secara keseluruhan penjualan tiap produk dari CV Hyyat Karya Telemedia pada bulan September tahun 2005 telah baik, dengan kata lain bahwa penjualan yang dilakukan telah berjalan efektif. Hal ini dibuktikan dengan terpenuhinya tiga kriteria dimana penjualan dapat dikatakan efektif, yaitu penjualan yang dilakukan perusahaan menghasilkan keuntungan atau laba, kegiatan operasional penjualan perusahaan berjalan lancar, dan tercapainya kepuasan pelanggan. Walaupun demikian, untuk waktu-waktu yang akan datang sebaiknya dalam melakukan penghitungan *break even*, perusahaan lebih memperhatikan sifat biaya yang timbul dari aktivitas perusahaan, dan dalam melakukan penilaian efektivitas penjualan sebaiknya perusahaan tidak hanya menggunakan satu cara saja, hal ini dilakukan agar hasil yang didapatkan dari penghitungan *break even* dan penilaian efektivitas penjualan dapat lebih memadai dan akurat.