

ABSTRAK

PDAM Tirta Pancur Aji Kabupaten Sanggau dari tahun 2011 hingga tahun 2013 mengalami penurunan jumlah volume penjualan yang diikuti dengan peningkatan biaya operasional yang mengakibatkan perusahaan terus mengalami kerugian pada kurun waktu tiga tahun tersebut. Oleh karena itu permasalahan utama dalam penelitian ini adalah berapa besar peningkatan volume penjualan yang diperlukan serta tarif air yang ideal agar perusahaan dapat mencapai *Break Even Point (BEP)* dengan menganalisis biaya, volume, dan laba pada PDAM Tirta Pancur Aji Kabupaten Sanggau.

Data yang diperlukan merupakan data sekunder yang diperoleh dari PDAM Kabupaten Sanggau berupa laporan keuangan PDAM tahun 2011 - 2014, laporan produksi tahun 2011 - 2014, laporan manajemen serta laporan kinerja PDAM tahun 2011 - 2014. Metode analisis yang digunakan adalah analisis impas, analisis pemisahan biaya, metode *least square trend*, analisis *forecast* penjualan, struktur harga pokok air, dan perencanaan laba tahun 2015.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai BEP sebesar 2.605.219,96 M³ dan dengan proyeksi peningkatan volume penjualan sebesar 35.280 M³ per tahun, perusahaan memerlukan waktu 18,5 tahun untuk mencapai BEP. Sedangkan tarif rata-rata yang ideal untuk mencapai BEP sebesar Rp5.100,00/M³ dan dengan proyeksi kenaikan tarif rata-rata sebesar 8,96% per tahun, perusahaan memerlukan waktu kurang lebih 3 tahun untuk mencapai BEP. Berdasarkan perhitungan perencanaan laba, dengan proyeksi kenaikan volume penjualan serta proyeksi kenaikan tarif, dipastikan PDAM Kabupaten Sanggau akan tetap mengalami kerugian pada tahun 2015.