

ABSTRACT

COST-VOLUME-ANALYSIS AS THE MEANS OF COMPANY'S PROFIT PLANNING

The Case Study At PT Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang

C. Puji Listiana
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2003

The objective of the study was to know the minimum sales volume achieved at the break even condition and the minimum sales volume achieved to obtained the expected profit. The case study was carried out in PT Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang, on September 2002.

The study's subjects were sales division heads and production division heads. The objects were the data needed to complete a case study analysis comprising the company's general background, sales, production, and nonproduction cost calculation. In this study author used interview, and documentation as the research techniques.

After the data had been collected, it was analyzed with the following steps: (1) Separating the existing cost of company based in their behaviors with respect to production volume, (2) Categorizing semi variable cost into fixed cost and variable cost by Least Square Method, (3) Calculating the minimum sales, (4) Finding out the probability achieving minimum sales, (5) Looking for the sales level needed to reach a profit as expected, (6) Looking for company's probability of obtaining a profit as budgeted.

The analysis result showed that the rate of sales level of break even condition were 1.195,82 bales or Rp 3.881.102,00. The break even minimum company's probability was 84,61%. To obtain a profit of the size of Rp 178.934.000,00, the rate of sales level must be 1.540,40 bales. The minimum rate of the company's probability, to obtain a profit was budgeted as much as 68,44%.

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN

Studi Kasus Pada PT. Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang

C. Puji Listiana
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2003

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa tingkat penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi belum memperoleh laba atau impas, dan berapa penjualan perusahaan untuk mencapai laba yang telah dianggarkan oleh perusahaan. Penelitian ini dilaksanakan pada PT Industri Sandang Nusantara Unit Patal Secang, pada bulan September 2002.

Subyek penelitian ini adalah kepala bagian penjualan dan kepala bagian produksi. Sedangkan obyek penelitiannya adalah data anggaran biaya produksi dan non produksi, biaya pemeliharaan, data penjualan dan produksi, data harga jual perunit, serta gambaran umum perusahaan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi.

Setelah data-data yang diperlukan terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis dengan langkah-langkah (1) Mengelompokkan biaya yang ada berdasarkan tingkah laku biaya dalam kaitannya dengan volume kegiatan, (2) Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *Least Square*, untuk menjawab masalah yang pertama perlu: (3) Menghitung penjualan dalam keadaan impas, (4) Mencari probabilitas penjualan mencapai impas, dan untuk menjawab masalah yang kedua dilakukan dengan: (5) Mencari tingkat penjualan pada saat mencapai laba sebesar yang dianggarkan, (6) Mencari probabilitas perusahaan mencapai laba yang dianggarkan.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya tingkat penjualan pada saat mencapai impas adalah sebesar 1.195,82 bale atau bila dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp 3.881.102.201,00. Besarnya probabilitas perusahaan mencapai impas adalah 84,61%. Untuk mencapai laba sebesar yang dianggarkan yaitu Rp 178.934.000,00 maka besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan adalah sebesar 1.540,40 bale. Oleh karena itu, besarnya probabilitas perusahaan minimal mencapai laba yang dianggarkan adalah sebesar 68,44%.