

**ANALISIS VALUE CHAIN SEBAGAI PENUNJANG PENCIPTAAN
KEUNGGULAN BERSAING DALAM BISNIS**

(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN JASA KONTRUKSI CV."AGK" DI SURABAYA)

SKRIPSI

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



KK
A 90/04
AdK
A



Diajukan Oleh

**CITRA ADHIANINGTYAS
No. Pokok : 049912641 / E**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2003**

SKRIPSI

**ANALISIS VALUE CHAIN SEBAGAI PENUNJANG PENCIPTAAN
KEUNGGULAN BERSAING DALAM BISNIS**

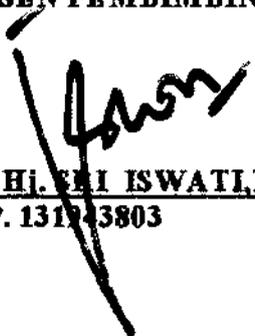
(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN JASA KONTRUKSI CV."AGK" DI SURABAYA)

DIAJUKAN OLEH :

CITRA ADHIANINGTYAS
No. Pokok : 049912641 E

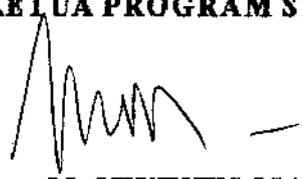
TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

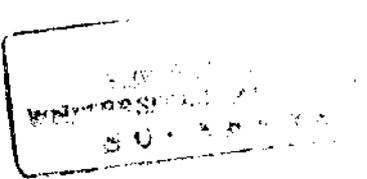
DOSEN PEMBIMBING,


Dr. Hj. ERI ISWATI,MSi,AK
NIP. 131143803

TANGGAL 8-12-03

KETUA PROGRAM STUDI,


Drs. M. SUYUNUS,MAFIS,AK
NIP. 131287542


TANGGAL 8-12-03

ABSTRAK

Keberhasilan atau kegagalan perusahaan bergantung pada keunggulan bersaing, yaitu menyerahkan produk dengan biaya rendah atau memberikan manfaat unik kepada pembeli yang sepadan dengan harga premi. Salah satu teknik analisis yang dapat digunakan untuk mendiagnosis keunggulan bersaing tersebut adalah *value chain*. *Value chain* akan memisahkan aktivitas-aktivitas nilai yang dilaksanakan oleh perusahaan. Kemudian dilakukan analisis pada laporan laba rugi sehingga dapat diketahui proporsi biaya yang terjadi pada masing-masing aktivitas. Selanjutnya perusahaan dapat melakukan langkah-langkah perbaikan atau pengendalian pada aktivitas tersebut.

Pada kasus perusahaan jasa kontruksi ini *value chain* merupakan setiap penambahan nilai jasa yang diberikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan *value chain* pula dapat diketahui penyebab dari timbulnya setiap biaya yang ada pada laporan laba rugi perusahaan. Setiap aktivitas yang merupakan sumber keunggulan bersaing tersebut kemudian dianalisis untuk diambil langkah-langkah pengendalian dan perbaikan. Langkah-langkah tersebut akan membantu perusahaan untuk mencapai keunggulan bersaing yang diharapkan.