

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK DALAM KONDISI KETIDAKPASTIAN Studi Kasus Pada PT. Asaputex Nusantara Tegal

**RISDA SIAHAAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2004**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui probabilitas perusahaan mencapai penjualan impas, probabilitas perusahaan mencapai laba yang diharapkan, penjualan maksimal yang boleh turun agar perusahaan tidak rugi dan perubahan jumlah laba bersih yang diakibatkan oleh perubahan volume penjualan.

Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada PT. Asaputex Nusantara Tegal yang dilaksanakan pada bulan Desember 2003-Februari 2004. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumen.

Untuk menjawab permasalahan yang ada, langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut: (1) memisahkan biaya metode kuadrat terkecil, (2) mengetahui apakah ada hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen, (3) menentukan besarnya mean dan deviasi standar penjualan, (4) menghitung besarnya probabilitas penjualan impas, (5) menghitung probabilitas laba yang diharapkan, (6) menghitung volume penjualan yang boleh turun tetapi perusahaan tetap impas, dan (7) menghitung perubahan jumlah laba bersih yang diakibatkan oleh perubahan volume penjualan.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa probabilitas perusahaan mencapai volume penjualan impas adalah 99,60 %, probabilitas laba yang diharapkan sebesar 13,57 %, volume penjualan yang boleh turun agar perusahaan tetap impas sebesar 180.000 unit atau senilai Rp 11.699.999.701,33 atau 30,12 % dari volume penjualan sekarang sebelum sampai ke titik impas dan pertubuhan jumlah laba bersih yang diakibatkan oleh perubahan volume penjualan yang naik 10 % adalah 33,2 %

ABSTRACT

COST VOLUME PROFIT ANALYSIS AS A TOOL FOR SHORT-TERM PROFIT PLANNING UNDER UNCERTAINTY A Case Study: PT, Asaputex Nusantara Tegal

**RISDA SIAHAAN
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2004**

The objective of this research is to determine the probability that the company reaches its breakeven point and expected profit and the maximum tolerable decrease in sales and the change in net profit for different sales volumes.

This research is a case study at PT. Asaputex Nusantara Tegal, from December 2003 until February 2004. The data gathering techniques used are observation, interview and documentation.

The data analysis follow the following steps: (1). Separate costs by using the least square method, (2). Determine the correlation between independent variable and dependent variable, (3). Calculate the mean and standard deviation of sales volumes, (4). Calculate the company's probability to reach its breakeven point , (5). Calculate the probability of the company to achieve the expected profit, (6). Calculate the maximum tolerable decrease in sales to prevent the company from suffering losses, (7). Calculate the change in net profit for the different sales volumes.

The result of the analysis shows that the company's probability to reach its breakeven point is 99.60 %, the probability of the company to achieve the expected profit is 13.57 %, the maximum tolerable decrease in sales to prevent the company from suffering losses is 180.000 unit or Rp 11.699.99.701,33 or 30.12 %, and the change in net profit caused by 10 % increase in sales is 33.12 %.