

- ACTIVITY-BASED COSTING
- COST, INDUSTRIAL
- PRODUCT MANAGEMENT

COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS DENGAN PENDEKATAN ACTIVITY BASED COSTING SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM MERENCANAKAN LABA PADA PT PETROKIMIA KAYAKU

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



A 34/08
Okf
C

DIAJUKAN OLEH

**WULAN AYU OKFINA
No. Pokok : 040217569**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

2007

**FILE
PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

ABSTRAK

Persaingan bisnis dewasa ini menjadi lebih kompetitif dibandingkan sebelumnya, sehingga untuk menghadapi hal ini perusahaan dituntut untuk lebih efektif dan efisien dalam menjalankan operasinya. Salah satu indikator keberhasilan dalam persaingan adalah laba, terutama bagi perusahaan yang berorientasi laba. Untuk mencapai laba yang optimal, maka diperlukan perencanaan yang baik terkait dengan kegiatan operasional perusahaan khususnya dalam perencanaan laba. Sehubungan dengan perencanaan laba, manajemen membutuhkan informasi yang akurat mengenai hubungan antara biaya, komponen penjualan dan laba. Salah satu alat bantu manajemen yang dapat digunakan perusahaan dalam merencanakan laba adalah *CVP analysis*.

Perencanaan laba dengan *CVP analysis* akan lebih baik apabila menggunakan pendekatan ABC dalam menghitung biaya produk. Pendekatan ABC menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat dan informatif daripada pendekatan tradisional. Hal ini dikarenakan pendekatan ABC menggunakan penggerak berdasarkan unit dan non-unit dalam mengalokasikan biaya-biaya ke produk. Penggunaan pendekatan ABC pada *CVP analysis* memberikan informasi perilaku biaya yang relevan dan lebih akurat kepada manajemen untuk melakukan perencanaan laba serta penentuan bauran penjualan (*sales mix*) yang tepat untuk mengoptimalkan sumbangan setiap segmen terhadap laba perusahaan.

PT Petrokimia Kayaku merencanakan memperoleh peningkatan laba sebesar 10% pada tahun 2006. PT Petrokimia Kayaku dapat mencapai target labanya dengan menempuh berbagai alternatif, diantaranya dengan melakukan penurunan biaya *unit-level* dan *non-unit level* masing-masing sebesar Rp 1.270.214.904; atau dengan meningkatkan jumlah penjualan menjadi sebesar 2.947.087, 61 paket; atau dengan meningkatkan harga jual produk, dalam hal ini harga jual Basmilang 480 SL sebesar 2,01% dan harga jual Kanon 400 EC sebesar 7,82%. Namun, pihak manajemen juga perlu memperhatikan kondisi internal dan eksternal perusahaan yang sangat berpengaruh terhadap alternatif-alternatif tersebut. Selain itu agar laba yang diperoleh bisa optimal, dilakukan analisis terhadap bauran penjualan untuk memperoleh bauran penjualan yang tepat. Perusahaan dapat menggunakan perhitungan *Margin of safety*, *Degree of Operating Leverage*, *contribution margin*, dan *product margin* sehingga perusahaan akan mampu mencapai target laba atau bahkan melampauinya.

Kata Kunci : Perencanaan laba, *CVP analysis*, *Activity Based Costing* (ABC), Bauran penjualan (*Sales mix*)