



Tujuan penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui apakah terdapat selisih laba kotor yang berarti pada tahun 1998, tahun 1999, tahun 2000, tahun 2001, dan tahun 2002. (2) untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya selisih laba kotor pada tahun 1998, tahun 1999, tahun 2000, tahun 2001, dan tahun 2002. Jenis penelitian yang dilakukan adalah metode penelitian lapangan yang berupa studi kasus. Lokasi penelitian di Perusahaan Kenanga Sari Mas Jalan Kenanga Sari No. 31 Rt. 04/RW. 07 Genuk Ungaran. Objek penelitian adalah selisih laba kotor dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002. Teknik pengumpulan data dengan cara wawancara, dokumentasi, dan observasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah perhitungan selisih laba kotor dan penyebab selisih laba kotor yang dikemukakan oleh Supriyono.

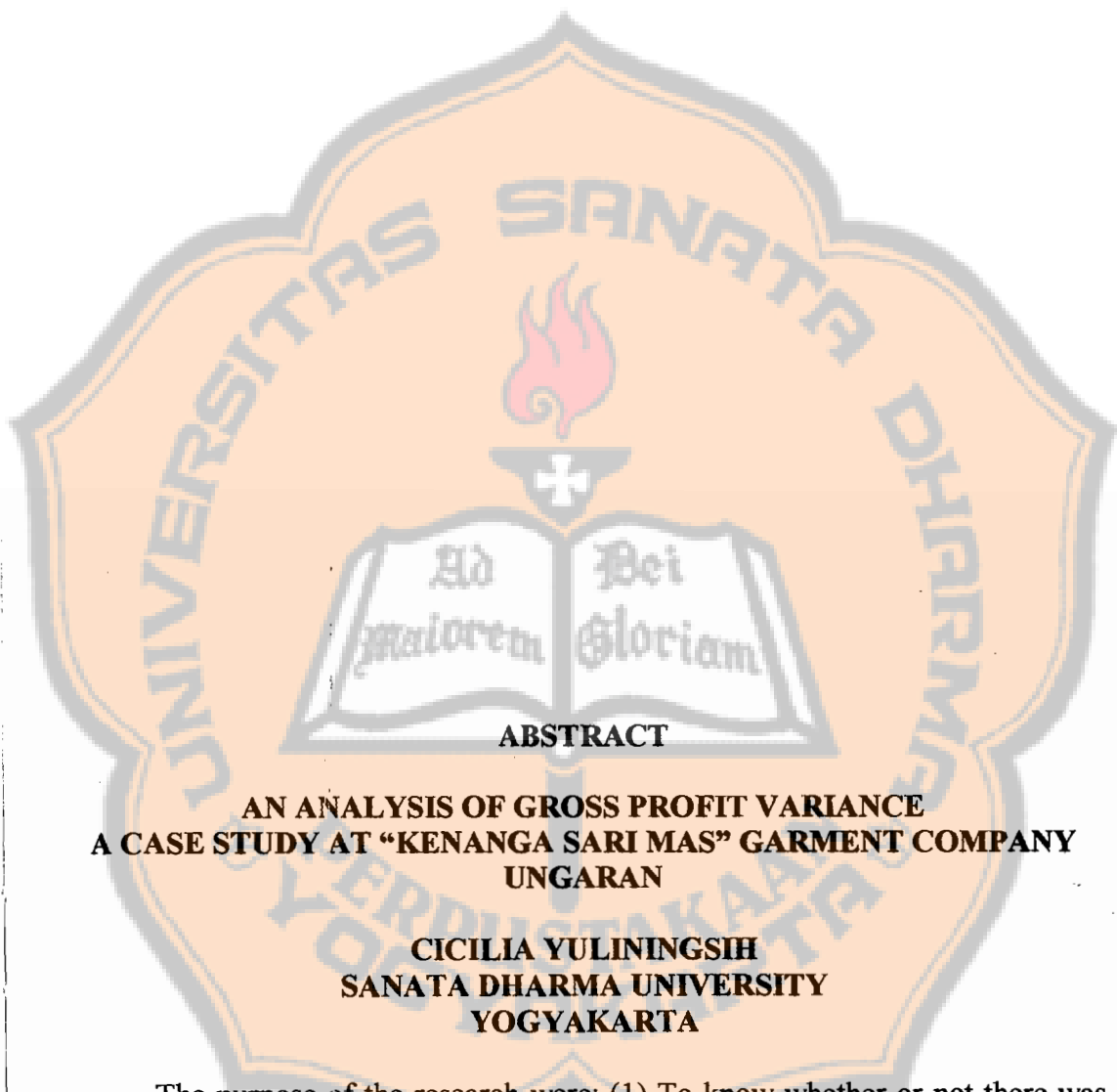
Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa selisih laba kotor tahun 1998 merugikan sebesar Rp 167.604.125,00 (24,97%), tahun 1999 merugikan sebesar Rp 57.376.500,00 (11,39%), tahun 2000 menguntungkan sebesar Rp 253.394.100,00 (56,79%), tahun 2001 menguntungkan sebesar Rp 333.868.025,00 (47,72%), dan tahun 2002 menguntungkan sebesar Rp 134.528.500,00 (12,02%).

Hasil analisa selisih laba kotor menunjukkan bahwa tahun 1998 selisih



Rp 369.058.125,00 karena selisih harga HPP merugikan sebesar Rp 346.307.205,00 dan selisih kuantitas HPP merugikan sebesar Rp 22.750.875,00. Tahun 2002 selisih penjualan menguntungkan sebesar Rp 1.038.410.000,00 karena selisih harga jual menguntungkan sebesar Rp 527.320.000,00 dan selisih kuantitas penjualan menguntungkan sebesar Rp 511.090.000,00 sedangkan selisih HPP merugikan sebesar Rp 903.881.500,00 karena selisih harga HPP merugikan sebesar Rp 427.132.500,00 dan selisih kuantitas HPP merugikan sebesar Rp 476.749.000,00.

Kesimpulan penelitian ini adalah bahwa faktor yang paling besar mempengaruhi selisih laba kotor adalah selisih kuantitas penjualan dan selisih harga pokok penjualan. Berdasarkan faktor kuantitas penjualan perusahaan sebaiknya tetap mempertahankan para pelanggan dan lebih meningkatkan promosi agar kuantitas penjualan dapat ditingkatkan dan berdasarkan faktor HPP sebaiknya unit penelitian dan pengembangan meneliti lebih lanjut mengenai kecenderungan naiknya HPP agar HPP dapat stabil atau diturunkan.



ABSTRACT

**AN ANALYSIS OF GROSS PROFIT VARIANCE
A CASE STUDY AT "KENANGA SARI MAS" GARMENT COMPANY
UNGERAN**

**CICILIA YULININGSIH
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA**

The purpose of the research were: (1) To know whether or not there was significant gross profit variance in 1998, 1999, 2000, 2001, and 2002. (2) To know the factors caused the variance of gross profit in 1998, 1999, 2000, 2001, and 2002. The type of research was field research method namely the case study. The location of research was in "Kenanga Sari Mas", Jl. Kenanga Sari No. 31 RT 04/RW 07 Genuk Ungaran. The object of research was the gross profit variance from 1998 to 2002. The technique used to collect the data were interviews, dokumentation and observation. The data analysis technique used was the calculation of gross profit variance and the causes of gross profit variance which was written by Supriyono.

Based on the research result, it was showed that the gross profit variance in 1998 was unfavourable Rp 167.604.125,00 (24,97%), in 1999 was unfavourable Rp 57.376.500,00 (11,39%), in 2000 was favourable Rp 253.394.100,00 (56,79%), in 2001 was favourable Rp 333.868.025,00 (47,72%), and in 2002 was favourable Rp 134.528.500,00 (12,02%).

The analysis of gross profit variance showed that in 1998, there was the unfavourable of sales variance Rp 164.023.125,00 because the variance of selling



369.058.125,00 because the variance of sales cost price was unfavourable Rp 346.307.205,00 and the variance of sales cost quantity was unfavourable Rp 22.750.875,00. In 2002, the variance of sales was favourable Rp 1.038.410.000,00 because the variance of sales price was favourable Rp 527.320.000,00 and the variance of sales quantity was favourable Rp 511.090.000,00. The variance of sales cost was unfavourable Rp 903.881.500,00 because the variance of sales cost price was unfavourable Rp 427.132.500,00 and the variance of sale cost quantity was unfavourable Rp 476.749.000,00.

The conclusion of research was that the biggest factor effected the gross profit variance was the variance of sales quantity and the variance of sales cost. Based on the factor of sales quantity, the promotion in order to sales quantity should be increased and based on the factor of sales cost, it would be better if the research development unit conducted the research about the trend of increasing sales cost in order to stable or to decrease the sales cost.