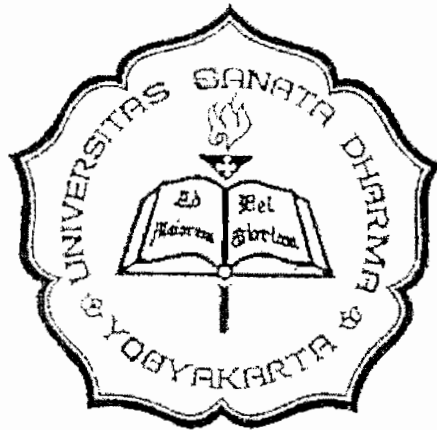


**ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT UNTUK
MENGETAHUI FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB SELISIH LABA
KOTOR**

Studi Kasus Pada PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya Yogyakarta

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**

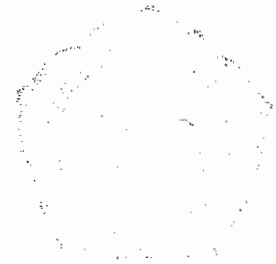


Disusun Oleh:

Chatarina Puji Setyarini

NIM : 992114054

NIRM : 990051121303120054



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI, JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

SKRIPSI

**ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT UNTUK MENGETAHUI
FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB SELISIH LABA KOTOR**

Studi Kasus Pada PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya

Oleh:

Chatarina Puji Setyarini

NIM : 992114054

NIRM : 990051121303120054

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I



M. Trisnawati Rahayu, S.E., M.Si Akt

Tanggal : 6 Desember 2004

Pembimbing II



Fr. Reni Retno Anggraini, S.E., M.Si., Akt

Tanggal : 6 Januari 2005

SKRIPSI
ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT UNTUK MENGETAHUI
FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB SELISIH LABA KOTOR

Studi Kasus Pada PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

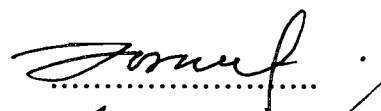
Chatarina Puji Setyarini
NIM : 992114054
NIRM : 990051121303120054

Telah dipertahankan didepan Panitia Penguji
Pada tanggal 14 Maret 2005
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Nama Lengkap

Tanda tangan

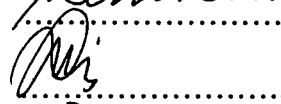
Ketua : Drs. Yusef W. K., M.Si., Akt



Sekretaris : Fr. Reni Retno Angraini., S.E., M.Si., Akt.



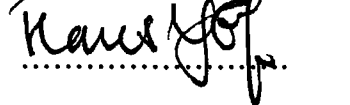
Anggota : M. Trisnawati Rahayu., S.E., M.Si., Akt.



Anggota : Fr. Reni Retno Angraini., S.E., M.Si., Akt.



Anggota : Ir. Drs. Hans Y. Hartanto., M.Si., Akt.

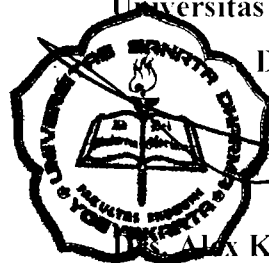


Yogyakarta, 31 Maret 2005

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan



Alex Kahu Lantum, M.S.

PERSEMBAHAN

Disaat ku jatuh, sedih,, dan kesepian,

Dia ada . . , memberikan ku sekotak kesabaran, penghiburan dan belaian untuk tetap tersenyum

bahkan tertawa

Disaat ku, merasa segalanya tak masuk akal, putus asa, dan ku tak mampu bertahan,

Dia ada . . , memberikanku sekotak semangat dan menggandengku untuk ku tetap melangkah

dengan tegar

Disaat ku merasa ada harapan, dan segalanya menjadi lebih baik dan mengembirakan,

Dia ada . . , memberikan ku sekotak kepastian dan celah untukku melihat lebih luas

Disaat ku mempunyai tujuan dan impian untukku capai,

Dia ada . . , memberikan ku sekotak kehendak kuat dan seribu jalan untukku tempuhi

Disaat seperti apapun aku, aku tau,

Dia selalu memberikan yang terbaik dan tepat pada waktunya

Ku Persembahkan Karya ini Teruntuk

ALLAH TRI TUNGGAH MAHA KUDUS

BUNDA MARIA

Bapak Mudjiono Ign dan ibu M M Endang W

Mas Petrus Wahyu Hartonojati

Dek Agung dan Dek Pujo

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta 14 Maret 2005

Penulis



Chatarina Puji Setyarini

ABSTRAK

ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT UNTUK MENGETAHUI FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB SELISIH LABA KOTOR

Studi Kasus pada PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya

CHATARINA PUJI SETYARINI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui langkah-langkah Analisis Laba Kotor sebagai alat untuk mengetahui penyebab selisih laba kotor. Penelitian ini dilakukan di PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya yang beralamat di jalan Wates KM 7.4 Ngentak Balecatur, Gamping, Sleman, Yogyakarta, pada bulan Agustus sampai dengan September 2004. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan dokumentasi untuk meneliti tahun 2001, 2002, dan 2003. Teknik analisis data yang digunakan adalah membandingkan antara data anggaran laba kotor dengan data realisasi laba kotor, untuk mencari selisih. Selisih ini kemudian dianalisis dengan membagi atau memecah menjadi bagian atau elemen yang lebih kecil untuk digunakan sebagai alat dalam mengetahui penyebab selisih atau penyimpangan terhadap laba kotor.

Dari penelitian yang telah dilakukan di PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya, diperoleh kesimpulan bahwa: tahun 2001, terdapat selisih laba kotor yang bersifat merugikan, selisih ini disebabkan oleh penurunan terhadap penjualan dan kenaikan terhadap harga pokok penjualan. Tahun 2002 terdapat selisih laba kotor yang bersifat menguntungkan, selisih ini disebabkan oleh kenaikan terhadap harga pokok penjualan yang diikuti dengan kenaikan terhadap penjualan. Dan tahun 2003 terdapat selisih laba kotor yang bersifat merugikan, selisih ini disebabkan oleh terjadinya penurunan terhadap penjualan dan peningkatan terhadap harga pokok penjualan.

ABSTRACT
GROSS OUT THE ANALYSIS A TOOL TO FIND OUT THE CAUSAL
FACTORS OF THE GROSS PROFIT DIFFERENCE
Case Study at PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya

CHIATARINA PUJI SETYARINI
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2005

This research aimed to know the steps of Gross Profit Analysis as a tool to find out the gross profit difference. This research was conducted at PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya located in Wates road KM 7.4 Ngentak, Balceatur, Gamping, Sleman, Yogyakarta, from August to September 2004. The data collection conducted with interview and documentation techniques to investigate the data in 2001, 2002, and 2003. Data analysis technique used in this research was done by comparing the gross profit budget data and its realization, to find its difference. This difference was then analyzed by dividing it become smaller elements to be used as a tool to find out the cause or deviation of that difference from the gross profit.

From the research conducted at PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya, it could be obtained a conclusion that: in 2001, there was an unprofitable gross profit difference; it was caused by the decrease in selling and increase in the selling cost price. In 2002 there was a profitable gross profit difference, it's because of an increase in the selling cost price followed by increase in selling. And in 2003, there was an unprofitable gross profit difference, it was because of a decrease in its selling and increase in the selling cost price.

KATA PENGANTAR

Dengan penuh ucap syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas Anugrah, bimbingan, dan penyertaan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak mendapat bimbingan, petunjuk, dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu penulis menyampaikan Terima Kasih sebesar-besarnya kepada:

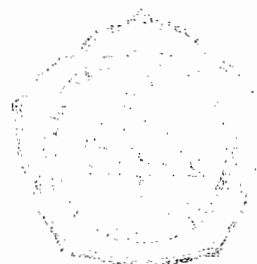
1. Drs.Alex Kahu Latum..M.S Selaku Dekan Fakultas Ekonomi
2. Ir.Drs.Hans Y Hartanto..M.Si..Ak Selaku Ketua Program Studi Akuntansi
3. M.Trisnawati R..S.E..M.Si..Akt. Selaku Dosen pembimbing I yang dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Fr.Reni Retno A..S.E..M.Si..Akt. Selaku Dosen pembimbing II yang dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
5. PT Kusuma Sandang Mekarjaya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian. Mbak Tyas, Mbak Ratna, Mas Polin, Mbak lin, Mbak Teteg dan semua bagian di pabrik
6. Segenap karyawan dan staf, yang telah membantu penulis baik secara langsung dan tidak langsung, selama penulis belajar di Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

7. Yang tersayang Bapak Mudjiono Ign. dan ibuk MM. Endang Wahyuningsih atas doa, semangat, pengorbanan, yang telah menjadikanku lebih baik dan membuatku lebih mengerti arti hidup, atas Cinta dan semua yang telah diberikan buatku, dan ku tau setiap hembusan nafasmu hanya doa untukku.
8. Dek Albertus Agung S dan Dek Yustinus Pujo T. atas Sayang dan Pengertiannya disaat ku "dilebihkan"
9. Mas Petrus Wahyu Hartonojati, atas semua Cinta, Sayang, Kesabaran, Pengertian, dan Pengorbanan, disaat seperti apapun.
10. Sahabatku, Elisabeth Lyani, Bernadeta Atik M. Yosephin Tirtaningtyas, Maria Agnes Ria H. Afni Wanti, makasih atas persahabatan indah kita, kalian yang baik, dan benar-benar yang terbaik!
11. Semua teman baikku angkatan 1999, adek-adek angkatan 2000 dan 2001, dan temen-temen yang gak sempat disebutin, makasih atas cerita n canda kalian.
12. Temen KKN 25 Banjarsari, Endah, Kecik, Apri, Wiwi, Jhon, Nuning, Oq, Makasih untuk semuanya, terutama satu bulan yang penuh kejutan !!!
13. Dan teruntuk semua yang telah menyapa dan menjadi warna cerah hidupku !!!!

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK	vii
ABSTRAC	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR BAGAN	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Manfaat Penelitian	2
E. Sistematika Penulisan	3
BAB II. LANDASAN TEORI	5
A. Anggaran	5
1. Pengertian Anggaran	5
2. Konsep Anggaran	6
3. Prosedur Penyusunan Anggaran	6
B. Laba	10
1. Pengertian Laba	10
2. Konsep Laba	11
3. Penyebab Selisih Laba	12



C. Analisis Laba Kotor	13
1. Pengertian Analisis Laba Kotor	13
2. Tujuan Analisis Laba Kotor	13
3. Konsep Analisis Laba Kotor	14
BAB III. METODA PENELITIAN	21
A. Jenis Penelitian.....	21
B. Tempat dan Waktu Penelitian	21
C. Sumber dan Objek Penelitian	21
D. Teknik Pengumpulan Data	22
E. Data yang dicari	22
F. Teknik Analisis Data	22
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	32
A. Sejarah Singkat Perusahaan	32
B. Tujuan Pendirian Perusahaan	33
C. Lokasi Perusahaan	33
D. Struktur Organisasi Perusahaan	34
BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	41
A. Analisis Data	41
B. Pembahasan Terhadap Faktor–Faktor yang Menimbulkan Selisih Laba Kotor	45
1. Analisis Laba Kotor Tahun 2001	45
2. Analisis Laba Kotor Tahun 2002	53
3. Analisis Laba Kotor Tahun 2003	60
VI. PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Keterbatasan Penelitian	70
C. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel 5.1	Data Anggaran Laba Kotor Tahun 2001	41
Tabel 5.2	Data Realisasi Laba Kotor Tahun 2001	42
Tabel 5.3	Data Anggaran Laba Kotor Tahun 2002	42
Tabel 5.4	Data Realisasi Laba Kotor Tahun 2002	43
Tabel 5.5	Data Anggaran Laba Kotor Tahun 2003	43
Tabel 5.6	Data Realisasi Laba Kotor Tahun 2003	44
Tabel 5.7	Selisih Laba Kotor	44
Tabel 5.8	Analisis terhadap Selisih Laba Kotor Tahun 2001....	52
Tabel 5.9	Analisis terhadap Selisih Laba Kotor Tahun 2002....	59
Tabel 5.10	Analisis terhadap Selisih Laba Kotor Tahun 2003...	66

DAFTAR BAGAN

Bagan Analisis Laba Kotor	21
Bagan Struktur Organisasi	40

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: Laporan Laba Rugi 2001	73
LAMPIRAN 2: Laporan Laba Rugi 2002	74
LAMPIRAN 3: Laporan Laba Rugi 2003	75
LAMPIRAN 4: Perhitungan Harga Pokok Penjualan 2001	76
LAMPIRAN 5: Perhitungan Harga Pokok Penjualan 2002	77
LAMPIRAN 6: Perhitungan Harga Pokok Penjualan 2003	78
LAMPIRAN 7: Analisis Laba Kotor 2001	79
LAMPIRAN 8: Analisis Laba Kotor 2002	81
LAMPIRAN 9: Analisis Laba Kotor 2003	83
LAMPIRAN 10: Surat Keterangan Penelitian	85
LAMPIRAN 11: Daftar Riwayat Hidup	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kondisi ekonomi saat ini mendorong persaingan antar perusahaan menjadi lebih pesat, hal ini menuntut pihak manajemen untuk mampu mempertahankan bahkan meningkatkan perolehan laba dan pendapatan. Tujuan utama setiap perusahaan/unit bisnis yaitu memperoleh laba optimal untuk para pemilik, dan pengambil bagian dalam perusahaan, untuk menjaga kelangsungan hidupnya, dan untuk mengembangkan usahanya di masa yang akan datang.

Laba perusahaan sering mengalami penyimpangan. Penyimpangan terhadap laba adalah selisih antara rencana laba dengan realisasi laba. Penyimpangan laba tersebut dapat dianalisis melalui Analisis laba kotor yang merupakan bagian dari analisis laba.

Analisis laba kotor merupakan kegiatan membagi-bagi elemen laba kotor dalam bagian/elemen yang lebih kecil untuk mengetahui penyebab selisih laba kotor dan untuk mengetahui hubungan antara elemen tersebut. Analisis Laba Kotor ini dapat memberikan petunjuk tentang elemen apa yang menyimpang, berapa jumlah penyimpangan, apa penyebab penyimpangan tersebut dan bagaimana pengaruhnya terhadap laba yang dicapai perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul

“Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Untuk Mengetahui Faktor-faktor Penyebab Selisih Laba Kotor “.

B. Rumusan Masalah

Bagaimana Analisis Laba Kotor pada PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya?

C. Tujuan Penelitian

Menggunakan Analisis Laba Kotor untuk mengetahui penyebab selisih laba kotor yang terjadi di PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat berguna bagi manajemen sebagai masukan dan referensi dalam melakukan pencatatan atau pembukuan.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah referensi bacaan bagi pihak-pihak yang memerlukan dan sebagai referensi kepustakaan.

3. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini bermanfaat sebagai sarana menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama di Universitas Sanata Dharma dan untuk menerapkan salah satu teori dan ilmu tersebut dalam praktik sesungguhnya.

E. Sitematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi teori-teori yang berkaitan dengan topik penelitian. Antara lain pengertian laba, analisis laba kotor, anggaran, harga jual, serta tujuan penentuan harga jual dan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga beserta dengan hipotesisnya.

BAB III METODA PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, subyek dan obyek penelitian, variabel penelitian dan pengukuran jenis data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, tempat dan waktu penelitian.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi informasi mengenai sejarah berdirinya perusahaan, stuktur organisasi, bagian personalia, bagian akuntansi, serta bagian produksi.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang data–data yang berhubungan dengan obyek penelitian, dianalisis, dan dibahas dengan dasar teknik analisis data yang tepat pada Bab III dan atas dasar teori pada Bab II.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi kesimpulan yang dapat diambil dari hasil pembahasan yang telah dilaksanakan, keterbatasan penelitian, serta saran yang disampaikan penulis.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Anggaran

1. Pengertian Anggaran

Anggaran merupakan sebuah dasar atau perencanaan yang disusun untuk periode yang akan datang. Beberapa definisi tentang anggaran :

Menurut Edward J. Blocher, Kung H. Chen, dan Thomas W. Lin (2000:350)

“Anggaran merupakan rencana kuantitatif terhadap operasi organisasi, anggaran mengidentifikasi sumber daya dan komitmen yang dibutuhkan untuk memenuhi tujuan organisasi selama periode anggaran”

Menurut Mas’ud (1986:19)

“Anggaran adalah suatu rencana yang terkoordinasi dan menyeluruh dan dinyatakan dalam satuan uang mengenai kegiatan operasional perusahaan untuk suatu periode di waktu yang akan datang”

Menurut Ralph S. Polimeni, dan James A. Cashin (1984:1)

“Anggaran adalah pernyataan-pernyataan kuantitas tentang tujuan manajemen dan merupakan alat untuk menganalisa perkembangan menuju tercapainya tujuan itu”

Menurut Supriyono (1987:15)

“Anggaran adalah perencanaan keuangan perusahaan yang sekaligus dipakai sebagai dasar sistem pengendalian (pengawasan) keuangan perusahaan untuk periode yang akan datang”

Menurut William K. Carter dan Milton F. Usry (2000:539)

“Anggaran adalah rencana manajemen yang dinyatakan secara tertulis dan terkuantifikasi”

2. Konsep anggaran: (Supriyono,1987:180-183)

- 1) Anggaran laba kotor adalah laba kotor yang diharapkan akan dapat dicapai pada periode anggaran atau periode akuntansi tertentu.
- 2) Anggaran penjualan adalah penjualan yang diharapkan akan dapat dicapai pada periode akuntansi atau periode anggaran tertentu.
- 3) Anggaran harga pokok penjualan adalah harga pokok penjualan yang diharapkan akan terjadi untuk produk atau barang dagangan yang akan dijual pada periode akuntansi tertentu atau periode anggaran atau yang direncanakan.

Soemita Adikoesoema R, (1983:2)

“Laba kotor dianggarkan adalah laba kotor yang direncanakan perusahaan dalam periode tertentu”

3. Prosedur penyusunan anggaran

Wewenang dan tanggung jawab penyusunan anggaran pada dasarnya merupakan tugas dan tanggung jawab pimpinan perusahaan, hal ini disebabkan karena pimpinan perusahaan adalah pihak yang paling berwenang dan paling bertanggung jawab atas kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Tugas penyusunan anggaran dapat didelegasikan kepada bagian lain dari perusahaan. Dalam hal ini perusahaan dapat mendelegasikan penyusunan anggaran pada:

(Supriyono, 1987:20)

a Komite anggaran

Perusahaan menyerahkan tugas penyusunan anggaran pada komite anggaran, ini dikarenakan kegiatan perusahaan yang sangat kompleks, dengan ruang lingkup yang cukup luas. Tugas untuk

menyusun anggaran ini melibatkan semua unsur yang mewakili semua bagian dalam perusahaan dengan pimpinan perusahaan yang berperan sebagai ketua dalam komite tersebut.

Fungsi pokok dari Komite Anggaran adalah sebagai berikut:

- 1) Memutuskan kebijakan umum anggaran.
- 2) Menanyakan, menerima, dan memeriksa kembali data anggaran dari berbagai bagian di dalam perusahaan baik anggaran jangka panjang maupun anggaran jangka pendek.
- 3) Menyarankan revisi-revisi yang diperlukan atas data anggaran yang diterima dari setiap bagian.
- 4) Menyetujui data anggaran dan revisi-revisi yang diperlukan terhadap data tersebut.
- 5) Merakit (menggabungkan) data anggaran sesuai dengan rencana induk perusahaan.
- 6) Mengevaluasi dan merevisi anggaran sesuai dengan rencana induk perusahaan.
- 7) Mengeluarkan laporan periodik yang memperlihatkan analisa antara anggaran dan realisasinya, serta merekomendasi tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan daya guna dan hasil guna.

b Keuntungan anggaran

Keuntungan anggaran menurut (Supriyono, 1987:18) adalah:

- 1) Penyusunan anggaran merupakan kekuatan manajemen dalam menyusun perencanaan, dimana manajemen melihat kedepan untuk menentukan tujuan perusahaan yang dinyatakan dalam ukuran financial.
- 2) Anggaran dapat digunakan sebagai alat koordinasi berbagai kegiatan perusahaan.
- 3) Implementasi anggaran dapat menciptakan alat untuk pengawasan kegiatan perusahaan.
- 4) Berdasarkan teknik yang digunakan didalam anggaran, manajemen dapat memeriksa dengan sesama penggunaan sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan, apakah berdaya guna atau berhasil guna.
- 5) Pemakaian anggaran mengakibatkan timbulnya suasana yang bersemangat untuk memperoleh laba.
- 6) Pemakaian anggaran dapat mendorong dipakainya standar sebagai alat pengukur prestasi suatu bagian atau individu di dalam organisasi.
- 7) Anggaran dapat membantu manajemen di dalam pengambilan keputusan untuk memilih beberapa alternative yang mungkin dilaksanakan.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi Anggaran

Faktor-faktor yang mempengaruhi Anggaran adalah:
(Munandar, 1986:1-18)

1. Faktor Intern

Faktor intern yaitu data, informasi, dan pengalaman perusahaan yang terdapat dari dalam perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah:

- a. Penjualan tahun-tahun lalu.
- b. Kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan harga jual, masalah pembayaran barang yang dijual, pemilihan saluran distribusi, dan lain sebagainya..
- c. Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan.
- d. Tenaga kerja yang dimiliki perusahaan baik jumlah maupun ketrampilan dan keahliannya.
- e. Modal kerja yang dimiliki perusahaan.
- f. Fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan.
- g. Kebijakan perusahaan yang terkait dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perusahaan baik dibidang pemasaran produksi, pembelian, bidang administrasi, dan personalia.

2. Faktor Ekstern

Faktor ekstern merupakan faktor-faktor dari luar perusahaan tetapi mempunyai pengaruh terhadap kehidupan perusahaan. Faktor-faktor tersebut adalah:

- a Keadaan persaingan.
- b Tingkat pertumbuhan penduduk.
- c Tingkat penghasilan.
- d Berbagai kebijaksanaan pemerintah dibidang politik, ekonomi, sosial, budaya, dan keamanan.
- e Keadaan perekonomian nasional maupun internasional, kemajuan teknologi, dan sebagainya.

B. Laba

1. Definisi laba dikemukakan antara lain oleh :

Mujahidin Asa Putra, (2002)

“Laba adalah selisih lebih dari hasil penjualan dengan seluruh komponen biaya variabel (produksi, administrasi, dan penjualan)”

Menurut Supriyono (1987:331)

“Laba perusahaan merupakan selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu, oleh karena itu perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atas penghasilan penjualan dan atas biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan”

2. Konsep mengenai laba

1) **Laba Usaha** adalah

Selisih antara laba kotor dengan biaya-biaya usaha
(Haryono Yusup, 1981:39).

2) **Laba Sebelum Pajak**

Menurut Haryono Yusup (1981:39)

“Merupakan selisih laba usaha setelah ditambah atau dikurangi dengan selisih pendapatan dan biaya-biaya diluar usaha sebelum dikurangi dengan pajak”

3) **Laba Bersih**

Menurut Haryono Yusup (1981:39)

“Memberikan gambaran tambahan bersih atas modal perusahaan yang berasal dari aktivitas operasi perusahaan dan non operasi”

4) **Laba Kotor (*Gross Profit*)**

Menurut Ralph S Polimeni dan James A Cashin (1984:116)

“Laba kotor adalah total penjualan (*sales*) dikurangi harga pokok penjualan (*Cost of good sold*)”

Menurut Haryono Yusup (1981:39)

“Laba kotor adalah selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan”

Menurut Mulyadi, (1989:143)

“Laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dan harga pokok penjualan”

5) Laba Kotor Sesungguhnya

Soemita Adikoesoema R, (1983:29)

“Laba kotor sesungguhnya adalah laba kotor yang benar-benar diperoleh dalam jangka waktu atau periode tertentu”

3. Penyebab selisih laba

Ditinjau dari elemen-elemen yang menentukan besarnya laba perusahaan, penyimpangan antara realisasi laba dibanding dengan anggaran laba dapat disebabkan:

1. Penyimpangan jumlah realisasi laba kotor dibandingkan dengan rencana laba kotor yang dipengaruhi oleh elemen penjualan dan harga pokok penjualan.
2. Penyimpangan jumlah realisasi biaya pemasaran dibanding dengan anggaran biaya pemasaran.
3. Penyimpangan jumlah realisasi biaya administrasi dan umum dibanding dengan anggaran biaya administrasi dan umum.
4. Penyimpangan jumlah realisasi penghasilan dan biaya diluar usaha dibandingkan dengan anggaran penghasilan dan biaya di luar usaha.
5. Penyimpangan jumlah realisasi pajak atas laba (yaitu pajak perseroan untuk perusahaan yang merupakan subyek pajak perseroan atau pajak pendapatan untuk perusahaan yang merupakan subyek pajak pendapatan) dibanding anggaran pajak atas laba.

C. Analisis Selisih Laba Kotor

1. Pengertian tentang analisis laba kotor

Menurut Supriyono (1987:179)

“Analisis Laba Kotor merupakan bagian dari analisis laba, yang dimaksud analisis laba kotor adalah memecah-mecah atau membagi menjadi bagian-bagian atau elemen yang lebih kecil dengan tujuan untuk menentukan penyebab penyimpangan laba kotor dan untuk mengetahui hubungan antara elemen-elemen tersebut”

Menurut Ralph S Polimeni dan James A Cashin (1984:116)

“Analisis Laba Kotor adalah usaha menemukan sebab-sebab bertambah atau berkurangnya laba kotor”

2. Tujuan dari Analisis Selisih Laba Kotor adalah: (Supriyono, 1987:175)

- a. Memberikan petunjuk kepada manajer tentang elemen apa yang menyimpang, berapa jumlah penyimpangan dan bagaimana pengaruhnya terhadap laba yang dicapai perusahaan, apa penyebab penyimpangan tersebut, pada kegiatan apa penyimpangan tersebut terjadi, siapa yang bertanggung jawab terhadap penyimpangan tersebut atau penyimpangan tersebut dapat dikendalikan oleh pusat kegiatan tertentu atau tidak.
- b. Memberikan petunjuk kepada manajer untuk menyusun anggaran laba periode berikutnya, dengan investasi terhadap penyimpangan yang timbul agar dapat menilai apakah rencana laba merupakan pengukur yang baik untuk menilai atau mengevaluasi realisasi laba. Apabila ternyata rencana laba tidak tepat maka akibatnya

tidak dapat dipakai sebagai alat evaluasi dan dalam menentukan rencana laba periode berikutnya harus lebih teliti.

3. Konsep Analisis Selisih Laba Kotor

1) Selisih Laba Kotor

Menurut Supriyono (1987:180)

“Selisih Laba Kotor adalah selisih yang timbul karena perbedaan antara realisasi laba kotor disbanding dengan anggaran laba kotor untuk periode yang bersangkutan”

Menurut Soemita Adikoesoema R, (1983:2)

“Selisih laba kotor adalah selisih antara laba kotor yang sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan”

Menurut Mulyadi, (1989:143-144)

“Selisih laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dan harga pokok penjualan”

2) Selisih laba kotor persatuan (*Unit Margin Variance*)

Menurut Mulyadi, (1989:145)

“Selisih laba kotor persatuan adalah selisih yang timbul sebagai akibat perbedaan antara laba kotor per satuan menurut anggaran dan realisasinya.”

3) Selisih penjualan

Menurut Supriyono (1987:181)

“Selisih penjualan adalah selisih yang timbul karena perbedaan antara realisasi penjualan dibanding dengan anggaran penjualan untuk periode yang bersangkutan”

4) Selisih Harga jual

Menurut Supriyono (1987:182)

“Selisih harga jual adalah selisih penjualan yang ditimbulkan oleh perbedaan antara harga jual sesungguhnya atau realisasi harga jual dibanding dengan harga jual yang dianggarkan”

a. Harga

Menurut Tjiptono (1995:118)

“Harga adalah satuan uang atau ukuran lainnya yang ditukarkan untuk memperoleh manfaat pemilik atau penggunaan satuan jasa”

Menurut Sutojo,(1981:127)

“Harga adalah nilai tukar barang dan jasa dan berbagai macam manfaat atau pemenuhan kebutuhan lain yang bersangkutan dengan barang dan jasa”

Menurut Winardi, (1991: 2)

“Harga adalah sejumlah uang yang diminta oleh barang dan jasa tertentu atau secara lebih luas, harga merupakan jumlah nilai yang ditukarkan para konsumen untuk mencapai manfaat penggunaan barang-barang atau jasa”

Menurut Basu Swastha dan Irawan, (1985:240)

“Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya”

b. Tujuan penentuan harga jual

Beberapa tujuan dalam menetapkan harga produknya adalah

(Basu Swastha, 1985:241)

1. Meningkatkan penjualan
2. Mempertahankan dan memperbaiki harga yang ada dipasar
3. Stabilitas harga
4. Pencapaian target pengembalian modal kerja
5. Mencapai laba maksimum

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi Tingkat harga

Beberapa faktor yang mempengaruhi menentukan tingkat harga (Basu Swastha, 1985: 241) yaitu:

a) Keadaan Ekonomi

Kondisi perekonomian sangat mempengaruhi kemampuan pembeli, untuk membeli barang pada suatu tingkat harga. Penentuan harga jual perlu melihat kondisi ekonomi masyarakat.

b) Penawaran dan permintaan

Permintaan merupakan kemampuan pembeli untuk membeli barang pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar.

Penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, merupakan suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya harga

yang lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

c) Elastisitas Permintaan

Elastisitas merupakan sifat permintaan pasar yang tidak hanya mempengaruhi penentuan harga, tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual.

d) Persaingan

Tingkat intensitas persaingan menunjukkan banyaknya perhatian yang harus dicurahkan oleh perusahaan untuk penentuan harga jual.

e) Biaya

Merupakan dasar dalam penentuan harga sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian, dan apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi, maupun biaya non operasi akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

f) Tujuan perusahaan

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan yang akan dicapai. Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lainnya. Tujuan-tujuan perusahaan yang akan

dicapai tersebut antara lain adalah laba maksimum, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar dan kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Mas'ud, (1981:92) penentuan harga jual mempunyai banyak faktor yang mempengaruhi selain *cost* dari pembuatan produk itu sendiri. Harga jual ini harus sesuai dengan jenis perusahaan, produk, dan pasarnya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual yaitu:

1. Laba.
2. Situasi pasar yang meliputi situasi persaingan, sifat produk, dan elastisitas permintaan.
3. Biaya produksi dan operasi, yang meliputi biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang (produk) dan biaya produk tersebut bisa sampai ketangan konsumen.

5) Selisih kuantitas penjualan

Menurut Supriyono (1987:182)

“Adalah selisih penjualan yang disebabkan perbedaan antara kuantitas penjualan sesungguhnya, atau volume sesungguhnya dibandingkan dengan kuantitas penjualan yang dianggarkan”

6) Selisih harga pokok penjualan

Menurut Supriyono (1987:183)

“Adalah selisih yang timbul karena perbedaan harga pokok penjualan yang sesungguhnya (realisasi), dibandingkan dengan harga pokok penjualan yang direncanakan, atau dianggarkan, atau standar, atau periode sebelumnya”

7) Selisih kuantitas harga pokok penjualan

Menurut Supriyono (1987:185)

“Selisih kuantitas harga pokok penjualan merupakan selisih harga pokok penjualan, yang timbulnya disebabkan perbedaan antara kuantitas atau volume penjualan yang sesungguhnya dibandingkan dengan kuantitas, atau volume penjualan yang direncanakan atau dianggarkan.”

8) Selisih komposisi penjualan

Menurut Supriyono (1987:186)

“Adalah selisih yang timbulnya disebabkan perbedaan antara laba kotor pada komposisi sesungguhnya, dibandingkan dengan laba kotor pada komposisi yang dianggarkan.”

9) Selisih Kuantitas Penjualan Final

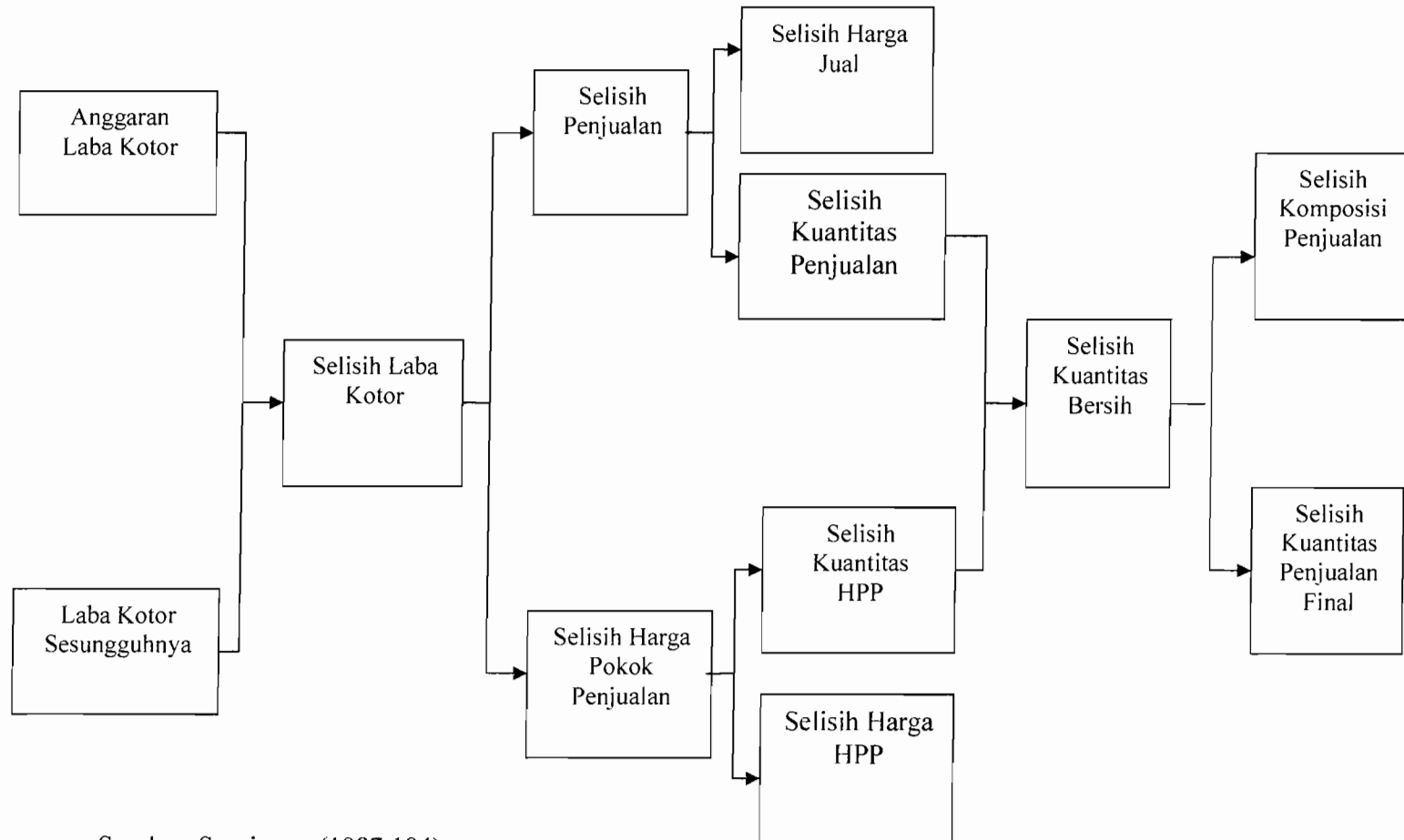
Menurut Supriyono (1987:187)

“Adalah selisih yang timbulnya disebabkan perbedaan antara laba kotor pada komposisi produk terjual yang dianggarkan dengan laba kotor pada komposisi produk terjual sesungguhnya untuk periode yang bersangkutan.”

Menurut Mulyadi (1989:160)

“Adalah selisih laba bruto yang disebabkan karena volume penjualan yang dianggarkan berbeda dengan realisasinya”

Gambar 2.1 Skema Analisis Laba Kotor



Sumber: Supriyono (1987:194)

BAB III

Metoda Penelitian

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dipergunakan adalah studi kasus pada PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya, dengan melakukan penelitian terhadap obyek tertentu dengan data yang diperoleh kemudian diolah dan dievaluasi selanjutnya ditarik menjadi suatu kesimpulan. Kesimpulan yang diambil, hanya berlaku di perusahaan yang bersangkutan untuk variabel yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian: Penelitian dilakukan pada
PT Kusuma Sandang Mekar Jaya.

Waktu penelitian: Penelitian dilakukan pada bulan
Agustus sampai dengan September 2004.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

Subyek Penelitian:

1. Pimpinan Perusahaan.
2. Bagian akuntansi dan keuangan.

Obyek Penelitian:

- a. Laporan laba rugi.

- b. Dokumen yang berhubungan dengan perencanaan laba perusahaan.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab secara lisan kepada pengurus atau pengelola perusahaan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan penelitian.

2. Dokumentasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melihat berkas, catatan, dan dokumen lain yang terdapat di perusahaan yang terkait dengan penelitian.

E. Data Yang dicari

- a. Gambaran umum perusahaan.
- b. Laporan Laba Rugi.
- c. Dokumen yang berhubungan dengan perencanaan Laba.

F. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan yaitu bagaimana Analisis Laba Kotor digunakan sebagai alat untuk mengetahui penyebab selisih laba kotor yang terjadi di PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya, digunakan perhitungan sebagai berikut:

Menurut Supriyono (1987:180) Analisis Laba Kotor dihitung dengan:

1. Anggaran Laba Kotor dan Selisih Laba Kotor (*Gross Profit Budgeted and Gross Profit Variance*)

$$\text{SLK} = (\text{PS} - \text{HpS}) - (\text{AP} - \text{AHP}) \text{ atau}$$

$$\text{SLK} = \text{LKS} - \text{ALK}$$

Notasi:

SLK = Selisih Laba Kotor

PS = Penjualan Sesungguhnya

HpS = Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya

AP = Anggaran Penjualan

Ahp = Anggaran Harga Pokok Penjualan

LKS = Laba Kotor Sesungguhnya

ALK = Anggaran Laba Kotor

Sifat selisih: Apabila $\text{LKS} > \text{ALK}$ maka SLK menguntungkan

$\text{LKS} < \text{ALK}$ maka SLK merugikan

Selisih laba kotor yang telah dicari, kemudian dianalisis lebih lanjut menjadi elemen-elemen selisih penjualan, dan elemen harga pokok penjualan.

2. Anggaran Penjualan dan Selisih Penjualan (*Sales Budget and Sales Variance*)

Anggaran penjualan adalah penjualan yang diharapkan dapat dicapai pada periode akuntansi atau periode anggaran tertentu. Dan selisih penjualan adalah selisih yang timbul karena perbedaan antara realisasi penjualan dengan penjualan yang dianggarkan pada periode bersangkutan.

Selisih Penjualan

$$SP = (KS \times HJS) - (KA \times HJA)$$

$$SP = PS - PA$$

Notasi :

SP = Selisih Penjualan

KS = Kuantitas Sesungguhnya

HJS = Harga Jual Satuan Sesungguhnya

KA = Kuantitas dianggarkan

HJA = Harga Jual Satuan Dianggarkan

PS = Penjualan sesungguhnya

PA = Penjualan dianggarkan

Sifat selisih: $PS > PA$ maka SP menguntungkan

$PS < PA$ maka SP merugikan

Analisis Selisih penjualan harus dianalisis kedalam selisih harga jual dan selisih Kuantitas atau volume penjualan

a) Selisih Harga jual (*Sales Price Variance*)

Yaitu selisih yang timbul karena adanya perbedaan antara harga jual sesungguhnya, dibandingkan dengan harga jual dianggarkan. Dengan rumus

$$SHJ = (KS \times HJS) - (KS \times HJA)$$

$$SHJ = KS (HJS - HJA)$$

Notasi:

SHJ = Selisih Harga Jual

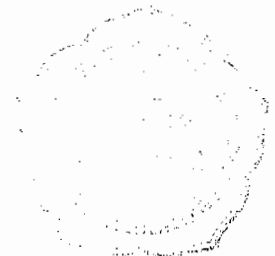
KS = Kuantitas atau volume sesungguhnya

HJS = Harga jual satuan sesungguhnya

HJA = Harga jual satuan Dianggarkan

Sifat selisih: $HJS > HJA$ maka SHJ menguntungkan

$HJS < HJA$ maka SHJ Merugikan



b) Selisih Kuantitas atau volume penjualan (*Sales Quantity or Volume Variance*)

Yaitu selisih yang disebabkan oleh perbedaan antara kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya dibandingkan dengan kuantitas atau volume penjualan yang dianggarkan.

$$\begin{aligned} \text{SKP} &= (\text{KS} \times \text{HJA}) - (\text{KA} \times \text{HJA}) \\ &= (\text{KS} - \text{KA}) \text{HJA} \end{aligned}$$

Notasi:

SKP = Selisih kuantitas atau volume penjualan

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

KA = Kuantitas atau volume penjualan dianggarkan

HJA = Harga jual satuan Dianggarkan

Sifat selisih: $\text{KS} > \text{KA}$ menguntungkan

$\text{KS} < \text{KA}$ Merugikan

3. Anggaran Harga Pokok Penjualan dan Selisih Harga Pokok Penjualan *(Cost of Sales Budget and Cost of Sales Variance)*

Anggaran Harga pokok penjualan adalah harga pokok penjualan yang diharapkan dapat terjadi untuk produk atau barang dagangan yang akan dijual. Selisih Harga Pokok Penjualan, adalah selisih yang timbul karena perbedaan antara harga pokok penjualan sesungguhnya, dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan.

Harga Pokok Penjualan

$$SHp = (KS \times HHpS) - (KA \times HHpA)$$

$$SHp = HpS - HpA$$

Notasi:

SHp = Selisih Harga Pokok Penjualan

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

HHpS = Harga-harga pokok penjualan satuan sesungguhnya

KA = Kuantitas atau volume penjualan satuan sesungguhnya

HHpA = Harga-harga satuan dianggarkan

HpS = Harga Pokok penjualan sesungguhnya

HpA = Harga pokok Penjualan dianggarkan

Sifat selisih: $HpS > HpA$ Maka SHp merugikan

$HpS < HpA$ maka SHp menguntungkan

Analisis Harga Pokok Penjualan, harus dianalisis kedalam selisih harga-harga pokok penjualan, dan selisih kuantitas atau volume harga pokok penjualan.

a) Selisih harga-harga pokok penjualan (*Cost of Sales Price Variance*)

Adalah selisih harga pokok penjualan karena perbedaan harga-harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan yang dianggarkan.

$$\begin{aligned} \text{SHHP} &= (\text{KS} \times \text{HHpS}) - (\text{KS} \times \text{HHpA}) \\ &= \text{KS} (\text{HHpS} - \text{HHpA}) \end{aligned}$$

Notasi:

SHHp = Selisih harga-harga pokok penjualan

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

HHpS = Harga-harga pokok penjualan persatuan Sesungguhnya

HHpA = Harga-harga pokok penjualan persatuan anggaran

Sifat selisih: HHpS > HHpA Selisih merugikan

HHpS < HHpA Selisih Menguntungkan

b) Selisih kuantitas atau volume harga pokok penjualan (*Cost of Sales Quantity or Volume Variance*)

Adalah selisih yang timbul karena adanya perbedaan antara kuantitas atau volume penjualan yang sesungguhnya dengan kuantitas atau volume penjualan yang dianggarkan.

$$\begin{aligned} \text{SKHp} &= (\text{KS} \times \text{HHpA}) - (\text{KA} \times \text{HHpA}) \\ &= (\text{KS} - \text{KA}) \text{HhpA} \end{aligned}$$

Notasi:

SKHp = Selisih kuantitas atau volume penjualan harga pokok penjualan

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

HHpA = Harga-harga pokok persatuan dianggarkan atau standar atau periode sebelumnya

KA = Kuantitas atau volume penjualan dianggarkan

Sifat selisih: $KS > KA$ maka SKHp merugi

$KS < KA$ maka SKHp menguntungkan

4. Selisih Kuantitas atau Volume Bersih (*Net Quantity or Volume Variance*)

Selisih kuantitas bersih dapat dihitung dengan, menjumlahkan selisih kuantitas penjualan ditambah dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan. Apabila perusahaan menjual produk lebih dari satu macam, selisih kuantitas bersih kemudian dianalisis kedalam dua penyebab selisih.

Setelah analisis hasil penjualan dan analisis selisih harga pokok, dilakukan analisis berikutnya yaitu selisih komposisi penjualan dan selisih kuantitas penjualan final.

a) Selisih Komposisi penjualan

Disebabkan perbedaan antara laba kotor pada komposisi sesungguhnya dibanding dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan

$$\begin{aligned} SKmP &= LKKmS - LKKmA \\ &= (KS \times LKAJ) - (TKS \times LKR) \end{aligned}$$

Notasi:

SKmP = Selisih komposisi penjualan

LKKmS = laba kotor pada komposisi sesungguhnya

LKKmA = laba kotor pada komposisi dianggarkan

KSJ = Komposisi sesungguhnya pada setiap jenis produk dijual

LKAJ = laba kotor dianggarkan pada setiap jenis produk persatuan

TKS = Total kuantitas sesungguhnya yang dijual

LKR = Laba kotor persatuan yang dianggarkan

Sifat selisih: $KmS > KmA$ maka SKmP menguntungkan

$KmS < KmA$ maka SKmP merugikan

b) Selisih Kuantitas Penjualan Final

Adalah selisih yang timbul karena perbedaan antara laba kotor pada komposisi yang dianggarkan dengan laba kotor yang dianggarkan untuk periode bersangkutan .

$$SKPF = (TKS \times LKR) - (KA \times LKsA)$$

Notasi:

SKPF = Selisih kuantitas penjualan final

TKS = Total Kuantitas Penjualan Sesungguhnya

LKR = Laba kotor Rata-rata dianggarkan

KA = Kuantitas penjualan dianggarkan pada setiap jenis produk

LKsA = Laba kotor satuan dianggarkan setiap jenis peroduk

Sifat selisih:

$TKS > TKA$ menguntungkan

$TKS < TKA$ merugikan

Setelah melalui perhitungan analisis laba kotor, langkah selanjutnya adalah menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya selisih laba kotor.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya (PT KSM), merupakan sebuah perusahaan keluarga yang bergerak dalam bidang usaha tekstil. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 18 juli 1989 oleh Bapak Muwardi, Ny O Siu Lan, Bapak Ari Susanto, dan Bapak Ujang Budi Santosa. Pembangunan gedung dimulai pada bulan April 1989, tetapi mulai beroperasi pada bulan Agustus 1990. Perusahaan mempunyai izin pendirian yang baru terealisasi satu setengah tahun kemudian yaitu pada tanggal 14 Februari 1991, dengan izin pemerintah No 59/DJAJ/T/1989 sebagai perusahaan industri dan No 503/1169/1989 sebagai nomer izin perusahaan tekstil.

Pada awal mulanya perusahaan ini memperkerjakan karyawan sebanyak 49 orang, didukung dengan alat tenun dan peralatan pelengkap lain yang masih sederhana. Perusahaan ini memproduksi kain Grey atau kain setengah jadi atau kain mentah yaitu kain mori yang belum diputihkan. Kain yang diproduksi oleh PT KSM terdiri dari tiga jenis kain, yaitu Katun (CT) yang digunakan sebagai bahan dasar kain batik, kain jenis Rayon (Ry) yang dipergunakan sebagai bahan dasar daster, serta kain jenis Tetron (TR) yang digunakan sebagai dasar baju seragam.

Dengan usaha keras untuk memajukan perusahaan dari tahun ke tahun, PT KSM mengalami perkembangan yang cukup pesat sehingga alat tenun yang awal mulanya masih sederhana kemudian beralih ke mesin. Mesin tenun yang banyak

digunakan di perusahaan tekstil ini adalah mesin buatan Taiwan, Cina, dan Jepang yang seluruhnya kini berjumlah 1028 mesin dengan memperkerjakan karyawan kurang lebih sebanyak 1100 orang. Pada saat ini, perusahaan sedang melakukan pembenahan di berbagai sektor, baik pembangunan fisik berupa pembenahan fasilitas serta perluasan area pabrik dan pembangunan nonfisik yang dilakukan dengan melakukan pembenahan di bidang manajemen.

B. Tujuan Pendirian Perusahaan

Berdirinya PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya (PT. KSM), pada awal mulanya mempunyai tujuan utama yaitu memenuhi kebutuhan bahan dasar pembuatan kain batik di daerah Yogyakarta dan didirikan dengan visi dan misi. Visi PT KSM adalah menjadi produsen kain yang unggul di pasar lokal, nasional, maupun global. Misi perusahaan adalah mengadakan perbaikan dan penyempurnaan secara terus menerus untuk meningkatkan profesionalisme manajemen dalam sistem, teknologi, modal dan sumber daya manusia, sehingga menghasilkan produk dan pelayanan terbaik sesuai dengan kepuasan konsumen.

C. Lokasi

Letak PT Kusuma Sandang Mekar Jaya sangat strategis karena berlokasi di Jl Raya Wates Km 7,4 Balecat, Gamping, Sleman, Yogyakarta. Perusahaan ini menempati areal tanah seluas 46.003 m² dengan luas bangunan untuk gedung kantor dan pabrik 15.080,5 m².

Lokasi perusahaan ini ditentukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :

1. Dekat dengan jalan raya utama yang menghubungkan Yogyakarta dengan kota-kota lain dan kemudahan arus transportasi untuk pendistribusian hasil industri.
2. Tersedianya cukup lahan yang memungkinkan untuk perluasan pabrik.
3. Kebutuhan tenaga kerja yang banyak tersedia di daerah sekitar pabrik.
4. Sarana dan prasarana seperti air, komunikasi, dan listrik yang mudah di dapat dilokasi sekitar pabrik.

D. Struktur Organisasi Perusahaan

PT Kusuma Sandang Mekar Jaya (PT KSM) merupakan salah satu perusahaan yang memiliki mekanisme kerja antar bagian/unit yang ada dalam beberapa departemen menjadi satu kesatuan yang tergambar dan tersusun secara teratur dalam struktur organisasi. Struktur organisasi ini memperjelas masing-masing bagian, wewenang, dan tanggungjawab dalam perusahaan.

Susunan organisasi yang ada di PT KSM secara garis besar terdiri dari:

1. Direktur Utama

Direktur utama merupakan penanggungjawab tertinggi atas jalannya perusahaan dan bertugas mengkoordinasi para direktur bagian dibawahnya.

Tugas dan wewenang Direktur utama adalah:

1. Menetapkan kebijakan umum perusahaan dalam penyusunan rencana kerja dan rencana anggaran pendapatan dan belanja perusahaan.
2. Mengatur dan mengarahkan kegiatan sumber daya yang ada di perusahaan dalam melaksanakan tugas dan wewenang dalam mencapai tujuan perusahaan.
3. Bertindak sebagai penanggung jawab utama atas semua kegiatan dan usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.
4. Bersama-sama dengan anggota lainnya mengendalikan kegiatan perusahaan.

2. Departemen Komersial

Direktur Komersial ini membawahi bagian komersial dan akuntansi. Bertanggung jawab terhadap bagian Keuangan dan Akuntansi dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya terhadap penyelenggaraan lalu lintas keuangan, membuat dan bertanggung jawab atas laporan keuangan dan pajak terhadap pemerintah sekaligus atas administrasi perusahaan. Bagian Komersial mempunyai fungsi utama membantu di bidang pembelian bahan baku dan penjualan produksi, sekaligus melaksanakan strategi serta kebijakan pembelian dan penjualan yang telah ditetapkan dalam rangka pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan.

Bagian Akuntansi memiliki tugas untuk melaksanakan sistem akuntansi yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan tugas-tugas akuntansi

perusahaan seperti pencatatan, pengelompokan, atau pengklasifikasian transaksi keuangan serta penyusunan dan penyajian laporan keuangan perusahaan sesuai Standar Akuntansi Keuangan dan Undang-undang perpajakan yang berlaku.

3. Departemen Produksi

Memiliki tugas dan wewenang untuk memegang kendali proses produksi mulai terjadinya bahan baku, bahan pembantu, kondisi mesin, dan seluruh karyawan yang terkait langsung dengan proses produksi. Selain itu juga berkewajiban mengambil langkah-langkah bila terjadi penyimpangan dari standar yang ditentukan, memberikan rekomendasi atas barang yang akan digunakan untuk keperluan produksi dan bertanggung jawab atas keamanan dan ketertiban barang-barang dan peralatan yang berada di bagian produksi.

Direktur Produksi membawahi beberapa bagian sebagai berikut :

1. Bagian PPIC

Membantu merencanakan produksi berdasarkan kapasitas produksi yang ada dan informasi dari departemen Komersial, Mengendalikan penggunaan bahan baku, bahan pembantu, agar proses produksi berjalan lancar dan target yang ditentukan dapat dicapai.

2. Bagian Persiapan

Bagian Persiapan berfungsi membantu Direktur Produksi dalam perencanaan, mengatur pelaksanaan, mengendalikan proses di

Departemen Produksi dan memberikan pengarahan, motivasi kepada karyawan serta melakukan evaluasi atas tingkat efisiensi kerja di bagian Produksi.

3. Bagian Tenun

Membantu dalam merencanakan, mengatur pelaksanaan, mengendalikan proses produksi tenun, serta melakukan evaluasi atas tingkat efisiensi produksi, agar target produksi yang ditetapkan dapat dicapai.

4. Bagian PQP

Membantu untuk menjamin agar kualitas hasil produksi yang dihasilkan sesuai standar kualitas yang ditetapkan dengan cara mengendalikan kualitas pada setiap tahap proses produksi mulai dari proses di persiapan produksi sampai dengan proses tenun, agar hasil produksi sesuai dengan target kuantitas dan kualitas yang ditentukan.

5. Bagian Utility

Membantu untuk menjalankan fungsi utamanya di bagian teknik umum, elektro, terutama dalam perawatan dan perbaikan elektro mesin dan peralatan lain, pengaturan ruang pabrik, pemantauan dampak lingkungan, dan desain pabrik serta tugas-tugas lain yang didelegasikan oleh Direktur Produksi agar operasi pabrik dan perusahaan berjalan lancar.

4. Departemen General Affair

Direktur General Affair mempunyai tugas dan wewenang untuk mengendalikan masalah-masalah umum yang berkaitan dengan lingkungan sosial dan masyarakat, yaitu keamanan, ketenagakerjaan, dan hubungan masyarakat. Bagian ini membawahi:

1. Bagian HRD

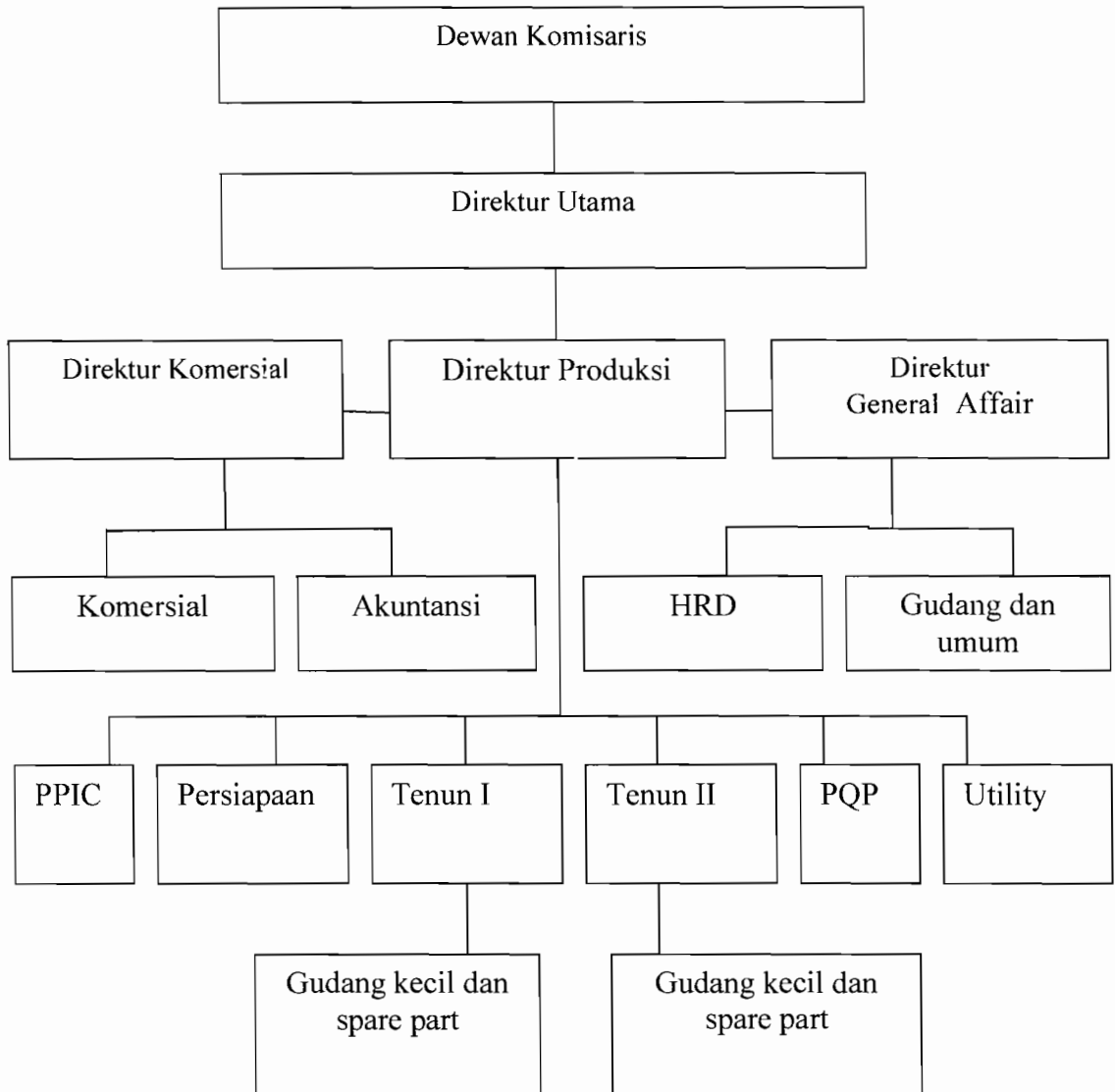
Memiliki fungsi untuk menangani semua masalah di bidang keamanan dan ketenagakerjaan yang antara lain mencakup pengamanan semua aset perusahaan, administrasi personalia, penyediaan tenaga kerja, pengembangan SDM, penggajian dan pengupahan, kesejahteraan karyawan, penetapan peraturan perusahaan (kesepakatan kerja), dan penyelesaian masalah ketenagakerjaan yang timbul baik internal maupun eksternal agar tercapai hubungan dan suasana kerja yang aman, dinamis, dan harmonis di perusahaan.

2. Bagian Gudang dan umum

Bagian Gudang memiliki tugas untuk membantu Direktur HRD dan umum dalam hal penerimaan dan pengaturan penyimpanan bahan baku, bahan pembantu, kain tenun, dan barang lain di gudang serta mengatur dan melaksanakan pengiriman barang kepada pelanggan atau ke departemen lain dalam rangka mendukung operasional perusahaan.

Bagian umum mempunyai fungsi membantu untuk menangani semua masalah yang mencakup kebersihan, keamanan, teknik umum, serta kendaraan agar operasional perusahaan secara keseluruhan dapat berjalan lancar.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
PT.Kusuma Sandang Mekar Jaya



BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAAN

A. Analisis Data

Dalam bab ini penulis akan menganalisis data yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan pada PT Kusuma Sandang Mekar Jaya. Dengan menggunakan data anggaran laba kotor dan realisasi laba kotor dari tahun 2001, 2002 dan 2003, penulis akan berusaha menjawab permasalahan yang telah dikemukakan pada Bab I.

Data anggaran laba kotor dan realisasi laba kotor untuk tahun 2001, 2002, dan 2003 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.1 : Data Anggaran Laba Kotor Tahun 2001

PROD UK	PENJUALAN			HPP		LABA KOTOR	
	Unit	Harga / unit (Rp)	Total (Rp)	HPP / unit (Rp)	Total (Rp)	Laba kotor / unit	Total (Rp)
CT	4.300.250,15		11.602.441.531,25		11.500.832.388,22		101.609.142,31
Ry	4.312.540,00		11.603.510.000,00		11.501.700.050,00		101.809.150,00
TR	5.509.204,03		11.488.937.537,50		11.387.345.725,50		101.591.812,00
	14.111.994,18	2458,54	34.694.888.068,75	2436,93	34.389.878.063,72	21,61	305.010.004,31

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Tabel 5.2 : Data Realisasi Laba Kotor Tahun 2001

PRODUK	PENJUALAN			HPP		LABA KOTOR	
	Unit	Harga / unit (Rp)	Total (Rp)	HPP / unit (Rp)	Total (Rp)	Laba kotor / unit	Total (Rp)
CT	5.100.000,00		11.702.236.135,03		12.020.788.138,70		(318.552.003,68)
Ry	5.022.260,15		11.398.990.670,02		11.709.287.888,08		(310.297.218,06)
TR	4.051.494,05		11.369.156.719,20		11.678.641.813,75		(309.485.094,24)
	14.173.754,20	2431,99	34.470.403.194,25	2498,18	35.408.660.139,99	(66,19)	(938.256.945,74)

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Tabel 5.3 : Data Anggaran Laba Kotor Tahun 2002

PRODUK	PENJUALAN			HPP		LABA KOTOR	
	Unit	Harga / unit (Rp)	Total (Rp)	HPP / unit (Rp)	Total (Rp)	Laba kotor / unit	Total (Rp)
CT	5.120.100,10		12.083.436.236,00		11.827.431.231,00		256.005.005,00
Ry	5.047.043,00		11.911.021.480,00		11.658.669.330,00		252.352.150,00
TR	5.150.100,16		12.154.236.377,60		11.896.731.369,60		257.505.008,00
	15.317.243,16	2360	36.148.693.857,60	2310	35.382.831.699,60	50	765.862.158

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Tabel 5.4 : Data Realisasi Laba Kotor Tahun 2002

PRO DU K	PENJUALAN			HPP		LABA KOTOR	
	Unit	Harga / unit (Rp)	Total (Rp)	HPP / unit (Rp)	Total (Rp)	Laba kotor / unit	Total (Rp)
CT	6.050.571,00		14.329.404.573,17		13.797.056.545,59		532.348.027,58
Ry	5.834.100,03		13.816.724.078,05		13.303.439.957,41		513.284.120,64
TR	5.473.102,02		12.961.728.589,43		12.480.259.805,19		481.468.784,72
	17.357.719,05	2378,37	41.107.626.044,65	2360	39.580.546.383,93	87,98	1.527.100.932,94

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Tabel 5.5 : Data Anggaran Laba Kotor Tahun 2003

PROD UK	PENJUALAN			HPP		LABA KOTOR	
	Unit	Harga / unit (Rp)	Total (Rp)	HPP / unit (Rp)	Total (Rp)	Laba kotor / unit	Total (Rp)
CT	6.050.000,00		14.217.500.000,00		13.612.500.000,00		605.000.000,00
Ry	5.807.244,00		13.647.023.400,00		13.066.299.000,00		580.724.400,00
TR	5.500.475,05		12.926.116.367,50		12.376.068.862,50		550.047.505,00
	17.357.719,05	2350	40.790.639.767,50	2250	39.054.867.862,50	100	1.735.771.905,00

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Tabel 5.6 : Data Realisasi Laba Kotor Tahun 2003

PRODUK	PENJUALAN			HPP		LABA KOTOR	
	Unit	Harga / unit (Rp)	Total (Rp)	HPP / unit (Rp)	Total (Rp)	Laba kotor / unit	Total (Rp)
CT	5.375.425,50		12.785.551.142,60		12.309.944.936,21		475.606.206,46
Ry	5.300.250,50		12.606.539.809,25		12.137.573.645,00		468.966.164,24
TR	5.231.546,00		12.443.127.530,54		11.980.240.340,00		462.887.190,08
	15.907.222,00	2378,49	37.835.218.418,91	2290	36.427.758.921,21	88,48	1.407.459.560,70

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Notasi : CT : *Catton*

Ry : *Rayon*

TR : *Tetron*

Tabel 5.7 : Selisih Laba Kotor

Tahun	Laba Kotor Dianggarkan (Rp)	Laba Kotor Sesungguhnya (Rp)	Selisih Laba Kotor (Rp)	Sifat Selisih Laba Kotor
2001	305.010.004,31	(938.256.945,74)	(1.243.266.950,05)	Merugikan
2002	765.862.158,00	1.527.100.932,94	761.238.774,94	Menguntungkan
2003	1.735.771.905,00	1.407.459.560,70)	328.312.344,30	Merugikan

Sumber: PT Kusuma Sandang Mekar Jaya

Dari hasil penelitian diketahui bahwa anggaran yang dibuat oleh perusahaan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik faktor intern maupun faktor ekstern, dan perusahaan harus menyesuaikan diri terhadap faktor-faktor tersebut terutama terhadap faktor ekstern. PT Sandang Mekar Jaya ini sangat memperhatikan faktor-faktor tersebut serta proses kegiatan yang tercakup dalam penyusunan anggaran.

B. Pembahasan Analisis terhadap faktor-faktor yang menimbulkan selisih laba kotor

Untuk mengetahui penyebab selisih laba kotor yang terjadi pada tahun 2001, 2002, dan 2003, dapat dicari penyebabnya dengan menggunakan Analisis Laba Kotor sebagai berikut :

a. Faktor-faktor yang menimbulkan selisih laba kotor tahun 2001

Selisih laba kotor dicari dengan membandingkan antara laba kotor yang sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan. Laba kotor yang sesungguhnya terjadi pada tahun 2001 adalah sebesar Rp (938.256.945,74) dikurangi dengan laba kotor yang dianggarkan sebesar Rp 305.010.004,31 dimana selisih laba kotor yang terjadi adalah sebesar Rp (1.243.266.950,05). Selisih terhadap laba kotor adalah selisih yang merugikan, ini berarti laba kotor yang sesungguhnya lebih kecil dari laba kotor yang dianggarkan.

1. Selisih Penjualan

Selisih penjualan merupakan perbandingan antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan yang sesungguhnya terjadi pada tahun yang sama yaitu tahun 2001. Dari hasil perhitungan diketahui selisih penjualan pada tahun 2001 sebesar Rp 224.484.874,50. Selisih penjualan tersebut diperoleh dari penjualan sesungguhnya tahun 2001 sebesar Rp 34.470.403.194,25 dikurangi anggaran penjualan tahun 2001 sebesar Rp 34.694.888.068,75. Selisih penjualan dari hasil perhitungan bersifat merugikan, dikarenakan penjualan sesungguhnya lebih kecil dari yang dianggarkan. Ini berarti bahwa perusahaan menjual produknya lebih rendah dari yang telah dianggarkan.

Selanjutnya selisih penjualan dianalisis ke dalam dua selisih yaitu:

1) Selisih harga jual

Selisih Harga jual diperoleh dengan cara membandingkan harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan pada tahun 2001 dan dikalikan dengan kuantitas penjualan sesungguhnya. Dari perhitungan diketahui selisih harga jual tahun 2001 sebesar Rp 376.324.291,35. Diperoleh dari perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang sesungguhnya tahun 2001 sebesar Rp 34.470.403.194,25 dikurangi dengan hasil kali antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan

sebesar Rp 34.846.727.485,70. Selisih ini merupakan selisih yang merugikan karena harga jual sesungguhnya lebih kecil daripada harga jual yang dianggarkan, ini berarti perusahaan menentukan harga jual lebih rendah dari harga jual yang dianggarkan sehingga total penjualannya turun.

2) Selisih Kuantitas atau Volume penjualan

Selisih volume penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara volume penjualan sesungguhnya dengan volume penjualan dianggarkan tahun 2001 kemudian dikalikan harga jual yang dianggarkan tahun 2001. Hasil perhitungan diketahui bahwa selisih volume penjualan tahun 2001 sebesar Rp 151.839.146,95.

Angka diperoleh dari hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan tahun 2001 sebesar Rp 34.846.727.485,70 dikurangi hasil kali antara kuantitas yang dianggarkan dengan harga jual dianggarkan sebesar Rp 34.694.888.068,75. Selisih volume penjualan tersebut menguntungkan karena volume penjualan sesungguhnya lebih besar dari yang dianggarkan. Ini berarti bahwa perusahaan dapat menjual produksinya lebih besar dari yang direncanakan.

2. Selisih harga pokok penjualan

Selisih harga pokok penjualan dapat diperoleh dengan cara membandingkan antara harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga pokok penjualan dianggarkan. Dari perhitungan diketahui bahwa selisih harga pokok penjualan sebesar Rp 1.018.782.075,55 pada tahun 2001. Ini diketahui dari harga pokok penjualan sesungguhnya sebesar Rp 35.408.660.139,99 pada tahun 2001 dikurangi dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 34.389.878.063,72. Selisih harga pokok penjualan bersifat merugikan karena harga pokok penjualan yang sesungguhnya lebih besar dari yang dianggarkan, ini berarti biaya produksi lebih tinggi, selain itu, penyebab selisih harga pokok penjualan ini dikarenakan oleh kenaikan harga bahan baku benang yang merupakan bahan utama dari proses produksi.

Dalam perhitungannya, selisih harga pokok penjualan tersebut dianalisis penyebabnya kedalam :

1) Selisih harga-harga pokok penjualan

Selisih harga-harga pokok penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara harga-harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan dianggarkan tahun 2001. Dari perhitungan diketahui bahwa selisih harga-harga pokok penjualan tahun 2001 sebesar

Rp 868.277.509,75. Selisih harga-harga pokok penjualan diperoleh dari perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga pokok penjualan sesungguhnya sebesar Rp 35.408.660.139,95, dikurangi dengan hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga pokok penjualan dianggarkan sebesar Rp 34.540.382.629,20. Selisih tersebut merugikan karena harga-harga pokok penjualan sesungguhnya lebih besar dari harga-harga pokok yang dianggarkan, ini berarti terjadi pemborosan dalam produksi yang menyebabkan kenaikan harga pokok penjualan yang berakibat terhadap penurunan laba kotor.

2) Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan

Selisih kuantitas harga pokok penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara kuantitas sesungguhnya dengan kuantitas yang dianggarkan kemudian dikalikan dengan harga-harga pokok penjualan yang dianggarkan tahun 2001. Dari perhitungan diketahui selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 150.504.565,80. Selisih kuantitas harga pokok penjualan ini diperoleh dari hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 34.540.382.629,30 dikurangi dengan hasil perkalian antara kuantitas yang dianggarkan dengan harga

pokok penjualan dianggarkan sebesar Rp 34.389.878.063,50. Selisih kuantitas harga pokok penjualan ini merugikan karena kuantitas sesungguhnya lebih besar dari yang dianggarkan, berarti bahwa kuantitas harga pokok penjualan sesungguhnya mengalami pemborosan, sehingga harga pokok untuk penjualannya naik.

3. Selisih Kuantitas atau volume bersih

Ini merupakan perbandingan antara selisih kuantitas penjualan dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan. Diketahui bahwa selisih kuantitas atau volume bersih sebesar Rp 1.334.851,15, angka tersebut diperoleh dari selisih kuantitas penjualan sebesar Rp 151.839.416,95 dikurangi dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 150.504.565,80. Selisih tersebut merupakan selisih yang menguntungkan karena harga pokok penjualan lebih kecil dari penjualannya. Ini berarti bahwa kuantitas atau volume penjualan lebih besar dari kuantitas atau volume harga pokok penjualan yang menyebabkan kenaikan laba kotor.

Selisih kuantitas atau volume bersih dapat dicari penyebabnya dengan :



1) Selisih komposisi penjualan

Yaitu dengan membandingkan antara laba kotor pada komposisi sesungguhnya dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan. Dari hasil perhitungan laba kotor pada komposisi sesungguhnya sebesar Rp 306.344.856,32 dikurangi dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan sebesar Rp 306.344.856,32. Ini berarti tidak ada selisih komposisi penjualan karena laba kotor pada komposisi sesungguhnya sama besar dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan.

2) Selisih kuantitas penjualan Final

Selisih ini diperoleh dengan cara membandingkan antara laba kotor komposisi dianggarkan dengan laba kotor dianggarkan. Dimana selisih yang terjadi sebesar Rp 1334.852.01, dengan laba kotor komposisi dianggarkan sebesar Rp 306.344.856,32 dan laba kotor dianggarkan sebesar Rp 305.010.004,31. Selisih ini menguntungkan yang berarti kuantitas penjualan sesungguhnya lebih besar dari kuantitas yang dianggarkan perusahaan.

Tabel 5.8: Analisis Terhadap Selisih Laba Kotor Tahun 2001

No	Jenis Selisih	Tahun 2001	Sifat Selisih
1	Selisih Penjualan	Rp 224.484.874,50	Merugikan
a	Selisih Harga jual	Rp 376.324.291,35	Merugikan
b	Selisih Kuantitas Penjualan	Rp 151.839.416,95	Menguntungkan
2	Selisih Harga Pokok Penjualan	Rp 1.018.782.075,55	Merugikan
a	Selisih Harga-harga pokok penjualan	Rp 868.277.509,75	Merugikan
b	Selisih Kuantitas harga pokok penjualan	Rp 150.504.565,80	Merugikan
3	Selisih Kuantitas	Rp 1.334.851,15	Menguntungkan
a	Selisih Komposisi Penjualan	Rp 0	Impas
b	Selisih Kuantitas Penjualan Final	Rp 1.334.851,0	Menguntungkan
4	Selisih Laba Kotor	Rp (1.243.266.950,05)	Merugikan

Tahun 2001 Selisih penjualan adalah selisih yang merugikan, dimana perusahaan ingin menaikkan penjualan tetapi dengan penurunan besarnya harga jual perunit, tidak sebanding dengan kenaikan kuantitas yang dijual. Selisih harga pokok penjualan adalah selisih yang merugikan, ini dapat dilihat dari kenaikan harga pokok penjualan tiap unit yang tidak sebanding dengan kenaikan kuantitas yang dijual perusahaan. Selisih kuantitas atau volume bersih adalah selisih yang menguntungkan, kenaikan kuantitas harga pokok penjualan perusahaan tidak sebanding dengan penurunan kuantitas penjualan dengan selisih komposisi penjualan yang lebih kecil dari selisih komposisi penjualan final.

Selisih laba kotor tahun 2001 adalah selisih yang merugikan dengan kenaikan harga pokok produk tiap unit yang tidak diikuti dengan kenaikan penjualan, hal ini yang menyebabkan terjadinya penurunan laba kotor.

b. Faktor-faktor yang menimbulkan selisih laba kotor tahun 2002

Selisih laba kotor dicari dengan membandingkan antara laba kotor yang sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan. Laba kotor yang sesungguhnya terjadi pada tahun 2002 adalah sebesar Rp 1.527.100.932,94 dikurangi dengan laba kotor yang dianggarkan sebesar Rp 765.862.158,00 dimana selisih laba kotor yang terjadi adalah sebesar Rp 761.238.774,94. Selisih terhadap laba kotor adalah selisih yang menguntungkan, karena laba kotor yang sesungguhnya lebih besar dari laba kotor yang dianggarkan.

1. Selisih Penjualan

Selisih penjualan merupakan perbandingan antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan yang sesungguhnya terjadi pada tahun yang sama yaitu tahun 2002. Dari hasil perhitungan diketahui selisih penjualan pada tahun 2002 sebesar Rp 4.958.958.187,05. Selisih penjualan tersebut diperoleh dari penjualan sesungguhnya tahun 2002 sebesar Rp 41.107.626.044,65 dikurangi anggaran penjualan tahun 2002 sebesar Rp 36.148.693.857,60. Selisih penjualan dari hasil perhitungan menguntungkan dikarenakan penjualan sesungguhnya lebih besar dari penjualan yang dianggarkan, ini berarti

bahwa perusahaan menjual produknya lebih banyak dari yang direncanakan.

Selanjutnya selisih penjualan dianalisis ke dalam dua selisih yaitu:

1) Selisih harga jual

Selisih Harga jual diperoleh dengan cara membandingkan harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan pada tahun 2002 dan dikalikan dengan kuantitas penjualan sesungguhnya. Dari perhitungan diketahui selisih harga jual tahun 2002 sebesar Rp 317.462.342,65. Diperoleh dari perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang sesungguhnya tahun 2002 sebesar Rp 41.107.642.044,65 dikurangi dengan hasil kali antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan sebesar Rp 40.790.179.702,00. Selisih ini merupakan selisih yang menguntungkan karena harga jual sesungguhnya lebih besar daripada harga jual yang dianggarkan, berarti perusahaan dapat menjual produknya dengan harga lebih tinggi dari harga yang telah dianggarkan.

2) Selisih Kuantitas atau Volume penjualan

Selisih volume penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara volume penjualan sesungguhnya dengan volume penjualan dianggarkan tahun 2002 kemudian

dikalikan harga jual yang dianggarkan tahun 2002. Hasil perhitungan diketahui bahwa selisih volume penjualan tahun 2002 sebesar Rp 4.641.485.844,40.

Ini diperoleh dari hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan tahun 2002 sebesar Rp 40.790.179.702,00 dikurangi hasil kali antara kuantitas yang dianggarkan dengan harga jual dianggarkan sebesar Rp 36.148.693.857,60. Selisih tersebut menguntungkan karena volume penjualan sesungguhnya lebih besar dari yang dianggarkan. Berarti perusahaan dapat menjual produknya lebih banyak dari yang telah dianggarkan.

2. Selisih harga pokok penjualan

Selisih harga pokok penjualan dapat diperoleh dengan cara membandingkan antara harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga pokok penjualan dianggarkan. Dari perhitungan diketahui bahwa selisih harga pokok penjualan sebesar Rp 4.197.709.412,11 pada tahun 2002. Ini diketahui dari harga pokok penjualan sesungguhnya sebesar Rp 39.580.541.111,71 pada tahun 2002 dikurangi dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 35.382.831.699,60. Selisih harga pokok penjualan tersebut merugikan karena harga pokok penjualan yang sesungguhnya lebih

besar dari yang dianggarkan, ini berarti terjadi pemborosan dalam produksi yang mengakibatkan biaya produksi lebih tinggi.

Dalam perhitungannya, selisih harga pokok penjualan tersebut dianalisis penyebabnya ke dalam :

1) Selisih harga-harga pokok penjualan

Selisih harga-harga pokok penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara harga-harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan dianggarkan tahun 2002. Dari perhitungan diketahui bahwa selisih harga-harga pokok penjualan tahun 2002 sebesar Rp 345.439.867,80. Selisih harga-harga pokok penjualan diperoleh dari perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan sesungguhnya sebesar Rp 39.580.541.111,71, dikurangi dengan hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan dianggarkan sebesar Rp 39.925.980.979,50. Selisih tersebut menguntungkan karena harga-harga pokok penjualan sesungguhnya lebih kecil dari harga-harga pokok yang dianggarkan, yang berarti terjadi penghematan dalam produksi yang berakibat pada penurunan harga pokok penjualannya.

2) Selisih kuantitas harga pokok penjualan

Selisih kuantitas harga pokok penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara kuantitas sesungguhnya dengan kuantitas yang dianggarkan kemudian dikalikan dengan harga-harga pokok penjualan yang dianggarkan tahun 2002. Dari perhitungan diketahui selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 4.543.149.279,90. Selisih kuantitas harga pokok penjualan ini diperoleh dari hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 39.925.980.979,50 dikurangi dengan hasil perkalian antara kuantitas yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan dianggarkan sebesar Rp 35.382.831.699,60. Selisih kuantitas harga pokok penjualan ini merugikan karena kuantitas sesungguhnya lebih besar dari yang dianggarkan. Berarti bahwa perusahaan memproduksi lebih besar dari yang telah dianggarkan.

3. Selisih Kuantitas atau volume Bersih

Ini merupakan perbandingan antara selisih kuantitas penjualan dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan. Diketahui bahwa selisih kuantitas atau volume bersih sebesar Rp 98.336.564,50, angka tersebut diperoleh dari selisih kuantitas penjualan sebesar

Rp 4.641.485.844,40 dikurangi dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 4.543.149.279,90. Selisih tersebut merupakan selisih yang menguntungkan, berarti perusahaan memproduksi dengan harga pokok penjualan lebih kecil dari penjualannya.

Selisih kuantitas atau volume bersih dapat dicari penyebabnya dengan :

1) Selisih komposisi penjualan

Yaitu dengan membandingkan antara laba kotor pada komposisi sesungguhnya dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan. Dari hasil perhitungan laba kotor pada komposisi sesungguhnya sebesar Rp 864.198.722,50 dikurangi dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan sebesar Rp 864.198.722,50. ini impas yang berarti tidak ada selisih komposisi penjualan karena laba kotor pada komposisi sesungguhnya sama besar dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan.

2) Selisih kuantitas penjualan Final

Selisih ini diperoleh dengan cara membandingkan antara laba kotor komposisi dianggarkan sebesar Rp 864.198.722,50 dengan laba kotor dianggarkan sebesar Rp 765.862.158,00. Selisih ini menguntungkan sebesar Rp 98.336.564,50, karena kuantitas sesungguhnya lebih besar

dari kuantitas yang dianggarkan, berarti perusahaan memproduksi lebih banyak dari yang dianggarkan.

Tabel 5.9: Analisis terhadap Selisih Laba Kotor Tahun 2002

No	Jenis Selisih	Tahun 2002	Sifat Selisih
1	Selisih Penjualan	Rp 4.958.948.187,05	Menguntungkan
a	Selisih Harga jual	Rp 317.462.342,65	Menguntungkan
b	Selisih Kuantitas Penjualan	Rp 4.8641.485.844,40	Menguntungkan
2	Selisih Harga Pokok Penjualan	Rp 4.197.709.412,11	Merugikan
a	Selisih Harga-harga pokok penjualan	Rp 345.439.867,80	Menguntungkan
b	Selisih Kuantitas harga pokok penjualan	Rp 4.543.149.279,90	Merugikan
3	Selisih Kuantitas	Rp 98.336.564,50	Menguntungkan
a	Selisih Komposisi Penjualan	Rp 0	Impas
b	Selisih Kuantitas Penjualan Final	Rp 98.336.564,50	Menguntungkan
4	Selisih Laba Kotor	Rp 761.238.774,94	Menguntungkan

Tahun 2002 Selisih penjualan adalah selisih yang menguntungkan. Karena kenaikan harga jual perunit diikuti dengan kenaikan kuantitas atau volume yang dijual. Selisih harga pokok penjualan adalah selisih yang merugikan, dengan penurunan harga pokok penjualan perunit yang tidak sebanding dengan kenaikan kuantitas yang dapat dijual oleh perusahaan. Selisih kuantitas atau volume bersih adalah selisih yang menguntungkan, dimana kenaikan kuantitas harga pokok penjualan diikuti dengan kenaikan kuantitas penjualan, dengan Selisih kuantitas penjualan final yang lebih besar dari selisih komposisi penjualan.

Selisih laba kotor tahun 2002 adalah selisih yang menguntungkan, dimana terdapat kenaikan harga pokok produk perunit yang diikuti dengan kenaikan kuantitas yang dijual perusahaan.

c. Faktor-faktor yang menimbulkan selisih laba kotor tahun 2003

Selisih laba kotor dicari dengan membandingkan antara laba kotor yang sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan. Laba kotor yang sesungguhnya terjadi pada tahun 2003 adalah sebesar Rp 1.407.459.560,70 dikurangi dengan laba kotor yang dianggarkan sebesar Rp 1.735.771.905,00 dimana selisih laba kotor yang terjadi adalah sebesar Rp 328.312.344,30. Selisih terhadap laba kotor adalah selisih yang merugikan, karena laba kotor yang sesungguhnya lebih kecil dari laba kotor yang dianggarkan.

1. Selisih Penjualan

Selisih penjualan merupakan perbandingan antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan yang sesungguhnya terjadi pada tahun yang sama yaitu tahun 2003. Dari hasil perhitungan diketahui selisih penjualan pada tahun 2003 sebesar Rp 2.955.412.285,56. Selisih penjualan tersebut diperoleh dari penjualan sesungguhnya tahun 2003 sebesar Rp 37.835.218.481,91 dikurangi anggaran penjualan tahun 2003 sebesar Rp 40.790.639.767,50. Selisih penjualan dari hasil perhitungan merugikan dikarenakan penjualan sesungguhnya lebih kecil dari penjualan yang dianggarkan. Ini berarti bahwa

perusahaan menjual produknya lebih rendah dari yang telah dianggarkan.

Selanjutnya selisih penjualan dianalisis ke dalam dua selisih yaitu:

1) Selisih harga jual

Selisih Harga jual diperoleh dengan cara membandingkan harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan pada tahun 2003 dan dikalikan dengan kuantitas penjualan sesungguhnya. Dari perhitungan diketahui selisih harga jual tahun 2003 sebesar Rp 453.246.718,91. Diperoleh dari perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang sesungguhnya tahun 2003 sebesar Rp 37.835.218.418,91 dikurangi dengan hasil kali antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan sebesar Rp 37.381.971.700,00. Selisih ini merupakan selisih yang menguntungkan karena harga jual sesungguhnya lebih besar daripada harga jual yang dianggarkan, ini berarti perusahaan menentukan harga jualnya lebih tinggi dari harga jual yang dianggarkan sehingga total penjualan meningkat.

2) Selisih Kuantitas atau Volume penjualan

Selisih volume penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara volume penjualan sesungguhnya dengan volume penjualan dianggarkan tahun 2003 kemudian

dikalikan harga jual yang dianggarkan tahun 2003. Hasil perhitungan diketahui bahwa selisih volume penjualan tahun 2003 sebesar Rp 3.408.668.067,50.

Angka diperoleh dari hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan tahun 2003 sebesar Rp 37.381.971.700,00 dikurangi hasil kali antara kuantitas yang dianggarkan dengan harga jual dianggarkan sebesar Rp 40.790.639.767,50. Selisih tersebut merugikan karena volume penjualan sesungguhnya lebih kecil dari yang dianggarkan. Ini berarti perusahaan menjual produknya lebih rendah dari yang dianggarkan

2. Selisih harga pokok penjualan

Selisih harga pokok penjualan dapat diperoleh dengan cara membandingkan antara harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga pokok penjualan dianggarkan. Dari perhitungan diketahui bahwa selisih harga pokok penjualan sebesar Rp 2.627.108.941,29 pada tahun 2003. Ini diketahui dari harga pokok penjualan sesungguhnya sebesar Rp 36.427.758.921,21 pada tahun 2003 dikurangi dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 39.054.867.862,50. Selisih harga pokok penjualan tersebut menguntungkan karena harga pokok penjualan yang dianggarkan lebih

besar dari yang sesungguhnya, berarti perusahaan melakukan penghematan dalam proses produksi yang mengakibatkan biaya produksi lebih rendah sehingga laba kotornya naik.

Dalam perhitungannya, selisih harga pokok penjualan tersebut dianalisis penyebabnya kedalam :

1) Selisih harga-harga pokok penjualan

Selisih harga-harga pokok penjualan diperoleh dengan cara membandingkan antara harga-harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan dianggarkan tahun 2003. Dari perhitungan diketahui bahwa selisih harga-harga pokok penjualan tahun 2003 sebesar Rp 636.509.421,21. Selisih harga-harga pokok penjualan diperoleh dari perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan sesungguhnya sebesar Rp 36.427.758.921,21 dikurangi dengan hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga pokok penjualan dianggarkan sebesar Rp 35.791.249.500,00. Selisih tersebut merugikan yang berarti harga-harga pokok penjualan sesungguhnya lebih besar dari harga-harga pokok yang dianggarkan sehingga menyebabkan kenaikan harga pokok penjualan.

2) Selisih kuantitas harga pokok penjualan

Selisih kuantitas harga pokok penjualan diperoleh dengan membandingkan antara kuantitas sesungguhnya dengan kuantitas yang dianggarkan kemudian dikalikan dengan harga-harga pokok penjualan yang dianggarkan tahun 2003. Dari perhitungan diketahui selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 3.263.618.362,50. Selisih kuantitas harga pokok penjualan ini diperoleh dari hasil perkalian antara kuantitas sesungguhnya dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 35.791.249.500,00 dikurangi dengan hasil perkalian antara kuantitas yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan dianggarkan sebesar Rp 39.054.867.862,50. Selisih kuantitas harga pokok penjualan ini menguntungkan karena kuantitas sesungguhnya lebih kecil dari yang dianggarkan.

3. Selisih Kuantitas atau volume bersih

Ini merupakan perbandingan antara selisih kuantitas penjualan dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan. Diketahui bahwa selisih kuantitas atau volume bersih sebesar Rp 145.049.705,00, angka tersebut diperoleh dari selisih kuantitas penjualan sebesar Rp 3.408.668.067,50 bersifat merugikan dikurangi dengan selisih

kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 3.263.618.362,50 yang bersifat menguntungkan. Selisih tersebut merupakan selisih yang merugikan. Berarti bahwa perusahaan produksi dengan harga pokok penjualan lebih besar dari penjualannya.

Selisih kuantitas atau volume bersih dapat dicari penyebabnya dengan :

1) Selisih komposisi penjualan

Yaitu dengan membandingkan antara laba kotor pada komposisi sesungguhnya dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan. Dari hasil perhitungan laba kotor pada komposisi sesungguhnya sebesar Rp 1.590.722.200,00 dikurangi dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan sebesar Rp 1.590.722.200,00. ini impas yang berarti tidak ada selisih komposisi penjualan karena laba kotor pada komposisi sesungguhnya sama besar dengan laba kotor pada komposisi dianggarkan.

2) Selisih kuantitas penjualan Final

Selisih ini diperoleh dengan cara membandingkan antara laba kotor komposisi dianggarkan sebesar Rp 1.590.722.200,00 dengan laba kotor dianggarkan sebesar Rp 1.735.771.905,00. Selisih ini merugikan sebesar Rp 145.049.705,00, yang berarti laba kotor yang dianggarkan

lebih besar dari laba kotor komposisi yang dianggarkan sehingga menyebabkan penurunan laba kotor.

Tabel 5.10: Analisis Terhadap Selisih Laba Kotor Tahun 2003

No	Jenis Selisih	Tahun 2003	Sifat Selisih
1	Selisih Penjualan	Rp 2.955.421.285,56	Merugikan
a	Selisih Harga jual	Rp 453.246.718,91	Menguntungkan
b	Selisih Kuantitas Penjualan	Rp 3.408.668.067,50	Merugikan
2	Selisih Harga Pokok Penjualan	Rp 2.627.108.941,29	Menguntungkan
a	Selisih Harga-harga pokok penjualan	Rp 636.509.421,21	Merugikan
b	Selisih Kuantitas harga pokok penjualan	Rp 3.263.618.362,50	Menguntungkan
3	Selisih Kuantitas	Rp 145.049.705,00	Merugikan
a	Selisih Komposisi Penjualan	Rp 0	Impas
b	Selisih Kuantitas Penjualan Final	Rp 145.049.705,00	Merugikan
4	Selisih Laba Kotor	Rp 328.312.344,30	Merugikan

Tahun 2003 selisih penjualan adalah selisih merugikan dengan kenaikan harga jual perunit yang tidak diikuti dengan kenaikan kuantitas yang dijual perusahaan. Selisih harga pokok penjualan adalah selisih yang menguntungkan, ini dapat dilihat dari kenaikan harga pokok penjualan perunit yang tidak diikuti dengan kuantitas yang dijual oleh perusahaan. Selisih kuantitas atau volume bersih adalah selisih yang merugikan, dimana kenaikan kuantitas harga pokok penjualan tidak diikuti dengan kenaikan kuantitas penjualan dengan selisih kuantitas penjualan final lebih besar dari selisih komposisi penjualan perusahaan.

Selisih laba kotor tahun 2003 adalah selisih yang merugikan dimana penurunan harga pokok produk perunit yang tidak diikuti dengan kenaikan penjualan.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang diperoleh dari PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya dan analisis data terhadap laba kotor, dapat diketahui:

1. Tahun 2001, selisih laba kotor yang terjadi adalah merugikan sebesar Rp (1.243.266.950,05), disebabkan oleh kenaikan harga pokok penjualan dan terjadinya penurunan penjualan. Selisih penjualan yang terjadi bersifat merugikan sebesar: Rp 224.484.874,50 ini dianalisis dari selisih harga jual sebesar Rp 376.324.291,35, dan selisih kuantitas sebesar Rp 151.839.416,95. Selisih harga pokok penjualan yang terjadi bersifat merugikan, sebesar: Rp 1.018.782.075,55 dianalisis dari selisih harga-harga pokok penjualan sebesar Rp 868.277.509,75 dan selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar Rp 150.504.565,80. Selisih kuantitas bersih yang bersifat menguntungkan sebesar: Rp 1.334.851,15 dianalisis dari selisih komposisi penjualan yang impas dan selisih kuantitas penjualan final sebesar Rp 1.334.852,01.
2. Tahun 2002, Selisih laba kotor yang terjadi tahun 2002 bersifat menguntungkan sebesar Rp 761.238.774,94. Selisih ini disebabkan oleh kenaikan harga pokok penjualan yang diikuti dengan kenaikan penjualan. Selisih penjualan mengalami keuntungan sebesar: Rp 4.958.948.187,05 yang

dianalisis dari selisih harga jual sebesar Rp 317.462.342,65 dan selisih kuantitas sebesar Rp 4.641.485.844,40. Selisih harga pokok penjualan yang terjadi bersifat merugikan sebesar: Rp 4.197.709.412,11, ini dianalisis dari selisih harga-harga pokok penjualan sebesar: Rp 345.439.867,57 dan selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar: Rp 4.543.149.279,90. Selisih kuantitas bersih yang terjadi bersifat menguntungkan sebesar: Rp 98.336.564,50, ini dianalisis dari selisih komposisi yang impas dan selisih kuantitas penjualan final sebesar: Rp 98.336.564,50.

3. Tahun 2003, Selisih laba kotor yang terjadi bersifat merugikan sebesar Rp 328.312.344,30, selisih ini disebabkan oleh penurunan harga pokok penjualan dan terjadinya penurunan terhadap penjualan. Selisih penjualan yang terjadi bersifat merugikan sebesar: Rp 2.955.412.285,56, selisih dianalisis dari selisih harga jual sebesar: Rp 453.246.718,91 dan selisih kuantitas atau volume penjualan sebesar: Rp 3.408.668.067,50. Selisih harga pokok penjualan yang terjadi bersifat menguntungkan sebesar: Rp 2.627.108.941,29. Ini dianalisis dari selisih harga-harga pokok penjualan sebesar: Rp 636.288.880,00 dan selisih kuantitas harga pokok penjualan sebesar: Rp 3.263.618.362,50. Selisih kuantitas bersih yang terjadi adalah merugikan sebesar: Rp 145.049.705,00, selisih ini dianalisis dari selisih komposisi yang impas dan selisih kuantitas penjualan final yang sebesar: Rp 145.049.705,00.

B. Keterbatasan Penelitian

Data yang diperoleh oleh penulis terdapat keterbatasan pada harga/unit secara rata-rata, dan bukan harga/unit masing-masing produk, karena perubahan harga yang terjadi berulang-ulang serta pertimbangan perusahaan pada strategi pasar, sehingga penulis tidak dapat menghitung secara akurat harga/unit untuk masing-masing produk. Ini menjadi keterbatasan karena penulis hanya dapat menghitung harga produk secara rata-rata untuk tiap-tiap produk dalam satu periode tanpa mengetahui kenaikan dan penurunan harga pada masing-masing produk dan karena kenaikan maupun penurunan harga mempengaruhi terjadinya permintaan terhadap produk-produk tersebut.

C. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, penulis menyarankan kepada perusahaan untuk:

1. Mengadakan penelitian terhadap terjadinya penurunan permintaan hasil produksi.
2. Memperkirakan kemungkinan terjadinya kenaikan harga bahan baku, sehingga perusahaan dapat memperhitungkannya dalam penentuan harga pokok produk dan harga jual produknya di pasar jika terjadi kenaikan harga bahan baku.
3. Menggunakan Analisis Laba Kotor sebagai dasar pertimbangan dalam membuat anggaran untuk periode yang akan datang.

Daftar Pustaka

- Agus Ahyari, (1988). "*Anggaran Perusahaan, Pendekatan Kuantitatif*", Buku 1, Edisi 1, Yogyakarta: BPFE.
- Basu Swastha, dan Irawan, (1985). "*Manajemen Pemasaran Modern*", Edisi 2, Yogyakarta: Liberty.
- Dwi Prastowo dan Rifka Juliaty, (2000). "*Analisis Laporan Keuangan, Konsep dan Aplikasi*", Edisi 1, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Edward J. Blocher, Kung H. Chen, dan Thomas W. Lin, Alih bahasa A. Susty Ambarriani, (2000). "*Manajemen Biaya*", Edisi 1, Jakarta: Erlangga.
- Fandy Tjiptono, (1995). "*Strategi Pemasaran*", Yogyakarta : Andi Offset.
- Harnanto, (1992). "*Akuntansi Biaya, Perhitungan Harga Pokok (Sistem Historis)*" Edisi 1, Yogyakarta: BPFE.
- Jae K. Shim dan Joel G. Siegel, Alih bahasa Julius Mulyadi dan Neneng Natalia. (2001). "*Anggaran* " Edisi 3, Jakarta: Erlangga.
- Johannes Supranto, (1988). "*Riset Operasi Untuk Pengambilan Keputusan*", Edisi 1, Jakarta: Universitas Indonesia.
- Masdar Farid Mas'udi, (1981). "*Akuntansi Manajemen*" Buku Dua, Edisi 1, Yogyakarta: BPFE.
- Mujahidin Asa Putra, Januari (2002). "*Perencanaan Laba Jangka Pendek*", Edisi 23, Jakarta: Media Akuntansi.
- Mulyadi, (1989). "*Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*", Edisi 4, Yogyakarta: BPFE.
- Munawir, (1979). "*Analisis Laporan Keuangan* ", Edisi 3, Yogyakarta: Liberty.
- M.Munandar, (1986). "*Budgeting, Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian, dan Pengawasan Kerja*", edisi I, Yogyakarta:BPFE.
- Ralph S. Polimeni dan James A. Cashin, Alih bahasa Badjuri. (1984). "*Akuntansi Keuangan 2*", Edisi 1, Jakarta: Erlangga.

R.A Supriyono, (1987). “ *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*”, Edisi 2, Yogyakarta : BPFE.

R Soemitha Adikoesoema, (1983). “*Budget Perusahaan*”, Edisi 1, Bandung: Sinar Baru.

William K. Carter, dan Millton F. Usry, Alih bahasa Krista, (2004). “*Akuntansi Biaya*”, Buku Satu, Edisi 13, Jakarta: Salemba Empat

LAMPIRAN

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
PERHITUNGAN LABA (RUGI)
 PERIODE 31 DESEMBER 2001

PENJUALAN	Rp. 34.470.403.194,25	
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. 35.408.660.139,99	
LABA KOTOR		Rp. (938.256.945,74)

BIAYA OPERASIONAL :

Biaya Gaji Karyawan	Rp. 115.900.000,00	
Biaya Pengobatan	Rp. 11.061.516,00	
Biaya Asuransi	Rp. 85.144.926,00	
Biaya Kantor dan Administrasi	Rp. 18.158.870,00	
Biaya Telepon, Listrik dan Air	Rp. 26.949.576,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp. 20.184.850,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor	Rp. 3.489.000,00	
Biaya Penyusutan	Rp. 35.319.118,75	
Biaya Transportasi	Rp. 25.545.150,00	
Biaya Sumbangan	Rp. 2.075.000,00	
Biaya Denda dan Bunga Pajak	Rp. 2.452.400,00	
Biaya Pemeliharaan Gedung	Rp. 134.330.925,00	
Biaya Instalasi Listrik	Rp. 58.810.075,00	
Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	Rp. 13.037.196,00	
Biaya Lain-lain	Rp. 88.258.622,38	
Total Biaya Operasional		Rp. 640.717.225,13
Laba Operasional		Rp.(1.578.974.170,87)

PENDAPATAN (BIAYA) DI LUAR USAHA

Pendapatan Jasa Giro	Rp. 5.600.315,61	
Pendapatan Lain-lain	Rp. 8,61	
Biaya Bunga Bank	Rp. (315.542.865,54)	
Biaya Administrasi Bank	Rp. (16.182.375,00)	
Rugi Penjualan Aktiva Tetap	Rp. (5.250.000,00)	
Total Pendapatan (Biaya) di Luar Usaha		Rp. (331.374.916,32)
Laba Komersial		Rp.(1.910.349.087,16)

KOREKSI FISKAL :

Biaya Pengobatan	Rp. 11.061.516,00	
Biaya Sumbangan	Rp. 2.075.000,00	
Biaya Denda dan Bunga Pajak	Rp. 2.452.400,00	
Beda Penyusutan (*)	Rp. (47.235.178,14)	
Pendapatan Jasa Giro	Rp. (5.600.315,61)	
Total Koreksi Fiskal		Rp. (37.246.577,75)
Laba Setelah Koreksi Fiskal		Rp.(1.873.102.509,41)

(*) Beda Penyusutan :	Rp. 192.012.750,25
Menurut Akuntansi	Rp. 239.247.928,39
Menurut Fiskal	
	Rp. (47.235.178,14)

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
PERHITUNGAN LABA (RUGI)
 PERIODE 31 DESEMBER 2002

PENJUALAN	Rp. 41.107.642.044,65	
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. 39.580.541.111,71	---
LABA KOTOR		Rp. 1.527.100.932,94
BIAYA OPERASIONAL :		
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 150.900.000,00	
Biaya Pengobatan	Rp. 19.740.624,00	
Biaya Asuransi	Rp. 65.782.591,20	
Biaya Kantor dan Administrasi	Rp. 39.922.075,00	
Biaya Telepon, Listrik dan Air	Rp. 28.585.644,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp. 41.699.950,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor	Rp. 26.541.950,00	
Biaya Penyusutan	Rp. 85.799.038,84	
Biaya Transportasi	Rp. 60.277.700,00	
Biaya Sumbangan	Rp. 3.060.000,00	
Biaya Denda dan Bunga Pajak	Rp. 9.736.070,00	
Biaya Pemeliharaan Gedung	Rp. 158.420.297,00	
Biaya Instalasi Listrik	Rp. 81.024.670,00	
Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	Rp. 14.097.978,00	
Biaya Lain-lain	Rp. 66.563.123,08	
Total Biaya Operasional		+ Rp. 852.151.711,12
Laba Operasional		Rp. 674.949.221,82
PENDAPATAN (BIAYA) DI LUAR USAHA		
Pendapatan Jasa Giro	Rp. 10.158.415,03	
Pendapatan Lain-lain	Rp. 502,71	
Biaya Bunga Bank	Rp. (654.047.631,22)	
Biaya Administrasi Bank	Rp. (8.630.826,52)	
Rugi Penjualan Aktiva Tetap	Rp. (74.160,50)	
Total Pendapatan (Biaya) di Luar Usaha		+ Rp. (652.593.700,50)
Laba Komersial		Rp. 22.355.521,32
KOREKSI FISKAL :		
Biaya Pengobatan	Rp. 19.740.624,00	
Biaya Sumbangan	Rp. 3.060.000,00	
Biaya Denda dan Bunga Pajak	Rp. 9.736.070,00	
Beda Penyusutan (*)	Rp. (28.675.113,54)	
Pendapatan Jasa Giro	Rp. (10.158.415,03)	
Total Koreksi Fiskal		+ Rp. (6.296.834,57)
Laba Setelah Koreksi Fiskal		Rp. 16.058.686,75
(*) Beda Penyusutan :	Rp. 175.000.450,35	
Menurut Akuntansi	Rp. 203.675.563,89	---
Menurut Fiskal		
	Rp. (28.675.113,54)	

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
PERHITUNGAN LABA (RUGI)
PERIODE 31 DESEMBER 2003

PENJUALAN	Rp. 37.835.218.481,91	
HARGA POKOK PENJUALAN	Rp. 36.427.758.921,21	
LABA KOTOR		Rp. 1.407.459.560,70

BIAYA OPERASIONAL :

Biaya Gaji Karyawan	Rp. 173.550.000,00	
Biaya Pengobatan	Rp. 10.570.724,00	
Biaya Asuransi	Rp. 47.220.620,41	
Biaya Kantor dan Administrasi	Rp. 20.457.483,00	
Biaya Telepon, Listrik dan Air	Rp. 23.539.076,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp. 16.749.640,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris Kantor	Rp. 9.153.000,00	
Biaya Penyusutan	Rp. 26.774.431,25	
Biaya Transportasi	Rp. 57.177.900,00	
Biaya Sumbangan	Rp. 6.250.000,00	
Biaya Denda dan Bunga Pajak	Rp. 29.823.515,00	
Biaya Pemeliharaan Gedung	Rp. 60.206.325,00	
Biaya Instalasi Listrik	Rp. 39.088.200,00	
Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	Rp. 24.198.026,00	
Biaya Lain-lain	Rp. 40.142.364,24	
Total Biaya Operasional		Rp. 584.901.304,90
Laba Operasional		Rp. 822.558.255,80

PENDAPATAN (BIAYA) DI LUAR USAHA

Pendapatan Jasa Giro	Rp. 9.901.767,05	
Pendapatan Lain-lain	Rp. 42.522.332,35	
Biaya Bunga Bank	Rp. (759.053.208,42)	
Biaya Administrasi Bank	Rp. (20.326.500,00)	
Total Pendapatan (Biaya) di Luar Usaha		Rp. (726.955.609,02)
Laba Komersial		Rp. 95.602.646,78

KOREKSI FISKAL :

Biaya Pengobatan	Rp. 10.570.724,00	
Biaya Sumbangan	Rp. 6.250.000,00	
Biaya Denda dan Bunga Pajak	Rp. 29.823.515,00	
Beda Penyusutan (*)	Rp. (55.498.405,28)	
Pendapatan Jasa Giro	Rp. (9.901.767,05)	
Total Koreksi Fiskal		Rp. (18.755.933,33)
Laba Setelah Koreksi Fiskal		Rp. 76.846.713,45

(*) Beda Penyusutan :	Rp. 187.108.604,61
Menurut Akuntansi	Rp. 242.607.009,89
Menurut Fiskal	Rp. (55.498.405,28)

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
PERIODE 1 JANUARI S/D 31 DESEMBER 2001

BDP AWAL		Rp. 431.085.454,64
PEMAKAIAN		
BAHAN BAKU		Rp. 27.469.602.877,50
UPAH LANGSUNG		Rp. 3.393.441.859,00
BIAYA OVERHEAD PABRIK		
BIAYA ASTEK	Rp. 1.202.262.750,50	
BIAYA LISTRIK PABRIK	Rp. 1.012.053.060,25	
BIAYA PERAWATAN MESIN	Rp. 60.420.685,00	
ANGKUT FO	Rp. 260.472.400,00	
BIAYA PENYUSUTAN	Rp. 300.904.720,31	+
		Rp. 2.654.113.616,06
BIAYA PENOLONG		
PEMAKAIAN SPARE PART	Rp. 1.064.220.533,00	
PEMAKAIAN OBAT KANJI	Rp. 890.190.124,00	
PEMAKAIAN MINYAK BAKAR	Rp. 757.000.849,98	
PEMAKAIAN SOLAR	Rp. 300.527.050,86	
PEMAKAIAN OLI	Rp. 493.413.587,90	+
		Rp. 3.505.352.145,74
		+
		Rp.37.453.595.952,80
		+
		Rp.37.884.681.407,44
BDP AKHIR		Rp. 2.594.572.548,59
HASIL PRODUKSI BARANG JADI	15.238.623,73 meter	Rp.35.290.108.868,85
BARANG JADI AWAL	571.744,48 meter	Rp. 1.359.838.892,84
	14.666.879,25 meter	Rp.36.649.947.761,69
BARANG JADI AKHIR	493.125,05 meter	Rp. 1.241.287.621,70
HARGA POKOK PENJUALAN	14.173.754,20 meter	Rp. 35.408.660.139,99

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
PERIODE 1 JANUARI S/D 31 DESEMBER 2002

BDP AWAL		Rp. 153.983.164,52
PEMAKAIAN		
BAHAN BAKU		Rp. 29.916.002.803,45
UPAH LANGSUNG		Rp. 4.191.773.325,00
BIAYA OVERHEAD PABRIK		
BIAYA ASTEK	Rp. 118.715.313,50	
BIAYA LISTRIK PABRIK	Rp. 1.807.921.478,00	
BIAYA PERAWATAN MESIN	Rp. 58.362.846,69	
ANGKUT FO	Rp. 56.373.193,56	
BIAYA PENYUSUTAN	Rp. 170.340.641,51	+
		Rp. 2.166.730.272,86
BIAYA PENOLONG		
PEMAKAIAN SPARE PART	Rp. 1.060.732.964,00	
PEMAKAIAN OBAT KANJI	Rp. 1.234.030.576,61	
PEMAKAIAN MINYAK BAKAR	Rp. 1.025.344.205,00	
PEMAKAIAN SOLAR	Rp. 20.505.982,36	
PEMAKAIAN OLI	Rp. 70.763.191,61	+
		Rp. 3.300.366.919,38
		Rp. 39.728.856.485,29
		Rp. 39.882.839.649,81
BDP AKHIR		Rp. 382.742.581,84
HASIL PRODUKSI BARANG JADI	17.247.102,15 meter	Rp. 39.500.097.067,27
BARANG JADI AWAL	493.125,05 meter	Rp. 1.241.287.621,70
	17.740.227,20 meter	Rp. 40.741.384.688,97
BARANG JADI AKHIR	456.252,75 meter	Rp. 1.160.843.577,26
HARGA POKOK PENJUALAN	17.283.974,45 meter	Rp. 39.580.541.111,71

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN
PERIODE 1 JANUARI S/D 31 DESEMBER 2003

BDP AWAL		Rp. 382.742.581,84
PEMAKAIAN		
BAHAN BAKU		Rp. 25.999.030.838,20
UPAH LANGSUNG		Rp. 4.521.935.700,00
BIAYA OVERHEAD PABRIK		
BIAYA ASTEK	Rp. 112.262.909,00	
BIAYA LISTRIK PABRIK	Rp. 1.711.156.940,00	
BIAYA PERAWATAN MESIN	Rp. 55.142.804,00	
ANGKUT FO	Rp. 53.452.800,00	
BIAYA PENYUSUTAN	Rp. 160.334.173,37	+
		Rp. 2.092.349.626,37
BIAYA PENOLONG		
PEMAKAIAN SPARE PART	Rp. 1.152.020.697,00	
PEMAKAIAN OBAT KANJI	Rp. 1.324.190.549,09	
PEMAKAIAN MINYAK BAKAR	Rp. 1.017.099.849,98	
PEMAKAIAN SOLAR	Rp. 19.627.092,86	
PEMAKAIAN OLI	Rp. 70.485.055,78	+
		Rp. 3.583.423.244,71
		Rp.36.579.481.991,02
		Rp.36.962.224.572,86
BDP AKHIR		Rp. 391.194.423,53
HASIL PRODUKSI BARANG JADI	16.020.448,25 meter	Rp.36.571.030.149,33
BARANG JADI AWAL	456.252,75 meter	Rp. 1.160.843.577,26
	16.476.701,00 meter	Rp.37.731.873.726,59
BARANG JADI AKHIR	569.479,00 meter	Rp. 1.304.114.805,38
HARGA POKOK PENJUALAN	15.907.222,00 meter	Rp. 36.427.758.921,21

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
ANALISIS LABA KOTOR
TAHUN 2001

Laba Kotor Sesungguhnya	Rp. (938.256.945,74)	
Laba Kotor Dianggarkan	Rp. 305.010.004,31	
Selisih Laba Kotor		Rp(1.243.266.950,05)(R)
1. Penjualan		
Penjualan Sesungguhnya	Rp.34.470.403.194,25	
Penjualan Dianggarkan	Rp.34.694.888.068,75	
Selisih Penjualan		Rp. 224.484.874,50 (R)
a. Harga Jual		
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Sesungguhnya		
14.173.754,20 x 2.431,99	Rp.34.470.403.194,25	
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan		
14.173.754,20 x 2.458,54	Rp.34.846.727.485,70	
Selisih Harga Jual		Rp. 376.324.291,35 (R)
b. Kuantitas atau Volume Penjualan		
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan		
14.173.754,20 x 2.458,54	Rp.34.846.727.485,70	
Kuantitas Dianggarkan x Harga Jual Dianggarkan		
14.111.994,18 x 2.458,54	Rp.34.694.888.068,75	
Selisih Kuantitas atau Volume Penjualan		Rp. 151.839.416,95 (L)
2. Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya	Rp.35.408.660.139,99	
Harga Pokok Penjualan Dianggarkan	Rp.34.389.878.063,72	
Selisih Harga Pokok Penjualan		Rp. 1.018.782.075,55 (R)
a. Harga-harga Pokok Penjualan		
Kuantitas Sesungguhnya x HPP Sesungguhnya		
14.173.754,20 x 2.498,18	Rp.35.408.660.139,99	
Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan		
14.173.754,20 x 2.436,93	Rp.34.540.382.629,30	
Selisih Harga Pokok Penjualan		Rp. 868.277.509,75 (R)

b. Kuantitas Harga Pokok Penjualan

Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan

14.173.754,20 x 2.436,93 Rp.34.540.382.629,30

Kuantitas Dianggarkan x HPP Dianggarkan

14.111.994,18 x 2.436,93 Rp.34.389.878.063,50

Selisih Kuantitas HPP Rp. 150.504.565,80 (R)

3. Kuantitas atau Volume Bersih

Selisih Kuantitas Penjualan Rp. 151.839.416,95

Selisih Kuantitas HPP Rp. 150.504.565,80

Selisih Kuantitas Bersih Rp. 1.334.851,15 (L)

a. Komposisi Penjualan

Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan

14.173.754,20 x 2.458,54 Rp.34.846.727.485,70

Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan

14.173.754,20 x 2.436,93 Rp.34.540.382.629,38

Laba Kotor Komposisi Sesungguhnya Rp. 306.344.856,32

Laba Kotor Komposisi Dianggarkan

TKS x Rata-rata Tertimbang Anggaran

14.173.754,20 x 21,61 Rp. 306.344.856,32

Selisih Komposisi Penjualan Rp. -----

b. Kuantitas Penjualan Final

Laba Kotor Komposisi Dianggarkan Rp. 306.344.856,32

Laba Kotor Dianggarkan Rp. 305.010.044,31

Selisih Kuantitas Penjualan Final Rp. 1.334.852,01 (L)

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
ANALISIS LABA KOTOR
TAHUN 2002

Laba Kotor Sesungguhnya	Rp. 1.527.100.932,94	
Laba Kotor Dianggarkan	Rp. 765.862.158,00	
Selisih Laba Kotor		Rp. 761.238.774,94 (L)
1. Penjualan		
Penjualan Sesungguhnya	Rp.41.107.642.044,65	
Penjualan Dianggarkan	Rp.36.148.693.857,60	
Selisih Penjualan		Rp. 4.958.948.187,05 (L)
a. Harga Jual		
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Sesungguhnya		
17.283.974,45 X 2.378,37	Rp.41.107.642.044,65	
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan		
17.283.974,45 X 2.360	Rp.40.790.179.702,00	
Selisih Harga Jual		Rp. 317.462.342,65 (L)
b. Kuantitas atau Volume Penjualan		
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan		
17.283.974,45 X 2.360	Rp.40.790.179.702,00	
Kuantitas Dianggarkan x Harga Jual Dianggarkan		
15.317.243,16 x 2.360	Rp.36.148.693.857,60	
Selisih Kuantitas atau Volume Penjualan		Rp. 4.641.485.844,40 (L)
2. Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya	Rp.39.580.541.111,71	
Harga Pokok Penjualan Dianggarkan	Rp.35.382.831.699,60	
Selisih Harga Pokok Penjualan		Rp. 4.197.709.412,11 (R)
a. Harga-harga Pokok Penjualan		
Kuantitas Sesungguhnya x HPP Sesungguhnya		
17.283.974,45 x 2.290,01	Rp.39.580.541.111,71	
Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan		
17.283.974,45 x 2.310	Rp. 39.925.980.979,50	
Selisih Harga Pokok Penjualan		Rp. 345.439.367,80 (L)

b. Kuantitas Harga Pokok Penjualan

Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan

17.283.974,45 x 2.310 Rp.39.925.980.979,50

Kuantitas Dianggarkan x HPP Dianggarkan

15.317.243,16 x 2.310 Rp.35.382.831.699,60

Selisih Kuantitas HPP Rp. 4.543.149.279,90 (R)

3. Kuantitas atau Volume Bersih

Selisih Kuantitas Penjualan Rp. 4.641.485.844,40

Selisih Kuantitas HPP Rp. 4.543.149.279,90

Selisih Kuantitas Bersih Rp. 98.336.546,50 (L)

a. Komposisi Penjualan

Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan

17.283.974,45 x 2.360 Rp.40.790.179.702,00

Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan

17.283.974,45 x 2.360 Rp.39.925.980.979,50

Laba Kotor Komposisi Sesungguhnya Rp. 864.198.722,50

Laba Kotor Komposisi Dianggarkan

TKS x Rata-rata Tertimbang Anggaran

17.283.974,45 x 50 Rp. 864.198.722,50

Selisih Komposisi Penjualan Rp. -----

c. Kuantitas Penjualan Final

Laba Kotor Komposisi Dianggarkan Rp. 864.198.722,50

Laba Kotor Dianggarkan Rp. 765.862.158,00

Selisih Kuantitas Penjualan Final Rp. 98.336.564,50 (L)

PT. KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA
ANALISIS LABA KOTOR
TAHUN 2003

Laba Kotor Sesungguhnya	Rp. 1.407.459.560,70	
Laba Kotor Dianggarkan	Rp. 1.735.771.905,00	
Selisih Laba Kotor		Rp. 328.312.344,30 (R)
1. Penjualan		
Penjualan Sesungguhnya	Rp.37.835.218.481,91	
Penjualan Dianggarkan	Rp.40.790.639.767,50	
Selisih Penjualan		Rp. 2.955.421.285,60 (R)
a. Harga Jual		
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Sesungguhnya		
15.907.222,00 x 2.378,50	Rp.37.835.218.481,91	
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan		
15.907.222,00 x 2.350	Rp.37.381.971.700,00	
Selisih Harga Jual		Rp. 453.246.781,91 (L)
b. Kuantitas atau Volume Penjualan		
Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan		
15.907.222,00 x 2.350	Rp.37.381.971.700,00	
Kuantitas Dianggarkan x Harga Jual Dianggarkan		
17.357.719,05 x 2.350	Rp. 40.790.639.767,50	
Selisih Kuantitas atau Volume Penjualan		Rp. 3.408.668.067,50 (R)
2. Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan Sesungguhnya	Rp.36.427.758.921,21	
Harga Pokok Penjualan Dianggarkan	Rp.39.054.867.862,50	
Selisih Harga Pokok Penjualan		Rp. 2.627.108.941,29 (L)
a. Harga-harga Pokok Penjualan		
Kuantitas Sesungguhnya x HPP Sesungguhnya		
15.907.222,00 x 2.290	Rp.36.427.758.921,21	
Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan		
15.907.222,00 x 2.250	Rp.35.791.249.500,00	
Selisih Harga Pokok Penjualan		Rp. 636.509.421,21 (R)

b. Kuantitas Harga Pokok Penjualan

Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan

15.907.222,00 x 2.250 Rp.35.791.249.500,00

Kuantitas Dianggarkan x HPP Dianggarkan

17.357.719,05 x 2.250 Rp.39.054.867.862,50

Selisih Kuantitas HPP Rp. 3.263.618.362,50 (L)

3. Kuantitas atau Volume Bersih

Selisih Kuantitas Penjualan Rp. 3.408.668.067,50

Selisih Kuantitas HPP Rp. 3.263.618.362,50

Selisih Kuantitas Bersih Rp. 145.049.705,00 (R)

a. Komposisi Penjualan

Kuantitas Sesungguhnya x Harga Jual Dianggarkan

15.907.222,00 x 2.350 Rp.37.381.971.700,00

Kuantitas Sesungguhnya x HPP Dianggarkan

15.907.222,00 x 2.250 Rp.35.791.249.500,00

Laba Kotor Komposisi Sesungguhnya Rp. 1.590.722.200,00

Laba Kotor Komposisi Dianggarkan

TKS x Rata-rata Tertimbang Anggaran

15.907.222,00 x 100 Rp. 1.590.722.200,00

Selisih Komposisi Penjualan Rp. -----

b. Kuantitas Penjualan Final

Laba Kotor Komposisi Dianggarkan Rp. 1.590.722.200,00

Laba Kotor Dianggarkan Rp. 1.735.771.905,00

Selisih Kuantitas Penjualan Final Rp. 145.049.705,00 (R)



PERUSAHAAN TEKSTIL
P.T. "KUSUMA SANDANG MEKAR JAYA"

JL. RAYA WATES KM. 7,4, NGENTAK, BALECATUR,
GAMPING, SLEMAN, TELP. 563340
YOGYAKARTA 55295

No : 18 IX Persh - KSM - 2004

Lamp . -

Hal : Surat Keterangan

SURAT KETERANGAN

Dengan hormat.

Dengan ini kami beritahukan bahwa mahasiswi yang tersebut di bawah ini ialah :

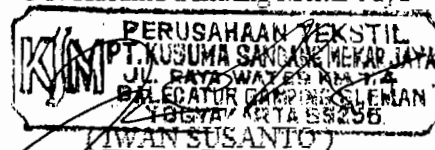
Nama : Chaterina Puji Setyorini
NIM : 992114054
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Bahwasannya mahasiswi tersebut telah melaksanakan Penelitian di PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya terhitung sejak tanggal 09 Agustus 2004 s/d 09 September 2004 dengan Judul Skripsi " ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT UNTUK MENGETAHUI FAKTOR - FAKTOR PENYEBAB SELISIH LABA KOTOR ".

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 09 September 2004

PT. Kusuma Sandang Mekar Jaya



Ka. Bagian HRD

Daftar Riwayat Hidup

A. Data Pribadi

1. Nama Lengkap : Chatarina Puji Setyarini
2. Tempat, Tanggal Lahir : Magelang, 25 April 1981
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Katolik
5. Kebangsaan : Indonesia
6. Alamat : Jln Mahakam III / 891 Magelang 56114

B. Data Pendidikan

1. Lulus SD Katolik Santa Maria Magelang Tahun 1993
2. Lulus SMP Negeri 5 Magelang Tahun 1996
3. Lulus SMU Negeri 1 Mertoyudan Magelang Tahun 1999
4. Lulus Universitas Sanata Dharma Yogyakarta Tahun 2005



Demikian Daftar Riwayat Hidup ini saya buat secara jujur dan dapat saya pertanggungjawabkan.

Yogyakarta 31 Maret 2005

Chatarina Puji Setyarini