

ABSTRAK

PENGGUNAAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR PEMBUATAN PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Pada Rooms Department di Ambarrukmo Palace Hotel Yogyakarta)

Maria Agnes Ria Haridjati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Penelitian dilaksanakan dengan tujuan : (1) untuk mengetahui besarnya penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas. (2) untuk mengetahui besarnya penjualan maksimum yang boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. (3) untuk mengetahui besarnya penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas dengan menggunakan metode *direct costing*.

Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada *rooms department* di Ambarrukmo Palace Hotel. Penelitian menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data yang diteliti meliputi data volume penjualan dan biaya operasional pada tahun 2000 sampai dengan 2002.

Untuk menjawab permasalahan yang ada peneliti menggunakan langkah-langkah penyelesaian sebagai berikut : (1) membuat estimasi data biaya, data penjualan, data kamar yang terjual dan tarif kamar untuk tahun 2003. (2) mengelompokkan jenis-jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. (3) memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil. (4) menghitung besarnya penjualan minimal pada kondisi BEP. (5) menghitung berapa penjualan maksimal boleh turun dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian. (6) menentukan penjualan minimal dengan menggunakan metode *direct costing*.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan laba di Ambarrukmo Palace Hotel untuk tahun 2003 adalah : (1) penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas adalah sebesar Rp 1.561.829.556,00 atau sebesar 15.647 unit kamar. (2) penjualan maksimum dari target penjualan yang boleh turun adalah sebesar Rp 1.388.824.164,00 dan jika dinyatakan dalam prosentase adalah sebesar 47%. (3) penjualan impas dengan menggunakan metode *direct costing* adalah sebesar Rp 1.087.121.182,00 atau sebesar 10.891 unit kamar.

ABSTRACT

THE USE OF BREAK EVEN POINT ANALYSIS AS THE BASIS FOR PROFIT PLANNING A Case Study At The Rooms Department In Ambarrukmo Palace Hotel Yogyakarta

Maria Agnes Ria Haridjati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004

The aims of this research were : (1) to find out the quantity of minimal sales that should be achieved by the company to reach break even point. (2) to find out the decline in the quantity of maximum sales that are allowed to prevent the company from financial loss. (3) to find out the quantity of minimal sales that should be achieved by the company to reach the break even point using direct costing method.

The research which was done by the writer was a case study at rooms department in Ambarrukmo Palace Hotel. The research was done using interview and documentation techniques. The analyzed data consists of sale volume and operational cost data during the year 2000 to 2002.

In order to answer the problems formulated above the writer used some steps as follows : (1) make estimation of cost data, sales data the sold room data and rooms tariff of 2003. (2) group the costs into fixed cost, variable cost, semi-variable cost. (3) separate semi-variable cost into fixed cost and variable cost using least square method. (4) calculate the quantity of minimum sales on BEP condition. (5) calculate the maximum sales that are allowed to decline from the sell budget of the company in order to prevent financial loss. (6) decide the minimum sales using direct costing method.

The result of the analysis showed that for the profit plannig in the Ambarrukmo Palace Hotel for the year 2003 were : (1) the selling target that must be achieved by the company was Rp 1.561.829.556,00 or similar with 15.647 units of rooms(2) the maximum sales from the companys sales budget that were allowed to decline was Rp 1.388.824.164,00 and in percentage was 47%. (3) the break even point of sales which was found using direct costing method was Rp 1.087.121.182,00 or similar with 10.891 units of room.