

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DENGAN  
PENDEKATAN ABC SEBAGAI ALAT BANTU  
MERENCANAKAN LABA PADA PT. X GRESIK**

**SKRIPSI**

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



KK  
5/10/05  
UWL  
a

**MILIK  
PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA**

**DIAJUKAN OLEH  
ADHIF YULIANA  
No. Pokok : 040123733E**

**KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
2004**

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DENGAN  
PENDEKATAN ABC SEBAGAI ALAT BANTU  
MERENCANAKAN LABA PADA PT.X GRESIK**

**DIAJUKAN OLEH  
ADHIF YULIANA  
No. Pokok: 40123733E**

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

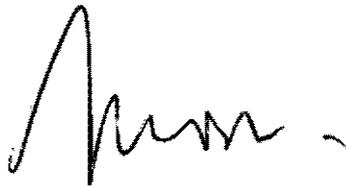
DOSEN PEMBIMBING,



**Drs. I MADE NARSA, M.Si.,Ak.**  
NIP. 131943802

TANGGAL 24-12-07

KETUA PROGRAM STUDI,



**Drs. M. SUYUNUS, MAFIS. Ak.**  
NIP. 131287542

TANGGAL .....

## ABSTRAKSI

Perekonomian dunia yang semakin global menyebabkan persaingan antar perusahaan terjadi makin ketat. Para manager perusahaan dituntut semakin responsif dan fleksibel terhadap hal-hal yang terjadi di dunia usaha dengan melakukan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan secara cepat dan tepat agar unggul dalam persaingan. Untuk tujuan tersebut dibutuhkan adanya informasi yang relevan dan akurat.

Analisis biaya volume laba merupakan alat bantu bagi manajemen yang akan memberikan informasi mengenai hubungan antara harga, biaya, pendapatan, laba, komposisi dan volume penjualan yang diperlukan bagi aktivitas perencanaan laba. Dengan menggunakan pendekatan ABC dimaksudkan agar penelusuran dan pengalokasian biaya tidak hanya bersifat *volume-related* saja melainkan juga yang bersifat *non volume-related*.

PT X merencanakan memperoleh peningkatan laba sebesar 20%. Usaha PT.X untuk mencapai target laba dapat ditempuh dengan berbagai alternatif, diantaranya melakukan penurunan biaya sebesar Rp. 3.996.066.132,80 atau dengan meningkatkan harga jual produk, dalam hal ini plasticizer sebesar 1,73%. Selain itu agar laba yang diperoleh bisa optimal, dilakukan analisis terhadap komposisi penjualan. Untuk memperoleh komposisi penjualan yang tepat perusahaan dapat menggunakan perhitungan *margin of safety*, *contribution margin*, *product margin* dan DOL, sehingga perusahaan akan mampu mencapai target laba atau bahkan melampauinya.

Kata kunci: *break even point*, *margin of safety*, *degree of operating leverage*.