

## INTISARI

Analisis biaya-volume-laba adalah alat perencanaan jangka pendek yang menggunakan perhitungan untuk menganalisis hubungan biaya, laba, dan volume penjualan. Penelitian ini dapat membantu manajer dalam merencanakan dan mengambil keputusan dalam menentukan target penjualan untuk menghasilkan laba bagi perusahaan. Tujuan penelitian ini yakni untuk menentukan dan mengevaluasi penjualan PT.Antam (Persero) Tbk kurun waktu 3 tahun yakni pada tahun 2015-2017. Metode yang digunakan menganalisis data adalah analisis margin kontribusi, rasio margin kontribusi, analisis *break event point*, perkiraan target penjualan. Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa target penjualan PT.Antam (Persero) Tbk pada periode 2015-2017 mengalami peningkatan. Bahwa peningkatan tersebut disebabkan permintaan produk perusahaan yang meningkat, serta perluasan wilayah penjualan PT.Antam (Persero) Tbk sehingga mempengaruhi nilai margin kontribusi, dan rasio margin kontribusi. Meningkatnya rencana penjualan perusahaan menunjukkan bahwa kondisi PT.Antam (Persero) Tbk cukup baik.

**Kata kunci :Biaya-Volume-Laba, Volume Penjualan, Rencana Penjualan.**

## ABSTRACT

*Analysis of cost-volume-profit is a short-term planning tool that uses data direct cost calculations to analyze the relationship between costs, profits, and sales volume. With this study can help managers in planning and decision making in determining the sales to make a profit for the company. This study aims to determine how to evaluate sales at PT.Antam (Persero) Tbk for three consecutive years 2015-2017. While the methods of data analysis is the analysis of the contribution margin, contribution margin ratio, break event point analysis and estimation of sales targets. From the analysis it can be seen that the sales target of the company PT.Antam (persero) Tbk, in the period 2015-2017 there was an increase. The increase was in because of the increase occurred in the demand of products sold within the company, as well as the expansion of territory sales made by PT.Antam (persero) Tbk thus affecting the increase in contribution margin and contribution margin ratio. Increased sales plan that occurred within the company indicated that conditions PT.Antam (Persero) Tbk is good enough.*

**Keywords: Cost Volume Profit, Sales Volume, Sales Planning.**