

ABSTRAK

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* UNTUK PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK Studi Kasus Pada Perusahaan Tekstil Kusumatex

**Agustinus Hardiyanto
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004**

Tujuan dari penelitian yang dilakukan dalam skripsi ini adalah untuk mengetahui penjualan minimal atau jumlah produk minimal yang harus dicapai oleh perusahaan supaya tidak menderita rugi atau dalam keadaan impas dan jumlah produk yang harus terjual atau penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan untuk mencapai laba jangka pendek.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta yang dilakukan pada bulan September sampai November 2003. Langkah-langkah yang digunakan untuk mengolah data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah: 1) Mengelompokan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. 2) Membuat estimasi data biaya, penjualan, dan harga jual. 3) Pemisahan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode kuadrat terkecil. 4) Menghitung titik impas, untuk mengetahui jumlah produk atau penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan supaya tidak menderita rugi. 5) Menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba jangka pendek.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa jumlah produk minimal yang harus dicapai oleh perusahaan supaya tidak menderita rugi atau dalam keadaan impas adalah 368.088 meter, terdiri dari kain *grey cotton* (CT) 88.134 meter dan kain *grey tetron rayon* (TR/TX) 279.954 meter. Dalam rupiah penjualan adalah sebesar Rp1.047.245.476. Untuk memperoleh laba jangka pendek sebesar Rp832.047.213, jumlah produk yang harus terjual adalah sebesar 1.645.667 meter, terdiri dari kain *grey cotton* (CT) 394.034 meter dan kain *grey tetron rayon* (TR/TX) 1.251.633 meter. Dalam rupiah penjualan adalah sebesar Rp4.682.072.6931.

ABSTRACT

THE ANALYSIS OF *COST-VOLUME-PROFIT* FOR PLANNING SHORT TIME PROFIT A Case Study at Kusumatex Textile Company

**Agustinus Hardiyanto
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004**

The goal of the research was to find out the minimum sale or the minimum product quantity in order to avoid a loss or be in condition of break event point and the quantity of the product that should be sold out or the sale that should be achieved by the company to gain short time profit.

The kind of research committed was a case study at Kusumatex Textile Company in Yogyakarta from September until November 2003. The steps used to gather data were 1) grouping the costs into fixed cost, variable cost, and semi-variable cost. 2) Estimating the cost data, sale, and selling price. 3) Dividing the costs into fixed cost and variable cost using the minimum quadrate method. 4) Calculating the break event point to find out the product quantity or the minimum sale that should be achieved in order not to sustain a loss. 5) Determining the sale rate that should be attained to gain the short time profit.

The data analysis indicated that the minimum product quantity should be achieved by the company to avoid a loss or be in the break event point was 368,088 meters, consisted of 88,134 meters of grey cotton cloth (CT) and 279,954 meters of grey tetron rayon cloth (TR/TX). And, The sale was Rp1,047,245,476. To get the short time profit of Rp 832,047,213, the sold out product quantity was 1,645,667 meters, involving 394,034 meters of grey cotton cloth (CT) and 1,251,633 meters of grey tetron rayon cloth (TR/TX). And, The sale was Rp 4,682,072,6931.