

ABSTRAKSI

Kondisi persaingan yang semakin kompetitif menjadikan laba sebagai salah satu pengukur keberhasilan perusahaan. Terdapat tiga faktor utama yang berpengaruh dalam perencanaan laba, yaitu biaya, volume penjualan, dan harga jual produk. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan, oleh karena itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinasi dalam mencapai tujuan tersebut. Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai laba optimal.

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.

Salah satu alat yang dapat menjelaskan hubungan antara faktor-faktor yang terkait dengan laba tersebut adalah *cost volume profit analysis* dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan atau pendapatan penjualan yang diperlukan untuk mencapai BEP atau target laba tertentu.

Penggunaan *cost volume profit analysis* menghasilkan informasi pengaruh perubahan komponen-komponen laba pada tingkat laba tertentu. Dalam pencapaian laba tahun 2006 sebesar 10 % terdapat beberapa alternatif yang digunakan salah satunya meningkatkan harga jual. *Cost volume profit analysis* akan membantu pihak manajemen dalam menganalisa komposisi penjualan melalui perhitungan DOL, MOS, contribution margin. Analisis perubahan komposisi penjualan dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan volume penjualan dan terjadi efisiensi biaya variabel. Pihak manajemen perlu memperhatikan alternatif-alternatif yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan.