

**PERENCANAAN LABA DAN PENENTUAN KOMPOSISI
PENJUALAN YANG OPTIMAL DENGAN MENGGUNAKAN
ALAT BANTU COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS DAN
CONTRIBUTION MARGIN PADA PT COCA COLA
AMATIL INDONESIA DI SURABAYA**

SKRIPSI

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



**DIAJUKAN OLEH
HERYUDIAN PUTRI AYU**

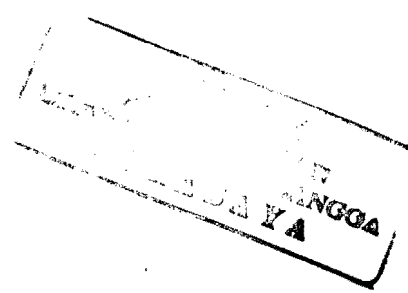
No. Pokok : 049912706 E

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2004**

SKRIPSI

**PERENCANAAN LABA DAN PENENTUAN KOMPOSISI
PENJUALAN YANG OPTIMAL DENGAN MENGGUNAKAN
ALAT BANTU COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS DAN
CONTRIBUTION MARGIN PADA PT COCA COLA
AMATIL INDONESIA DI SURABAYA**

DIAJUKAN OLEH :
HERYUDIAN PUTRI AYU
No. Pokok : 049912706 E



TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,

Drs. MOH. NASIH, MT., Ak

TANGGAL 3-8-2014

KETUA PROGRAM STUDI,

Drs. M. SUYUNUS, MAFIS, Ak

TANGGAL 3-8-04

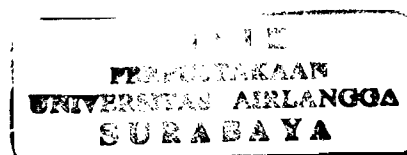
Surabaya,18-5-2025.....

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing



Drs. MOH. NASIH, MT., Ak



ABSTRAKSI

Semua aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan bersifat *profit oriented* adalah memberikan arah untuk mengelola perusahaan dan menunjang perkembangan usahanya dalam berbagai situasi bisnis menuju tujuan utamanya, yaitu laba optimal. Berawal dari tujuan tersebut maka manajemen harus menyusun perencanaan laba yang baik, dilakukan dengan mengumpulkan, mengidentifikasi dan menganalisa berbagai informasi akuntansi keuangan maupun informasi manajemen. Dalam rangka perencanaan laba, manajemen perlu menganalisis komponen-komponen dari perencanaan laba. Komponen yang dimaksud mencakup unsur penjualan yang ditunjukkan dari jumlah volume yang terjual dan harga jual, unsur biaya, dan unsur laba. Peran perencanaan laba sangat penting karena menjadi penentu keberhasilan proses manajemen selanjutnya, maka dari faktor-faktor yang mempengaruhi laba harus dianalisis dengan seksama agar menghasilkan perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan.

Salah satu alat yang dapat menjelaskan hubungan antara faktor-faktor yang terkait dengan laba tersebut adalah *cost-volume-profit analysis*. *Cost-Volume-Profit analysis* diantaranya dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan atau pendapatan penjualan yang diperlukan untuk mencapai *break-even point* atau target laba tertentu. Perubahan biaya operasional, volume penjualan dan harga jual akan mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Pada perusahaan yang menghasilkan *multi product*, komposisi penjualan mempunyai pengaruh terhadap kontribusi dari setiap segmen produk terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Maka dari itu harus dilakukan analisis untuk memastikan bahwa setiap jenis produk memberikan kontribusi laba yang optimal terhadap laba perusahaan secara keseluruhan.

Penggunaan *Cost-Volume-Profit analysis* menghasilkan informasi pengaruh perubahan komponen-komponen laba pada tingkat laba tertentu. Dalam pencapaian laba tahun 2002 sebesar 20% terdapat beberapa alternatif yang dapat dilaksanakan manajemen, yaitu penurunan biaya variabel 0,98 %, peningkatan volume penjualan yang semula 196.967 unit, serta peningkatan harga jual seluruh produk. *Cost-Volume-Profit analysis* akan membantu pihak manajemen dalam menganalisis komposisi penjualan melalui perhitungan *Degree of Operating Leverage*, *Margin of Safety*, *Contribution Margin*, dan *Product Margin*. Dari analisis perubahan komposisi penjualan dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan volume penjualan menjadi 6.191.902 unit dan efisiensi biaya variabel sebesar Rp 1.357.638.010. Pihak manajemen perlu memperhatikan alternatif-alternatif mana yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan.