



## ABSTRAK

Setiap perusahaan yang berdiri dan menjalankan usaha pasti mempunyai tujuan utama untuk mendapatkan laba yang maksimal. Besarnya laba suatu perusahaan bisa diantisipasi jika perusahaan tersebut membuat anggaran tentang laba yang ingin dicapainya. Besar anggaran laba atau besarnya laba pada periode/tahun sebelumnya bisa dijadikan pedoman untuk membuat anggaran laba pada periode tertentu.

Keberhasilan manajemen dalam jangka pendek dapat dilihat dari laba yang diperoleh, apakah lebih besar atau lebih kecil dengan rencana laba semula yang ingin dicapai atau laba pada periode sebelumnya. Perubahan ( baik penurunan maupun kenaikan ) laba yang terjadi dapat dica-



Sedangkan tujuan penulisan tesis ini untuk mengetahui apakah ada selisih laba kotor, selisih penjualan, selisih harga pokok penjualan pada perusahaan " Readers Convection " antara tahun 1988 - 1989.

Dari hasil temuan lapangan dan analisis yang dibuat ternyata ada selisih laba kotor. Selisih laba kotor dianalisis lebih lanjut dengan analisis penjualan yang terdiri dari analisis harga jual dan kuantitas penjualan, analisis harga pokok penjualan yang terdiri dari harga-harga pokok penjualan dan kuantitas harga pokok penjualan dan analisis kuantitas bersih yang terdiri dari analisis komposisi penjualan dan komposisi penjualan final.

Dari hasil analisis yang dibuat menjelaskan bahwa ada selisih laba kotor yang menguntungkan yaitu berupa kenaikan laba kotor. Dan selisih laba kotor ini disebabkan