

ABSTRAK

Chatarina Sasisandri : *Implementasi Analisis Biaya-Volume-Laba dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) Cabang Jawa Tengah dan DIY di Yogyakarta.*

Dalam perencanaan laba jangka pendek suatu perusahaan dapat diterapkan analisis biaya volume laba dengan kunci utama analisis *break even* (impas). Dengan dasar ini, penelitian ini bermaksud mengetahui berapakah probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai penjualan dalam keadaan *break even* dan berapa probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai laba sebesar yang dianggarkan?

Jenis penelitian ini adalah studi kasus pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) Cabang Jawa Tengah dan DIY di Yogyakarta. Penelitian dilaksanakan pada tanggal 3 Agustus 1999 sampai dengan 30 September 1999. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Bagian Personalia, Kepala Bagian Produksi, Kepala Bagian Pemasaran, dan Kepala Bagian Keuangan dan Material. Sedangkan objek penelitiannya adalah data-data yang diperlukan dalam analisis ini yang meliputi gambaran umum perusahaan, anggaran biaya produksi dan non produksi dari tahun 1994 sampai dengan tahun 1999.

Proses analisa data dengan langkah-langkah (1) pemisahan biaya yang ada pada perusahaan berdasarkan perilaku biaya terhadap volume produksi; (2) menentukan mean dan standar deviasi pada mean; (3) menentukan probabilitas volume penjualan; (4)menghitung laba pada mean dan standar deviasi pada mean (5) menghitung volume penjualan dalam *break even*; (6) menentukan probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai penjualan dalam *break even*; (7) menghitung laba dan standar deviasi pada volume penjualan yang dianggarkan; (8) menentukan probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai laba pada volume penjualan yang dianggarkan; (9) persentase laba yang diharapkan pada volume penjualan yang dianggarkan; (10) persentase laba yang dicapai pada tingkat mean; (11) menentukan probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai laba pada mean.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat penjualan dalam keadaan *break even* sebesar 11.565.928 kg atau Rp 19.839.085.710,00. Probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai volume penjualan keadaan *break even* sebesar 96,64%. Besarnya laba pada volume penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 3.220.056.000,00 dengan tingkat laba sebesar 10,15% dan probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai laba tersebut sebesar 17,11%. Besarnya laba pada tingkat mean adalah Rp 1.962.909.200,00 dengan tingkat laba sebesar 15,71% dan probabilitas perusahaan minimal untuk mencapai laba tersebut sebesar 50%.

ABSTRACT

Chatarina Sasisandri : *The Implementation of Cost-Profit-Volume Analysis in the Short Term Planning of PT. Sang Hyang Seri, Central Java and Yogyakarta Special Region.*

In a short term planning, a company can apply an analysis cost-profit-volume analysis by using break even as the key point. Based on this assumption, this research intended to know the minimum probability of a company to get a break even selling and the minimum probability of a company to get profit as much as what is intended ?

This is a case study in PT. Sang Hyang Seri in Central Java and Yogyakarta Special Region. This research was carried out on August 3 to September 30 1999. The techniques used in this research were interview, observation, and documentation.

The subjects of this case study were Personel Manajer, Production Manajer, Marketing Manajer, and Financial and Material Manajer. Whereas the objects data that consisted of company profile, production budget, and non-production budget from 1994 to 1999.

The process that was taken in analysing the data were (1) cost devided based on the production volume; (2) determining the mean and standard deviation; (3) determining the selling volume probability; (4) calculating the profit of the mean and standard deviation of the mean; (5) calculating selling volume on the break even condition; (6) determining the minimum probability to get selling on the break even; (7) calculating the profit and standard deviation on the selling volume that was estimated; (8) determining the minimum probability of a company on the selling volume that was estimated; (9) the profit percentage that was intended on the selling volume that was estimated; (10) the profit percentage that was gained on the selling volume that was estimated; (11) determining the minimum probability of the company to get profit of the mean.

The research result showed that the selling rise on the break even was 11.565.928 kr or Rp 19.839.085.710,00. The minimum probability of the company to get the selling rise on the break even was 96,64%. The profit of the estimate selling volume was Rp 3.220.056.000,00 with 10,15% profit and the minimum probability on the profit was 17,11%. The profit of the estimate selling volume was Rp 3.220.056.000,00 with 10,15% profit and the minimum probability on the profit was 17,11%. The profit of the mean was Rp 1.962.909.200,00 with 15,71% profit and the minimum probability on the profit was 50%.