

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK

Studi Kasus pada PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang

**Rosa Zeni Kurniawati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa tingkat penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau dalam keadaan impas dan berapa penjualan perusahaan untuk mencapai laba yang dianggarkan.

Jenis Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang pada bulan Juli-Agustus 2006. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data dokumentasi dan wawancara. Untuk menjawab permasalahan yang ada langkah-langkah yang ditempuh adalah: (1) mengelompokkan jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya semivariabel dan biaya variabel, (2) memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, (3) menghitung besarnya penjualan minimal untuk mencapai titik impas, (4) menghitung besarnya penjualan untuk mencapai laba yang dianggarkan.

Hasil analisis menunjukkan besarnya penjualan minimal untuk mencapai titik impas adalah 32.530,677 bale atau sebesar Rp 23.660.772.486,585. Untuk mencapai laba yang dianggarkan sebesar Rp 2.257.656.421,00 maka besarnya penjualan adalah 48.175,22 bale.

ABSTRACT

COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS AS THE SHORT RUN PROFITS PLANNING TOOL

A case study at PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang

Rosa Zeni Kurniawati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2006

The objective of this research was to know the minimum sales volume achieved at the breakeven condition and the minimum sales achieved to obtain the expected profit.

The research was conducted at PT.Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang on July until August 2006. The data were collected by using documentation and interview methods. The steps to analyse the data were: (1) grouping the costs into variable costs, fixed cost, and semivariable cost, (2) separating semivariable costs into fixed costs and variable costs using the least square method, (3) calculating the minimum sales at break even, (4) determined the sales level to reach the expected profit.

The analysis result showed that the rate of sales level at breakeven condition were 32.530,667 bale or Rp23.660.772.486,59. To obtain a profit of the size of Rp2.257.656.421,00 the rate of sales level must be 48.175,22 bale.