

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK**

Studi Kasus pada CV. Dewata Furni Exporter di Yogyakarta

Oleh:

**I Dewa Ayu Putu Parmitha Vijayanti Dewi**

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2006

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar CV. Dewata Furni Exporter dapat memperoleh laba sebesar Rp 14.145.500,00 dan berapa probabilitas tercapainya tingkat penjualan pada laba yang diharapkan.

Penelitian ini dilaksanakan pada CV. Dewata furni Exporter di Yogyakarta pada bulan Juli sampai dengan bulan Agustus 2005. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Analisis data kuantitatif yang dilakukan mencakup: (1) Mengelompokkan biaya yang ada berdasarkan tingkah laku biaya dalam kaitannya dengan volume kegiatan, (2) Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *Least Square*, (3) Menghitung tingkat penjualan pada saat mencapai laba yang dianggarkan, (4) Menentukan besarnya *mean* dan deviasi standar penjualan, (5) Menentukan probabilitas penjualan mencapai laba yang diharapkan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa besarnya tingkat penjualan yang dicapai pada saat mencapai laba yang diharapkan adalah sebesar 19 unit dan probabilitas tercapainya tingkat penjualan pada laba yang diharapkan adalah sebesar 87,286 %.

## **ABSTRACT**

### **COST VOLUME PROFIT ANALYSIS FOR SHORT TERM PROFIT PLANNING**

**A Case study at CV. Dewata Furni Exporter in Yogyakarta**

**By:**

**I Dewa Ayu Putu Parmitha Vijayanti Dewi**

**Sanata Dharma University**

**Yogyakarta**

**2006**

The objective of this research is to know the sales should CV. Dewata Furni Exporter reached to obtain profit of Rp 14.145.500,00 and the probability of achieving it.

This research has been carried out from July until August 2005. Researcher utilized interview and documentation to gather data needed. The quantitative analysis technique involved: (1) Grouping the existing cost based on cost behavior in relation with activities volume, (2) Separating semi variable cost into fixed cost and variable cost using the Least Square Method, (3) Calculating the expected sales, (4) Determine the mean and standard deviation of sales, (5) Determine the probability of sales to generate expected profit.

The result shows that value of sales rate should be reached to generate expected profit is 19 units and the probability of arriving at the expected profit from the sales rate is 87,286%.