

Maria Imaculata Suprapti : Analisis Perencanaan Laba Jangka Pendek Studi Kasus Pada Perusahaan Ubin Nusantara Cilacap Tahun 1991 Yogyakarta, 1993

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Oleh karena itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinasi dalam mencapai laba yang diinginkan. Supaya dapat membuat perencanaan yang baik, seorang manajer harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang dan merencanakan berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan yang akan datang tersebut mulai sekarang.Perusahaan yang menjual beberapa macam produk seringkali mempunyai kesempatan untuk meningkatkan laba atau menurunkan titik break-evennya dengan memperbaiki komposisi penjualan yaitu dengan cara meningkatkan volume penjualan produk yang mempunyai

tribution merdin retio relind tinddi



biaya tetap, kemudian dibagi dengan contribution margin ratio rata-rata.

Data-data yang digunakan dalam analisis perencanaan laba jangka pendek ini adalah data-data tentang biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya administrasi umum dari perusahaan ubin Nusantara tahun 1991.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa untuk tahun 1991 perusahaan berhasil mencapai persentase laba di atas target yang ditetapkan yaitu dari target 15% sedangkan yang dicapai 18,48%. Sedangkan hasil proyeksi data tahun 1991 untuk tahun 1992 menunjukkan bahwa persentase labanya turun yaitu dari 18,48% menjadi 14,99%. Contribution Margin Ratio totalnya juga turun yaitu dari 0,34 menjadi 0,30.

Untuk meningkatkan laba, perusahaan dapat memperbaiki komposisi penjualan produknya, yaitu meningkatkan volume penjualan tegel hitam ukuran 30x30 cm yang contribution margin rationya paling tinggi.