



ABSTRAK

Ex. Ery Himawan: Evaluasi laba kotor, Studi kasus CV.GITA, Yogyakarta., Skripsi, Yogyakarta, 1993.

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sebab-sebab penyimpangan laba kotor yang sesungguhnya terjadi dengan yang telah dianggarkan yang meliputi selisih penjualan, dan selisih harga pokok penjualan, serta untuk mengetahui kecenderungan perubahan elemen laba kotor dari tahun ke tahun. Untuk dapat mengetahui hal tersebut penulis menggunakan analisis laba kotor dan analisis naik turun. Dalam penelitian ini penulis memilih obyek penelitian di CV. GITA Yogyakarta, yang bergerak dalam industri mebel

Untuk itu penulis mengumpulkan beberapa data yang berhubungan dengan laba kotor, yaitu : besarnya anggaran laba kotor dari tahun ke tahun, besarnya realisasi laba kotor dari tahun ke tahun, dan perbandingan antara realisasi dengan anggaran lainnya dari elemen-elemen laba kotor,



xvi

usaha pencapaian laba yang maksimal.

Penyebab selisih laba kotor yang paling berarti dari tahun 1988 sampai dengan tahun 1990 secara khusus diakibatkan karena adanya selisih kuantitas, baik kuantitas penjualan, maupun kuantitas harga pokok penjualan. Selisih kuantitas penjualan dalam prosentase menunjukkan tahun 1988 merugikan sebesar 18,37 %, tahun 1989 30,49 %, dan tahun 1990 menguntungkan 2,66 %. Selisih kuantitas harga pokok penjualan dalam prosentase menunjukkan tahun 1988 menguntungkan 18,87 %, tahun 1989 merugikan 31,64 %, dan tahun 1990 merugikan 2,46 %. Sedangkan selisih yang disebabkan karena harga tidak cukup berarti karena selama tahun 1988 sampai 1989 selisih yang terjadi tidak lebih dari 3 %.

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan elemen-elemen penyebab selisih laba kotor menunjukkan hasil sebagai berikut: Selisih harga penjualan tahun 1988 Rp 7.500.000 (menguntungkan), tahun 1989 Rp 2.560.000 (menguntungkan), dan tahun 1990 7.655.000 (menguntungkan). Selisih kuantitas penjualan tahun 1988 Rp 62.960.000