

ABSTRAK

ANALISIS HUBUNGAN BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK DENGAN PENDEKATAN PROBABILITAS Studi Kasus pada PT Pupuk Sriwidjaja Palembang

Riris Widiastuti
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2002

Penelitian yang dilakukan di PT Pupuk Sriwidjaja Palembang ini bertujuan untuk (1) mengetahui volume penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak menderita rugi, (2) mengetahui probabilitas perusahaan mencapai penjualan dalam keadaan impas.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini disusun dengan urutan sebagai berikut (1) memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, (2) menghitung titik impas, (3) menentukan besarnya *mean* penjualan dan deviasi standar, (4) menghitung probabilitas terjualnya pupuk urea paling tidak sebesar titik impas. Perhitungan data menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*) dengan bantuan program *Microsoft Excel*.

Berdasarkan hasil penelitian, dari analisis data diperoleh informasi sebagai berikut (1) penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian adalah sebesar 163.656,49 ton atau Rp. 110.190.629.418,27, (2) probabilitas perusahaan mencapai penjualan minimal dalam keadaan impas adalah 99,84%. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa kemungkinan perusahaan mencapai posisi impas sangat besar, mengingat tonase penjualan dalam keadaan impas sebesar 163.656,49 jauh di bawah kapasitas produksi normal perusahaan yaitu 2.280.000 ton.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON THE COST-VOLUME-PROFIT RELATIONSHIP AS A MEANS OF PROFIT PLANING THROUGH PROBABILITY APPROACH A Case Study at Pupuk Sriwidjaja Factory Palembang

Riris Widiastuti
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2002

The research that was conducted in Pupuk Sriwidjaja Factory was aimed at: (1) finding out the minimum sales volume of urea fertilizer that the company should reach to prevent loss, (2) finding out the probability of the company in reaching the Break-Even-Point.

This research was a case study. The data were gathered by using interview and documentation methods. The technique of data analysis was done through the following steps: (1) separating mixed cost into fixed and variable components; (2) calculating the break-even-point; (3) determining the Mean and Standard Deviation of Sales Volume; (4) calculating the probability of the least number of urea fertilizer sales volume at the Break-Even-Point. The research used the Least Squares Method to process the data.

Based on the result of data analysis, the research concluded that: (1) the Break-Even-Point would be reached at 163.656,49 tons or Rp. 110.190.629.418,27; (2) the probability of the company in reaching the break-even-point was 99,84%. The analysis results showed that it was possible for the company to reach the break-even-point, considering the amount was 163.656,49 tons which was far below the normal production capacity of the company, that was 2.280.000 tons.