

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA DALAM PENENTUAN TITIK IMPAS

UNTUK PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK

**STUDI KASUS PADA PT INDUSTRI SANDANG II (PERSERO) UNIT PATAL SECANG
MAGELANG - JAWA TENGAH**

D. Iwan Saptono

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2000

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) jumlah penjualan minimum yang harus dicapai pada tahun 2000 agar perusahaan tidak menderita kerugian. (2) jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba sebesar Rp 2.253.613.075. (3) jumlah maksimum penurunan penjualan yang boleh terjadi pada tahun anggaran 2000, agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian. (4) besarnya dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan yang dianggarkan.

Pengumpulan data menggunakan (1) wawancara, (2) observasi dan (3) 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 menunjukkan bahwa (1) jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian dan juga tidak memperoleh laba, pada anggaran tahun 2000 adalah sebesar 16.967,61 bales atau senilai Rp 48.420.903.113,98. (2) Untuk mencapai laba sebesar Rp 2.253.613.075 pada anggaran tahun 2000, maka pihak perusahaan harus dapat menjual benang tenunnya sebesar 23.047 bales atau senilai Rp 65.769.800.075. (3) Jumlah maksimum penurunan penjualan yang boleh terjadi pada tahun anggaran 2000, agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian adalah sebesar 6.079,39 bales atau sebesar 26,38%. (4) Pada tingkat penjualan Rp 65.769.800.075, DOL perusahaan adalah sebesar 3,8 kali.

ABSTRACT

COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS TO DETERMINE THE BREAK-EVEN POINT FOR SHORT TERM PROFIT PLANNING

**CASE STUDY AT PT INDUSTRI SANDANG II (PERSERO) UNIT PATAL SECANG
MAGELANG - JAWA TENGAH**

**D. Iwan Saptono
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2000**

The aim of this research is to know (1) The minimum amount of total sales that has to be reached to prevent the company incurring losses in the year 2000. (2) The amount of total sales that should be reached to obtain a profit of Rp 2,253,613,075. (3) The maximum tolerable decrease in sales in the year 2000 to prevent the company to incur losses. (4) The effect of a change in income on net profit at the planned sales volume.

The data were collected through (1) Interview, (2) Observation, (3) Documentation. The data obtained are analysed using break-even point, cost-volume-profit analysis, margin of safety and degree of operating leverage.

The research shows that (1) The minimum amount of sales that has to be reached to make the company break even in the year 2000 is 16,967.61 bales or Rp 48,420,903,113.98. (2) To obtain a profit of Rp 2,253,613,075 in the year 2000, the company must sell 23,047 bales or Rp 65,769,800,075. (3) The maximum tolerable decrease in sales for the year 2000 is 6,079.39 bales or 26.38%. (4) At a total sales volume of Rp 65,769,800,075, the degree of operating leverage of the company is 3.8 times.