

ABSTRACT

This study conducted cost, volume, and profit analysis of the company. A maximum profit can be obtained by analyzing sales volume and product mix to be sold. So that, the cost, volume, and profit analysis can be used as a planning strategy of the company's operations profit. To do so, semivariable costs must be separated into variable and static costs. After that the breakeven point can be calculated. By knowing the breakeven point, operations profit planning expected can be made.

The research method is a quantitative descriptive method with direct contact in the form of interviews and not directly from observations using financial statements, especially the company's profit and loss period 2017. PT XYZ is a trading company engaged in the sale of LED lights. Sales conditions experienced an increase in the 2016 period and in the 2017 period experienced an increase in sales but experienced a decline in selling prices.

The Increased sales, cost of sales, and operating expenses will have a direct impact on the operating profit generated. Seeing this situation, it is very important for PT XYZ to plan operating profit by paying attention to sales planning and costs to provide maximum profit.

Keywords : Cost, Volume, and Profit Analysis, Breakeven Point, Cost, Volume, Profit



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRAK

Penelitian dilakukan untuk menganalisis biaya, volume, dan laba perusahaan. Sementara laba maksimum dapat diperoleh dengan menganalisis volume penjualan dan bauran produk yang harus dijual. Dengan demikian, analisis biaya, volume, dan laba dapat digunakan sebagai strategi perencanaan laba operasi perusahaan. Untuk itu harus dipisahkan biaya semivariabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap, setelah itu dapat dihitung titik impas. Dengan mengetahui titik impas, maka dapat dibuat rencana laba operasi yang diharapkan.

Metode penelitian adalah metode deskriptif kuantitatif dengan kontak langsung berupa wawancara dan tidak langsung dari pengamatan menggunakan laporan keuangan khususnya laporan laba-rugi perusahaan periode 2017. PT XYZ merupakan perusahaan perdagangan yang bergerak di bidang penjualan lampu LED. Kondisi penjualan mengalami peningkatan pada periode 2016 dan pada periode 2017 mengalami peningkatan penjualan akan tetapi mengalami penurunan harga jual.

Peningkatan penjualan, harga pokok penjualan, dan beban operasi akan berdampak langsung pada laba operasi yang dihasilkan. Melihat situasi tersebut, sangat penting bagi PT XYZ untuk melakukan perencanaan laba operasi dengan memerhatikan perencanaan penjualan serta biaya agar memberikan laba yang maksimum.

Kata kunci : Analisis Biaya, Volume, dan Laba, Titik Impas, Biaya, Volume, Laba

UNIVERSITAS
MERCU BUANA