

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA UNTUK PERENCANAAN LABA STUDI KASUS PADA PT. SEMEN GRESIK

EDWI SAPTOWOKO
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) Jumlah penjualan minimum yang harus dicapai di tahun 2004, 2005, dan 2006 agar perusahaan tidak rugi atau berada dalam keadaan impas. (2) Jumlah penjualan yang harus dicapai di tahun 2004, 2005, dan 2006 untuk memperoleh laba yang dianggarkan. (3) Maximum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi di tahun 2004, 2005, dan 2006 agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian. (4) Besarnya dampak perubahan laba bersih pada tingkat penjualan dianggarkan terhadap penjualan.

Pengumpulan data menggunakan teknik Dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis titik impas, analisis biaya-volume-laba, *Margin of Safety* dan *Degree of Operating Leverage* (DOL)

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Jumlah penjualan minimum yang harus dicapai supaya tidak rugi di tahun 2004 adalah Rp 4.692.913.155.475,- tahun 2005 Rp 5.045.886.927.029,- tahun 2006 Rp 5.388.194.913.246,-. (2) Laba yang dianggarkan tahun 2004 adalah Rp 591.077.300.000,- tahun 2005 Rp 638.257.300.000,- dan tahun 2006 Rp 685.429.300.000,- maka produk yang harus di jual untuk mencapai laba tersebut pada tahun 2004 adalah Rp 6.056.186.203.302,- tahun 2005 Rp 6.628.699.004.086,-. dan tahun 2006 Rp 7.203.301.000.325,-. (3) maksimum penurunan penjualan boleh terjadi supaya perusahaan tidak rugi. Tahun 2004 adalah Rp 1.363.273.047.827,- atau 22,51 %, tahun 2005 Rp 1.582.812.077.057,- atau 23,88 %, dan tahun 2006 Rp 1.815.106.087.079,- atau 25,20 %. (4) Tahun 2004 tingkat penjualan sebesar Rp 6.056.186.203.302,- DOL perusahaan adalah 4,43 kali, tahun 2005 tingkat penjualan sebesar Rp 6.628.699.004.086,-DOL perusahaan adalah 4,19 kali, dan tahun 2006 tingkat penjualan sebesar Rp 7.203.301.000.325,- DOL perusahaan adalah 3,97 kali.

ABSTRACT

COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS FOR PROFIT PLANNING CASE STUDY AT PT. SEMEN GRESIK

EDWI SAPTOWOKO
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005

The aims of the research were to identify (1) The minimum amount of total sales that must be reached in the year of 2004, 2005, and 2006 so that the company encountered break even. (2) The total amount of sales that must be reached in the year of 2004, 2005, and 2006 to get budgeted profit. (3) The maximum decline of the sale target income that be might happened in the year of 2004, 2005, and 2006 so that the decline does not cause the company to loss. (4) The size of the impact of the net profit change in the level of budgeted sale.

The technique that used in gathering the data was Documentation technique. Then the data was analysed using the analysis of Break-Even Point, Cost-Volume-Profit analysis, the Margin of Safety and Degree of Operating Leverage (DOL)

The results of the research showed that (1) The minimum sale amount that must be reached so the company loss could be avoided in the year of 2004 is Rp 4.692.913.155.475,- in the year of 2005 is Rp 5.045.886.927.029,- and in the year of 2006 is Rp 5.388.194.913.246,-. (2) The budgeted profit for 2004 is Rp 591.077.300.000,- in the year 2005 is Rp 638.257.300.000,- and in the year 2006 is Rp 685.429.300.000,- because of this reason, the product that should be sold in order to get the profit in 2004 is Rp 6.056.186.203.302,- in 2005 is Rp 6.628.699.004.086,- and in 2006 is Rp 7.203.301.000.325,-. (3) The maximum decline of the sale allowed so that the company will not suffering loss in the year of 2004 is Rp 1.363.273.047.827,- or 22,51 %, in 2005 Rp 1.582.812.077.057,- or 23,88 %, and in 2006 Rp 1.815.106.087.079,- or 25,20 %. (4) The sales level in 2004 is Rp 6.056.186.203.302,- DOL is 4.43 times, sales level in 2005 is Rp 6.628.699.004.086,- DOL is 4.19 times sales level in 2006 is Rp 7.203.301.000.325,- DOL is 3.97 times.