

ABSTRAK

ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGUNAKAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* Studi Kasus di PT. Madubaru PG. PS Madukismo

Anggi Enno Hapsari
NIM: 122114120
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2017

Perusahaan menggunakan analisis *break even point* dan analisis biaya volume laba untuk mengetahui estimasi biaya, tingkat penjualan dan volume produksi dalam mencapai perencanaan laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengambil keputusan pada tingkat minimal penjualan perusahaan yang akan diproduksi.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus di PT. Madubaru PG. PS Madukismo. Teknik pengumpulan data adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis dengan metode kuantitatif yang menunjukkan perhitungan angka terhadap variabel.

Berdasarkan analisis data titik impas produk gula tercapai pada penjualan 9.399,51 kuintal atau Rp 7.864.372.762,57, sedangkan produk spiritus mencapai impas pada penjualan sebesar 225.171,21 liter atau Rp1.816.368.841,76. Target laba yang harus dicapai PG. Madukismo 628.872,70 paket atau Rp268.343.846.628,85 sedangkan untuk PS. Madukismo 2.438.722,59 paket atau Rp59.016.689.572,95. Probabilitas minimal agar perusahaan dapat mencapai penjualan yang diharapkan dalam keadaan *break even point* sebesar 97,06% untuk PG. Madukismo, sedangkan PS. Madukismo probabilitas minimal agar perusahaan dapat mencapai penjualan yang diharapkan dalam keadaan *break even point* sebesar 68,79%.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Biaya Volume Laba, Volume Penjualan, Laba

ABSTRACT

ANALYSIS OF PROFIT PLANNING BY COST VOLUME PROFIT ANALYSIS AND BREAK EVENT POINT ANALYSIS

Case Study in PT. Madubaru PG. PS Madukismo

Anggi Enno Hapsari
Student Number: 122114120
Sanata Dharma
Yogyakarta
2017

The company uses the break even point analysis and cost analysis to figure out the profit volume estimation of cost, level of sales and production volume in achieving profit planning. This research aims to take a decision on the level of minimum sales company that will be produced.

This research was a case study in PT. Madubaru PG. PS Madukismo. The data collection techniques were interview and documentation. Data analysis technique used was quantitative analysis method that shows the calculation of the number of variables.

Based on data analysis, breakeven was reached on the sale of sugar products 9399.51 quintal or Rp7.864.372.762,57, whereas rubbing alcohol product reached breakeven on sales of 225.171,21 liters or Rp1.816.368.841,76. Profit target that must be reached PG. Madukismo were 628.872,70 packages or Rp268.343.846.628,85, while for PS. Madukismo were 2.438.722,59 packages or Rp59.016.689.572,95. In the state of break event point, minimum probability to achieve expected sales for PG. Madukismo was 97,06%, while expected sales for PS. Madukismo was 68,79%.

Keywords: Break Event Point, Cost Volume Profit, Sales Volume, Profit