

ABSTRAK

ANALISA BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK

Studi kasus pada Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta

Yusnita Ika Puspitarini

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2002

Penelitian dilaksanakan dengan tujuan (1) untuk mengetahui probabilitas perusahaan minimal mencapai penjualan dalam kondisi impas, dan (2) untuk mengetahui besarnya probabilitas laba yang diharapkan terjadi pada perusahaan.

Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada Perusahaan Tenun Kusumatex yang terletak di Jalan Tirtodipuran nomor 8 Yogyakarta. Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni 2002 sampai dengan bulan Agustus 2002 dengan menggunakan teknik wawancara, observasi maupun dokumentasi. Data yang diteliti meliputi data volume penjualan, data biaya produksi dan operasional serta harga jual per-unit produk.

Untuk menjawab permasalahan yang ada, penulis menggunakan metode penyelesaian sebagai berikut: (1) mengelompokkan jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel, (2) memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, (3) mengetahui apakah variabel independen mempengaruhi variabel dependen atau tidak, digunakan uji statistik koefisien regresi (4) menghitung besarnya probabilitas minimal mencapai penjualan dalam kondisi impas dan (5) menghitung probabilitas minimal masih mencapai laba yang diharapkan.

Dari hasil analisa tersebut, menunjukkan:

- 1) Besarnya tingkat penjualan dalam kondisi impas adalah 111.940,414 unit paket dan BEP dalam rupiah adalah Rp 2.263.545.784,6. Besar probabilitas perusahaan minimal mencapai impas adalah 44,433%.
- 2) Untuk mencapai laba yang diharapkan sebesar RP 17.858.623,17 maka penjualan minimum yang harus dicapai adalah Rp 2.405.145.000,00. Besar probabilitas laba lebih dari yang diharapkan adalah 52,997%.

ABSTRACT

AN ANALYSIS OF COST – VOLUME – PROFIT AS A SHORT TERM PROFITABLE PLAN

A Case Study at Kusumatex Weaving Company Yogyakarta

Yusnita Ika Puspitarini

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2002

This research purposed to (1) know the probability of the company to reach its selling in impasse condition, and (2) know the probability of profit expected by the company.

This research was a case study at Kusumatex weaving company, which was located at Jalan Tirtodipuran no. 8 Yogyakarta. This research used interview, observation and documentation. The examined data involved sale volume data, production cost and operational cost and product per-unit selling price.

To answer the problems, the research used methods as following: (1) classifying kinds of cost in the fixed, variable, and semi-variable costs; (2) separating the semi-variable cost in the permanent cost and variable cost by using the smallest square method; (3) finding out whether or not independent variable influenced the dependent variable, regression coefficient statistical test was used here; (4) calculating the minimum probability to reach the selling in impasse condition; (5) calculating the minimum probability to reach the expected profit.

Based on the analysis, the research found that:

- 1) The selling level in the impasse condition was 111,940.414 unit packages and BEP in rupiah was Rp. 2,263,545,784.6. The minimum probability of the company to reach in the impasse condition was 44.433%
- 2) To reach the expected profit, it was Rp. 17,858,623.17, the minimum selling which had to be reached was Rp. 2,405,145,000. The profit probability was more than expected, it was 32.99%.