

ABSTRAK

Pembangunan dan perkembangan ekonomi saat ini membuat setiap bisnis bersaing dengan ketat hal ini menuntut perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya dengan baik dan efisien dalam semua proses kegiatan bisnis perusahaan. Penelitian ini dilatar belakangi oleh pentingnya suatu perusahaan untuk mengetahui titik impas (*Break Even Point*) dalam katalain tidak mengalami kerugian maupun keuntungan dari suatu kegiatan produksi produk. Hal ini sangat penting dalam upaya untuk peningkatan penjualan perusahaan dengan metode menentukan harga pokok produk atau barang agar dapat tetap bersaing di pasaran, membuat skema perencanaan operasional perusahaan agar lebih efisien, menentukan target pemasaran agar sesuai dengan kebutuhan modal awal, Penentuan harga jual sangat penting bagi para pengusaha agar dapat memperoleh tingkat keuntungan yang mereka inginkan dengan memanfaatkan pendekatan *Break Even Point* (BEP), maka akan dapat melihat titik balik dimana titik tersebut menggambarkan bagaimana suatu perusahaan dalam kondisi tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Strategi yang digunakan adalah teknik kualitatif dengan pendekatan kontekstual. Penelitian tersebut diarahkan dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) dan *Margin Of Safety* (MOS) sebagai acuan untuk menentukan harga penawaran/harga jual yang diharapkan oleh perusahaan tersebut. Sedangkan data yang digunakan adalah informasi penting (Data Primer) melalui pengamatan data dan temuan, serta informasi tambahan sebagai rangkuman fiskal PT. SEMEN INDONESIA Tbk dan menyusun serta memberikan masukan atas kelayakan nilai harga yang akan ditentukan oleh Perusahaan. Mengingat hasil dari estimasi perhitungan melalui metode *Break Even Point* (BEP) dan *Margin Of Safety* (MOS), maka penentuan harga jual layak dipertimbangkan sebagai nilai acuan. meningkatkan volume operasional produksi semaksimal mungkin, dan menekan biaya produksi suatu produk tanpa mengurangi kualitas suatu produk tersebut. Hal ini sangatlah penting dalam suatu perusahaan agar dapat tetap bersaing dengan kompetitor lain di wilayah domestik maupun internasional secara professional dan terencana. Sesuai dengan semangat PT.SEMEN INDONESIA. Tbk yaitu “Go Beyond Next”.

Kata Kunci : Penjualan, *Break Even Point*, *Margin Of Safety*