

**EVALUASI TARGET PENJUALAN DENGAN METODE COST VOLUME
PROFIT ANALYSIS
(STUDI PUSTAKA PADA PT ACE HARDWARE INDONESIA Tbk)**

AHMAD MISBAKHUL MUNIR

*Program Studi Akuntansi - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : misbackmunir@yahoo.com

ABSTRAK

Analisis cost-volume-profit merupakan alat perencanaan jangka pendek yang menggunakan data perhitungan biaya langsung untuk menganalisis hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan. Dengan penelitian ini dapat membantu manajer dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan penjualan untuk mendapatkan laba bagi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara mengevaluasi penjualan pada PT Ace Hardware Indonesia Tbk. selama empat tahun berturut-turut yaitu tahun 2007 sampai 2010.

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Dalam penelitian ini data kuantitatif berupa data yang berhubungan dengan laporan keuangan. Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder yang berupa laporan keuangan periode tahun 2007-2010 yang diperoleh dari pojok BEI di pusat data Universitas Dian Nuswantoro. Sedangkan metode analisis data yang digunakan adalah dengan analisis contribution margin, contribution margin ratio, analisis break even point, dan estimasi target penjualan.

Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa target penjualan perusahaan PT Ace Hardware Indonesia Tbk, pada periode tahun 2007-2010 terjadi peningkatan. Peningkatan tersebut di karenakan terjadi peningkatan dalam permintaan produk yang dijual didalam perusahaan, serta perluasan wilayah penjualan yang dilakukan oleh PT Ace Hardware Indonesia Tbk sehingga mempengaruhi peningkatan dalam break even point, contribution margin, dan contribution margin ratio. Peningkatan rencana penjualan yang terjadi dalam perusahaan menunjukkan bahwa kondisi PT Ace Hardware Indonesia Tbk sudah cukup baik.

Kata kunci : Cost Volume Profit, Biaya, Volume Penjualan, Rencana Penjualan

Kata Kunci : Cost volume profit, cost, sales volume, sales planning

**EVALUATION SALES TARGET WITH COST VOLUME PROFIT
ANALYSIS METHODS
(LITERATURE STUDIES IN PT ACE HARDWARE INDONESIA Tbk)**

AHMAD MISBAKHUL MUNIR

*Program Studi Akuntansi - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : misbackmunir@yahoo.com

ABSTRACT

Analysis of cost-volume-profit is a short-term planning tool that uses data direct cost calculations to analyze the relationship between costs, profits, product mix and sales volume. With this study can help managers in planning and decision-making in determining the sales to make a profit for the company. This study aims to determine how to evaluate sales at PT Ace Hardware Indonesia Tbk. for four consecutive years 2007-2010.

This research is quantitative. In this study, quantitative data such as data relating to the financial statements. Sources of data in this study is secondary data. Secondary data in the form of financial statements in the period 2007-2010 were obtained from the corner of the BEI in the data center Nuswantoro Dian University. While the methods of data analysis is the analysis of the contribution margin, contribution margin ratio, break even point analysis and estimation of sales targets.

From the analysis it can be seen that the sales target of the company PT Ace Hardware Indonesia Tbk, in the period 2007-2010 there was an increase. The increase was in because of the increase occurred in the demand of products sold within the company, as well as the expansion of territory sales made by PT Ace Hardware Indonesia Tbk thus affecting the increase in break even point, contribution margin and contribution margin ratio. Increased sales plan that occurred within the company indicated that conditions PT Ace Hardware Indonesia Tbk is good enough.

Keywords: Cost Volume Profit, Cost, Sales Volume, Sales Planning

Keyword : Cost volume profit, cost, sales volume, sales planning