

ANALISIS SELISIH LABA KOTOR ATAS PENJUALAN BENUR PADA PT. CENTRAL PERTIWI BAHARI DI LAMPUNG SELATAN

Rudy

STIE Gentiaras Bandar Lampung

ABSTRACT

One way to analyze financial statements are the gross profit. Analysis of gross profit is one facet of the analysis of the income or loss. This analysis is also important for management because of the comparison between realization of gross profit with a budget or standard is needed.

Where from this analysis can be known if there are unexpected changes in gross profit. Besides, the analysis of gross profit can be known result of weak activity of the company's operations, so that action can be used as the basis for corrective action is required.

To increase or maintain profit profit, then management needs to analyze the results of company operations, which can be learned from the company's financial statements. From those statements, management can know the state of development of the company.

Keywords: *Gross Profit, Sales*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai Negara berkembang dewasa ini tengah giat melaksanakan pembangunan di bidang ekonomi sasaran utama yang hendak di capai dalam pembangunan bidang ekonomi ini adalah keseimbangan antara bidang pertanian dan bidang industri, sehingga terwujud suatu struktur ekonomi yang seimbang dimana terdapat kemampuan dan kekuatan Industri yang maju yang didukung oleh kekuatan dan kemampuan pertanian yang tangguh.

Persaingan yang tajam antar perusahaan memaksa perusahaan untuk dapat beroperasi secara efektif dan efisien, karena hanya perusahaan yang dapat beroperasi secara efisien dan efektif yang akan bertahan. Disamping itu untuk mendapatkan pasar yang baik, perusahaan harus dapat mengantisipasi keadaan pasar, hal ini akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

Untuk meningkatkan laba atau mempertahankan laba, maka manajemen perlu menganalisa hasil kegiatan operasi perusahaan, yang dapat dipelajari dari laporan keuangan perusahaan. Dari laporan keuangan tersebut, manajemen dapat mengetahui perkembangan keadaan perusahaan. Manajemen dapat menilai apakah realisasi atas perencanaan tercapai atau tidak sehingga dari hasil analisa tersebut manajemen dapat mengambil keputusan mengenai tindakan apa yang akan dilakukan dimasa yang akan datang.

Salah satu cara untuk menganalisa laporan keuangan adalah melalui laba kotor. Analisa laba kotor merupakan salah satu segi dari analisa atas laporan laba atau rugi. Analisa ini juga penting bagi manajemen karena perbandingan antara realisasi dengan budget atau laba kotor standar sangat diperlukan. Dimana dari analisa ini dapat diketahui bila terjadi perubahan yang tidak diduga dalam laba kotor. Disamping itu dari analisa laba kotor dapat diketahui hasil kegiatan yang

lemah dari operasi perusahaan, sehingga dapat dijadikan tindakan dasar untuk melakukan tindakan koreksi yang diperlukan.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini, permasalahan yang diangkat adalah “Apakah ada selisih laba kotor atas penjualan benur pada PT. Central Pertiwi Bahari?”.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui selisih laba kotor atas penjualan benur yang terjadi pada PT. Central Pertiwi Bahari dari anggaran dan realisasinya serta tindak lanjutnya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

1. Pengertian Penjualan

Pengertian penjualan menurut Kotler(2006 : 457):

“Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan”.

“Secara umum, semua budget termasuk anggaran penjualan mempunyai tiga kegunaan pokok, yaitu: sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengorganisasian kerja dan sebagai alat pengawasan kerja yang membantu manajemen dalam memimpin jalannya perusahaan. Sedangkan secara khusus, budget penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua budget-budget dalam perusahaan, sebab bagi perusahaan yang menghadapi pasar yang bersaing, budget penjualan harus disusun paling awal daripada semua budget yang lain, yang ada dalam perusahaan”. (M. Munandar, 2001 : 50)

2. Pengertian Laporan Keuangan

Munawir (2007 : 2) mengemukakan bahwa laporan keuangan adalah

“Hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan dengan pihak yang berkepentingan, dalam bentuk neraca, laporan rugi –laba, laporan perubahan modal.

Namun dalam penelitian ini penulis hanya membahas Laporan Laba Rugi yang akan penulis gunakan dalam menghitung laba kotor.

3. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, rugi-laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu.

Kegunaan Laporan Laba-Rugi

Laporan laba rugi membantu pemakai laporan keuangan memprediksikan arus kas masa depan dengan berbagai cara.

Informasi tentang berbagai komponen laba-pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian, memperlihatkan hubungan diantara komponen-komponen tersebut dan dapat digunakan untuk menilai risiko kegagalan perusahaan meraih tingkat arus kas tertentu dimasa depan. (Djarwanto, 2004 : 43)

4. Laba Kotor

Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba. Keberhasilan manajemen dalam jangka pendek dapat dilihat dari besar kecilnya laba yang diperoleh dibandingkan dengan rencana laba yang semula ingin dicapai. Oleh karena itu jumlah laba yang dihasilkan dapat kita pakai sebagai salah satu tolok ukur efektifitas. Karena laba adalah selisih antara pendapatan dengan pengeluaran, maka laba juga merupakan ukuran efisiensi. Jadi laba merupakan ukuran efektifitas maupun efisiensi.

a. Pengertian Laba Kotor

Selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut laba bruto (*Gross profit*) atau margin kotor (*Gross margin*). Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban usaha (Soemarso, 2004 : 226)

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor

Menurut Munawir (2007 : 216), pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua factor : yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual persatuan produk tersebut.

1) Faktor penjualan

Seperti dikemukakan Munawir, bahwa besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual persatuan.

2) Faktor Harga Pokok Penjualan

Bagi perusahaan dagang, harga pokok penjualan adalah harga pokok barang dagangan yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Bagi perusahaan industri harga pokok penjualan meliputi ongkos-ongkos bahan dasar, tenaga kerja dan ongkos pabrik tidak langsung yang dikeluarkan dalam proses pembuatan barang yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Sedang harga pokok jasa terdiri dari biaya-biaya bahan, tenaga kerja, unsur lain yang timbul pada penciptaan jasa. (Djarwanto, 2004 : 44)

Dari uraian tersebut, maka pihak manajemen perusahaan harus dapat menekan kuantitas harga pokok persatuan barang seminimal mungkin, agar harga pokok persatuan tersebut lebih rendah dari harga jualnya. Hal ini dilakukan mengingat harga jual persatuan sangat sulit dikendalikan.

c. Analisis Selisih Laba Kotor

Analisa perubahan laba kotor (*Gross profit analysis*), adalah suatu analisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan laba kotor suatu perusahaan dari periode ke periode yang lain atau perubahan laba kotor suatu periode dengan laba yang dibudgetkan untuk periode tersebut. (Munawir, 2007 : 37)

Kenaikan laba kotor karena ada kenaikan volume yang dijual berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap maka perubahan laba kotor yang disebabkan oleh kenaikan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya)

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien, hal ini dapat ditanyakan atau dimintakan pertanggungjawaban kepada kepala bagian produksi apa sebabnya terjadi perubahan tersebut. Kenaikan ini mungkin disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya in efisiensi atau pemborosan-pemborosan.

2.2 Hipotesis

Hipotesis yang penulis ajukan dalam penelitian ini adalah: Hipotesis alternative (H_a), yang penulis ajukan yaitu ada selisih laba kotor atas penjualan benur pada PT. Central Pertiwi Bahari.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah jenis penelitian analisis. Untuk memahami, memutuskan, atau menilai sesuatu dengan cara membandingkan standar dengan kenyataan.

Dengan ruang lingkup atau scope penelitian ini adalah batasan-batasan yang akan diteliti untuk menghindari penyimpangan dalam pembahasan penelitian ini maka peneliti membatasi ruang lingkup penelitian ini yaitu pada analisis selisih laba kotor atas penjualan benur yang terjadi pada PT. Central Pertiwi Bahari periode 2009.

3.2 Tempat dan waktu penelitian

1. Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di PT. Central Pertiwi Bahari yang beralamatkan di Desa Suak Kecamatan Sidomulyo, Lampung Selatan.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari-Februari tahun 2010

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Sebagai upaya untuk mengumpulkan data serta landasan teori yang diperlukan dalam analisis dan pembahasan masalah dalam penelitian ini, penulis menggunakan pengumpulan data kepustakaan dan data lapangan.

1. Pengumpulan Data Kepustakaan

Pengumpulan data kepustakaan akan digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan penelitian laporan dan untuk mendapatkan data pendukung. Penelitian Lapangan. Penelitian lapangan dimaksudkan untuk memperoleh data utama dan data pendukung. Data tersebut antara lain sejarah singkat atau latar belakang berdirinya perusahaan dan data-data kuantitatif yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Untuk memperoleh data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari objek yang diteliti digunakan teknik pengumpulan data seperti:

- a. Observasi (pengamatan) : dilakukan dengan cara peninjauan langsung ke lapangan atau perusahaan mengenai aktivitas atau kegiatan produksi pada perusahaan.
- b. Interview (wawancara) : dengan melakukan tanya jawab kepada pimpinan dan karyawan yang bertanggungjawab atau berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti.

3.4 Teknik Analisis Data

1. Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif menganalisis data dengan cara membandingkan antara teori-teori yang ada dengan kondisi yang terjadi di perusahaan sehingga dapat dicari solusi terhadap masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan.

2. Analisis Kuantitatif

Analisis ini menggunakan analisis selisih laba kotor (*Gross profit variance*). Tahapan analisis data adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang diperlukan baik berupa realisasi maupun anggaran.
2. Membandingkan tingkat laba kotor antara realisasi dengan anggaran.
3. Melakukan analisis data.

Rumus-rumus berikut digunakan dalam menganalisis selisih laba kotor. (Munawir, 2007 : 216)

a. Selisih Penjualan (*sales variance*)

1) Selisih harga jual (*sales price variance*)

Rumus:

$$(H_{j2} - H_{j1}) K_2$$

Dimana:

H_{j1} = Harga jual persatuan produk yang dianggarkan

H_{j2} = Harga jual persatuan produk yang sesungguhnya

K_2 = Kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual.

Apabila $(H_{j2} - H_{j1})$, positif berarti bersifat menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti bersifat merugikan.

2) Selisih volume penjualan (*sales volume variance*)

Rumus:

$$(K_2 - K_1) H_{j1}$$

Dimana:

K_1 = Kuantitas penjualan yang dianggarkan

K_2 = Kuantitas penjualan yang sesungguhnya

H_{j1} = Harga jual persatuan produk yang dianggarkan

Bila $(K_2 - K_1)$ positif, kuantitas produk yang sesungguhnya dijual lebih besar daripada yang direncanakan yang berarti menguntungkan; bila angka negatif berarti bersifat merugikan.

b. Selisih Harga Pokok Penjualan (*cost variance*)

1) Selisih harga dari harga pokok penjualan (*cost price variance*)

Rumus:

$$(HPP_2 - HPP_1) K_2$$

Dimana:

HPP_1 = Harga pokok penjualan yang dianggarkan

HPP_2 = Harga pokok penjualan yang sesungguhnya

K_2 = Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual

Apabila $(HPP_2 - HPP_1)$ positif berarti HPP mengalami kenaikan yang bersifat merugikan, sebaliknya bila negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti menguntungkan.

2) Selisih volume harga pokok penjualan (*cost volume variance*)

Rumus:

$$(K_2 - K_1) HPP_1$$

Dimana:

K_1 = Kuantitas produk yang dianggarkan

K_2 = Kuantitas produk yang sesungguhnya

HPP_1 = Harga pokok persatuan produk menurut anggaran.

Apabila $(K_2 - K_1)$ positif berarti kuantitas yang dijual atau diproduksi bertambah menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya bila hasilnya negatif berarti ada penurunan biaya dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

Untuk memenuhi penelitian ini maka dibutuhkan satu rumus lagi yaitu menghitung selisih volume bersih, rumus ini dipakai untuk perusahaan yang memproduksi produk lebih dari satu jenis.

c. Selisih volume bersih (*Net Volume Variance*)

1) Selisih komposisi penjualan (*sales mix variance*)

Rumus:

$$(K_2 - LB_1) - Tk_2 \times LBR_1$$

Dimana:

K_2 = Kuantitas penjualan yang sesungguhnya

LB_1 = Laba kotor per unit yang dianggarkan

Tk_2 = Total kuantitas penjualan yang sesungguhnya

LBR_1 = Laba kotor rata-rata yang dianggarkan

Apabila $(K_2 - LB_1) - Tk_2 \times LBR_1$, menghasilkan angka positif berarti perusahaan mengalami keuntungan. Sebaliknya bila menghasilkan angka negatif berarti perusahaan mengalami kerugian.

2) Selisih Volume Penjualan Akhir (*Final Sales Volume Variance*)

Rumus:

$$(Tk_2 - Tk_1) LBR_1$$

Dimana:

LBR_1 = Laba kotor rata-rata yang dianggarkan

Tk_2 = Total kuantitas penjualan yang sesungguhnya

Tk_1 = Total kuantitas penjualan yang dianggarkan

Apabila $(Tk_2 - Tk_1) LBR_2$, menghasilkan angka positif berarti perusahaan mengalami keuntungan. Sebaliknya bila menghasilkan angka negatif berarti perusahaan mengalami kerugian.

(Munawir, 2007 : 216-234)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Data

1. Selisih Laba Kotor

Pada dasarnya selisih laba kotor disebabkan oleh dua elemen, yaitu elemen penjualan dan elemen harga pokok penjualan. Besar kecilnya selisih laba kotor yang disebabkan oleh factor penjualan dipengaruhi oleh: Selisih Harga Jual (*Sales Price Variance*) dan Selisih Volume Produk yang Terjual (*Sales Volume Variance*)

Sedangkan selisih laba kotor yang disebabkan oleh factor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh: Selisih Harga Pokok Penjualan (HPP) per unit produk (*Cost Price variance*) dan Selisih Volume Harga Pokok yang dijual (*Cost Volume Variance*).

1) Selisih Komposisi Penjualan (*Sales mix variance*)

Tabel 4.7. Selisih Komposisi Penjualan pada PT. Central Pertiwi Bahari tahun 2009

Bulan	Kuantitas Realisasi (ekor)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan (HPP)		Gross profit	
		Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)	Harga/unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Januari	220,000,000	35	7,700,000,000	12	2,640,000,000	23	5,060,000,000
Februari	232,000,000	33	7,656,000,000	12	2,784,000,000	21	4,872,000,000
Maret	243,000,000	33	8,019,000,000	12	2,916,000,000	21	5,103,000,000
April	224,000,000	33	7,392,000,000	12	2,688,000,000	21	4,704,000,000
Mei	229,600,000	33	7,576,800,000	12	2,755,200,000	21	4,821,600,000
Juni	254,000,000	33	8,382,000,000	12	3,048,000,000	21	5,334,000,000
Juli	241,000,000	33	7,953,000,000	12	2,892,000,000	21	5,061,000,000
Agustus	254,000,000	33	8,382,000,000	12	3,048,000,000	21	5,334,000,000
September	247,600,000	33	8,170,800,000	12	2,971,200,000	21	5,199,600,000
Oktober	210,000,000	33	6,930,000,000	12	2,520,000,000	21	4,410,000,000
November	276,000,000	33	9,108,000,000	12	3,312,000,000	21	5,796,000,000

Desember	280,000,000	33	9,240,000,000	12	3,360,000,000	21	5,880,000,000
Jumlah	2,911,200,000	33,15	96,509,600,000	12	34,934,400,000	21,15	61,575,200,000

Data diolah dari PT. Central Pertiwi Bahari

- 1) Sehingga selisih komposisi penjualan dari tabel diatas adalah;
- Penjualan sebenarnya atas anggaran harga jual
= Rp. 96.509.600.000
 - Penjualan sebenarnya atas anggaran harga pokok
= Rp. 34.934.400.000 –
 - Laba kotor komposisi penjualan = Rp. 61.575.200.000
 - Penjualan sebenarnya (ekor) x Laba kotor rata-rata
Yang dianggarkan
= Rp. 53.340.000.000 : 2.520.000.000 ekor
= Rp. 21,17
Rp.21,17 x 2.911.200.000 ekor = Rp. 61.630.104.000 –
Sales Mix Variance (unfavorable) = Rp. (54.904.000)
- 2) Selisih Volume penjualan akhir (*Final sales volume variance*)
- Penjualan sebenarnya (ekor) x laba kotor rata-rata
yang dianggarkan
(2.911.200.000 ekor x Rp.21,17) = Rp. 61.630.104.000
 - Anggaran penjualan (ekor) x
Anggaran harga jual (Lampiran 1) = Rp. 83.580.000.000
Anggaran penjualan (ekor) x anggaran
Harga pokok (Lampiran 1) = Rp. 30.240.000.000 –
Anggaran laba kotor = Rp. 53.340.000.000 –
Final sales volume variance (favorable)
= Rp 8.290.104.000 –

Untuk koreksi :

- *Sales mix variance* = Rp. (54.904.000)
- *Final sales volume variance* = Rp. 8.290.104.000 +
Net volume variance (favorable) = Rp. 8.235.200.000

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa selisih volume bersih yang terjadi sebesar Rp.8.235.200.000 yang bernilai positif. Hal ini berarti bahwa perusahaan mengalami keuntungan karena penjualan yang terjadi lebih besar dari pada dengan yang dianggarkan oleh perusahaan.

Menurut laporan anggaran laba kotor (Lampiran 1) perusahaan telah menetapkan perencanaan laba kotor sebesar Rp.53,340,000,000 dengan taksiran volume penjualan sebesar 2,520,000,000 ekor dan laba kotor rata-rata per ekor sebesar Rp.21,17 akan tetapi PT. Central Pertiwi Bahari mampu merealisasikan laba kotor sebesar Rp.55.140.600.000 dengan volume penjualan sejumlah 2.911.200.000 ekor dan laba kotor rata-rata per ekor sebesar Rp.18,94. Dengan demikian perusahaan mengalami kenaikan laba kotor sebesar Rp.1.800.600.000. Hasil perhitungan tersebut dapat dipakai untuk menjelaskan perbedaan dari kenaikan laba kotor yang telah dianggarkan sebesar Rp.1.800.600.000 adalah sebagai berikut:

Perhitungan Selisih Laba Kotor:

1. Selisih penjualan (*Sales Variance*)
 - *Sales Price Variance (Favorable)* =Rp. 5.382.400.000
 - *Sales Volume Variance (Favorable)* =Rp.12 .929.600.000 +
Sales Variance =Rp. 18.312.000.000

2. Selisih Harga Pokok Penjualan (*Cost variance*)
- *Cost Price Variance (Unfavorable)* =Rp.11.817.000.000
 - *Cost Volume Variance (Unfavorable)* =Rp. 4.694.400.000+
 - Cost Variance (Unfavorable)* =Rp.16.511.400.000

Gross Profit Variance:

- Sales Variance (Favorable)* =Rp.18.312.000.000
- Cost Variance (Unfavorable)* =Rp.16.511.400.000 –
- Gross Profit Variance (Favorable)* =Rp. 1.800.600.000

Tabel 4.8. Rangkuman selisih laba kotor atas penjualan benur pada PT. Central Pertiwi Bahari tahun 2009.

Bulan	1	2	3
	Selisih Penjualan: (Selisih Hrg Jual + Selisih Vol. Penjualan)	Selisih HPP:(Selisih Hrg. HPP+ Selisih Vol. HPP)	Selisih Laba Kotor (1-2)
Januari	350,000,000	1,000,000,000	(650,000,000)
Februari	1,190,000,000	1,192,000,000	(2,000,000)
Maret	1,575,000,000	1,611,000,000	(36,000,000)
April	910,000,000	1,064,000,000	(154,000,000)
Mei	1,106,000,000	1,383,200,000	(277,200,000)
Juni	1,960,000,000	1,798,000,000	162,000,000
Juli	1,505,000,000	854,000,000	651,000,000
Agustus	1,960,000,000	1,290,000,000	670,000,000
September	1,736,000,000	1,689,200,000	46,800,000
Oktober	420,000,000	1,050,000,000	(630,000,000)
November	2,730,000,000	1,620,000,000	1,110,000,000
Desember	2,870,000,000	1,960,000,000	910,000,000
Jumlah	18,312,000,000	16,511,400,000	1,800,600,000

4.2 Hasil Penelitian

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa Selisih laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan yang menguntungkan hal ini terlihat dari selisih harga jual sebesar Rp.5.382.400.000 (*favorable*) dan selisih volume penjualan sebesar Rp.12.929.600.000 (*favorable*). Jadi, selisih penjualannya adalah sebesar Rp.18.312.000.000 yang bernilai positif hal ini berarti perusahaan mengalami keuntungan.

Bila ditinjau dari harga pokok penjualan perusahaan mengalami kerugian. Hal ini dapat dilihat dari selisih harga dari harga pokok penjualan sebesar Rp.11.817.000.000 (*unfavorable*), dan selisih volume harga pokok penjualan sebesar Rp.4.694.400.000 (*unfavorable*). Dari sini dapat diketahui bahwa selisih harga pokok penjualannya sebesar Rp.16.511.400.000 yang bernilai positif hal ini berarti perusahaan mengalami kerugian. Perusahaan mengalami kerugian karena harga pokok dikeluarkan perusahaan lebih besar dari pada yang telah dianggarkan.

Selisih laba kotor PT. Central Pertiwi Bahari sebesar Rp.1.800.600.000 (penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan).

Sedangkan selisih volume penjualan akhir yang terjadi pada perusahaan sebesar Rp.8.235.200.000 yang bernilai positif yang berarti perusahaan mengalami keuntungan.

Perusahaan perlu menginvestigasi selisih laba kotor lebih lanjut guna mengetahui siapa yang bertanggungjawab atas selisih tersebut. Karena laba kotor menjadi tanggung jawab dari bagian penjualan dan bagian pemasaran.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian yang penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa pada PT. Central Pertiwi Bahari terdapat selisih laba kotor sebesar Rp.1.800.600.000.

1. Selisih laba kotor ini dapat dilihat pada tabel 8, dari tabel ini diketahui bahwa selisih penjualan yang terjadi sebesar Rp. 18.312.000.000 (selisih penjualan ini diperoleh dari selisih harga jual sebesar Rp. 5.382.400.000 (*favorable*) ditambah dengan selisih harga pokok penjualan sebesar Rp. 12.929.600.000 (*favorable*)); dikurang selisih harga pokok penjualan sebesar Rp. 16.511.400.000 (selisih harga pokok penjualan ini diperoleh dari selisih harga dari harga pokok penjualan sebesar Rp. 11.817.000.000 (*unfavorable*) ditambah dengan selisih volume harga pokok penjualan sebesar Rp. 4.694.400.000 (*unfavorable*)).
2. Harga pokok penjualan realisasi (sebesar Rp. 46.751.400.000) lebih besar dari pada harga pokok yang telah dianggarkan (sebesar Rp. 30.240.000.000) hal ini menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Karena bila harga pokok penjualan yang dikeluarkan perusahaan tinggi dari yang dianggarkan maka biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan juga semakin tinggi

5.2 Saran

Dari selisih laba kotor yang terjadi pada PT. Central Pertiwi Bahari, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya dapat menekan harga pokok penjualan realisasi dengan cara mengurangi biaya bahan baku atau biaya tenaga kerjanya supaya tidak melebihi anggaran harga pokok penjualannya. Bila harga pokok realisasi perusahaan lebih besar dari harga pokok yang telah dianggarkan maka perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya bila harga pokok penjualan sesungguhnya lebih kecil maka perusahaan akan mengalami keuntungan. Untuk itu perusahaan harus bisa meminimalkan realisasi harga dari harga pokok penjualannya sebesar Rp. 5,00 di tiap bulannya, bulan januari menjadi sebesar Rp. 11,00 dan seterusnya.
2. PT. Central Pertiwi Bahari telah melakukan kegiatan penjualan dengan baik. Serta manajemen harus mampu mempertahankan dan meningkatkan penjualan guna mendapatkan laba untuk kelangsungan kegiatan perusahaan.