

**COST VOLUME PROFIT ANALYSIS AND SALES FORECAST  
AS A RECOMMENDATION FOR PLANNING SALES BUDGET  
(A STUDY IN SP ALUMINIUM YOGYAKARTA)**

**Syaifuddin Rizal**

Master in Accounting, Faculty of Economics and Business, Universitas Gadjah  
Mada, Yogyakarta 55281, Indonesia

**ABSTRACT**

This research was to describe the condition of a company using a cost volume profit analysis and to determine a forecasting method based on the historical data of 2015-2019. This research was descriptive qualitative with a case study approach. Observations, in-depth interviews, and documentation were used to collect data. The results indicated that the organization of SP Aluminium Yogyakarta is found sufficient. Mr. Beni Hendra Prasetya, S.E., the operational director of the company, have made all management decisions. The corporate culture and distribution agent selection show the same importance at SP Aluminum Yogyakarta. The company always implements the PDCA (plan, do, check, and action) culture in every business activity and is very selective in choosing distributor agents. The results of the cost volume profit analysis provide a description of SP Aluminum Yogyakarta. The profit to be achieved is Rp. 2,872,494,986.4 or 20% greater than that in 2019 so that the sales target must reach Rp. 25,048,270,045,787 or as much as 665,282,421 kg. The break even point is Rp. 9,930,671,043.629 or with the sales of 263,758,769 kg. The shut down point is Rp.8,536,563,307.194 or with a minimum sales limit of 226,731.247 kg. The safety margin is Rp. 15,117,599,002.158 with the sales of 401,523.652 kg. The operational leverage shows that a change in sales will result in a change of 1,490 fold towards the company's profit. The results of forecasting with trend analysis show a periodic increase and a predicted trend line which is very close to the value of the sales volume. Such analysis can serve as a good recommendation to forecast sales in the next period. The results of error forecasting from the two trend analysis, i.e. trend moment and the smallest quadrant trend, indicate the smallest result. It makes the trend moment analysis and the smallest quadrant trend analysis a reference method to use.

**Keywords:** budget, sales, cost volume profit, forecast.

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DAN *FORECAST* PENJUALAN  
SEBAGAI REKOMENDASI DALAM PENYUSUNAN  
ANGGARAN PENJUALAN  
(STUDI PADA SP ALUMINIUM YOGYAKARTA)**

**Syaifuddin Rizal**

Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada,  
Yogyakarta 55281, Indonesia

**INTISARI**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kondisi perusahaan dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan penentuan metode *forecasting* berdasarkan data historis tahun 2015-2019. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggunakan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi dalam pengumpulan data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa SP Aluminium Yogyakarta dalam konteks organisasi cukup baik. Bapak Beni Hendra Prasetya., S.E. selaku direktur operasional perusahaan memegang semua bentuk keputusan manajemen. Dari sisi budaya perusahaan dan selektivitas memilih agen distributor juga tidak kalah penting di SP Aluminium Yogyakarta. Perusahaan selalu menerapkan budaya *PDCA* (*plan, do, check, dan action*) dalam setiap kegiatan perusahaan, dan sangat selektif dalam memilih agen distributor. Hasil analisis biaya volume laba dapat memberikan deskripsi mengenai SP Aluminium Yogyakarta. Laba yang ingin dicapai Rp2.872.494.986,4 atau 20% lebih besar dari laba tahun 2019 maka target penjualan harus mencapai Rp25.048.270.045,787 atau sebanyak 665.282,421 kg. Titik impas (*break even point*) ialah Rp9.930.671.043,629 atau dengan penjualan sejumlah 263.758,769 kg. Titik penutupan usaha (*shut down point*) jatuh pada Rp8.536.563.307,194 atau dengan batas penjualan minimal 226.731,247 kg. Margin pengaman (*safety margin*) Rp15.117.599.002,158 dengan penjualan sebesar 401.523,652 kg. Pengungkit operasi (*operational leverage*) diketahui bahwa suatu perubahan penjualan akan mengakibatkan perubahan 1,490 kali lipat terhadap laba perusahaan. Hasil *forecasting* dengan analisis *trend* terlihat peningkatan secara berkala dan garis *trend* yang diramalkan sangat mendekati nilai volume penjualan yang terjadi. Sehingga analisis tersebut juga dapat digunakan atau menjadi rekomendasi yang baik untuk meramalkan penjualan pada periode berikutnya. Hasil analisis *error forecasting* dari kedua analisis *trend*, yaitu *trend moment* dan *trend kuadrat* terkecil, memiliki hasil paling kecil jika diperhatikan. Sehingga mendukung penuh untuk menjadikan analisis *trend moment* dan analisis *trend kuadrat* terkecil menjadi metode *referensi* atau rujukan yang dapat digunakan.

**Kata kunci:** Anggaran, Penjualan, Biaya Volume Laba, *Forecast*.