

ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI SALAH SATU ALAT DALAM MENETAPKAN HARGA JUAL PADA PERUSAHAAN TELUR ASIN ENI JAYABREBES

Medi Tri Purwanto
STIE Widya Manggalia Brebes
Email : mtpurwanto@yahoo.co.id

Abstract

The purpose of this research is: to know the methods of determining the selling price set by the company and setting the selling price set by the company. The method used is the case study company Eni Jaya regency, while the data collection methods used are surveys, interviews, questionnaires and research library. In analyzing the data using techniques seleisih gross profit, sales margin, the difference in cost of sales and net volume difference. From the analysis it can be concluded: (1) the difference shows the difference in the selling price is not profitable, which can becaused by unstable selling prices when compared to other similar companies and the selling price is too high so as not to compete with other similar companies;(2) difference in sales volume showed an unfavorable difference, which disebabkan by unfavorable product promotion that consumers' purchasing power to decline to offer goods and Lack of purchasing power for goods offered; (3) the difference shows the difference in the cost of goods that are not profitable, due to rising production costs and the purchase of raw materials at a high price; (4) the difference shows the difference in the volume of goods that are not profitable, can be caused by the skills of workers and the working hours are used effectively and efficiently; and (5) difference in the composition of sales showed a favorable difference, which may be caused by a number of products that were sold to cover products that can not be sold or sales decline. Implications: companies need to plan production budget more carefully and there needs to be consideration for production costs incurred on realization does not exceed budgeted amounts. Because of the high and low production costs also affect the high and low selling prices, so that in its pricing to compete with other companies.

Keywords : Price , Profit , Selling Price Determination

Pendahuluan

1. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan, di dalam menjalankan usahanya, baik yang bergerak dalam bidang perdagangan, perindustrian maupun jasa, pasti mempunyai tujuan tertentu, yaitu mendapatkan laba sebesar-besarnya dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki seefisien mungkin. Secara garis besarnya bahwa perusahaan ini di dalam menjalankan usahanya selalu diharapkan berpedoman pada prinsip ekonomi, yaitu berusaha mencari laba yang maksimal dengan biaya yang seminimal mungkin.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan adalah melalui strategi penetapan harga. Pene-

tapan harga memiliki implikasi penting terhadap strategi bersaing di perusahaan. Strategi harga dapat membawa pengaruh besar terhadap laba perusahaan, karena harga mempengaruhi pendapatan dan biaya total. Banyak perusahaan yang menggunakan strategi harga dengan tujuan agar dapat memperoleh laba dengan cepat.

Pada suatu perusahaan, laba yang diharapkan seringkali tidak dapat dicapai sesuai dengan targetnya, sedangkan ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh karena laba umumnya merupakan tujuan utama perusahaan. Laba akan diperoleh jika dalam periode akuntansi

yang sama jumlah pendapatan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

Untuk membantu perusahaan dalam menetapkan harga yang sesuai, maka pihak manajemen dapat menggunakan suatu alat analisis yang disebut analisis laba kotor. Rencana untuk mencapai laba yang diharapkan oleh perusahaan, maka perlu membuat sutua anggaran. Dimana agar anggaran dapat benar-benar efektif, maka sistem pe-anggaran yang baik harus mencakup perencanaan dan pengendalian.

Perusahaan Eni Jaya Brebes adalah perusahaan yang bergerak dibidang pembuatan telur asin. Telur asin merupakan komoditas unggulan bagi daerah Brebes yang cukup cerah di Nusantara. Terbukti dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen

terhadap telur asin tidak hanya diminati oleh masyarakat Brebes yang senantiasa untuk keperluan hajatan, juga bagi para wisatawan atau pemudik lembaran untuk dijadikan sebagai oleh-oleh khas Brebes.

Perusahaan ini memiliki beberapa jenis produk yang dipasarkan yaitu telur asin rebus, telur asin panggang dan telur asin asap. Perusahaan ini dari tahun ke tahun selalu mengalami kemajuan dan peningkatan produksi sejalan dengan banyaknya permintaan baik lokal maupun luar daerah.

Berikut informasi yang diperoleh dari perusahaan telur asin Eni Jaya mengenai harga jual yang dianggarkan dan realisasi pada tahun 2012 pada tabel 1, berikut ini :

Tabel 1 Harga Jual Tahun 2012 Perusahaan Eni Jaya

Jenis Produksi	Harga Produksi	Harga Jual
Telur Asin Asap	2.300,-	2.500,-
Telur Asin Panggang	2.300,-	2.500,-
Telur Asin Rebus	2.200,-	2.400,-

Sumber : Perusahaan telur asin Eni Jaya Brebes 2012

Faktor eksternal yang mungkin juga ikut mempengaruhi dalam penetapan harga adalah seiring dengan majunya perusahaan telur asin Eni Jaya telah banyak pula berdiri perusahaan telur asin lainnya di Kabupaten Brebes yang menjadi pesaing bagi perusahaan ini. Dengan semakin banyaknya pesaing,

baik secara langsung maupun tidak langsung maka akan menimbulkan persaingan dibidang produksi telur asin dan dibidang penetapan produknya.

Berikut disajikan informasi mengenai data harga jual telur asin pada perusahaan telur asin Tjoa Brebes pada tabel 2, berikut ini :

Tabel 2 Harga Jual Tahun 2012 Perusahaan yang sejenis di perusahaan lain

Jenis Produksi	Harga Produksi	Harga Jual
Telur Asin Asap	2.500,-	3.300,-
Telur Asin Panggang	2.500,-	3.300,-
Telur Asin Rebus	2.300,-	3.000,-

Sumber : Perusahaan telur asin Eni Jaya Brebes 2012

Dari tabel 2 diatas dapat dilihat bahwa harga jual yang dianggarkan oleh Perusahaan Eni Jaya juga cenderung lebih rendah apabila dibandingkan de-

ngan harga jual telur asin pada perusahaan yang sejenis di perusahaan lainnya, contohnya pada Perusahaan Tjoa Brebes. Oleh karenanya, strategi

penetapan harga sangat diperlukan oleh perusahaan Eni Jaya terutama dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan telur asin lainnya yang sejenis khususnya yang ada di Brebes.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan masalahnya, sebagai berikut :

- a. Bagaimanakah metode harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan?
- b. Apakah analisis laba kotor dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam menetapkan harga jual?

3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mencari jawaban dari masalah yang diuraikan diatas, yaitu :

1. Mengetahui metode-metode penetapan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Mengetahui penetapan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.

Telaah Pustaka

1. Pengertian Harga

Harga memiliki peranan yang sangat penting bagi suatu perusahaan, karena harga berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan, dimana penetapan harga dipergunakan oleh perusahaan untuk menetapkan harga jual yang tepat dan harus dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Selain itu harga dapat dikatakan juga bahwa, harga dari suatu produk yang akan dijual sama dengan harga jual produk tersebut. Adapun nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.

Menurut McCarthy & Perreult (1995 : 155), harga adalah apa yang dikenakan untuk sesuatu.

Winardi (1992 : 2) menjelaskan bahwa, harga adalah jumlah nilai yang dipertukarkan para konsumen untuk mencapai manfaat penggunaan barang-barang atau jasa-jasa.

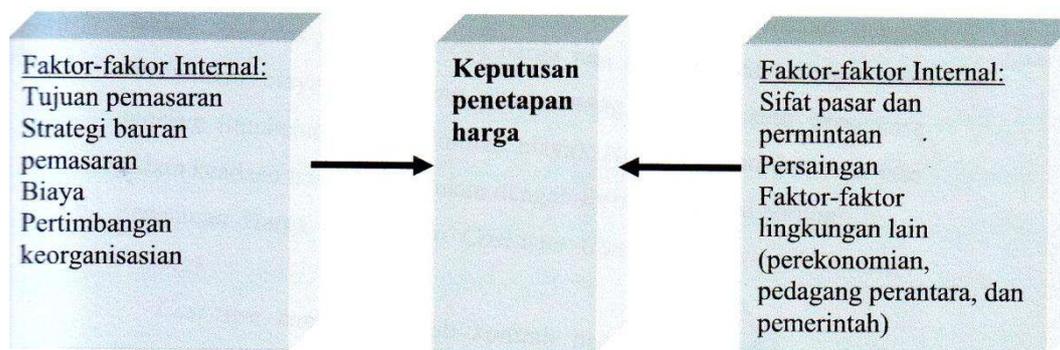
Berdasarkan definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang yang dipertukarkan oleh konsumen untuk mencapai manfaat dari penggunaan barang atau jasa tersebut.

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Penentuan harga jual barang dan jasa merupakan suatu fungsi manajer yang penting. Keputusan ini sulit dianalisis sebab banyak factor yang saling berinteraksi dalam penentuan harga jual. Keputusan penentuan harga jual biasanya harus dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal maupun internal. Menurut Kotler dan Armstrong (2004 : 433), faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan penetapan harga, adalah :

- 1) Faktor Internal, yang terdiri dari :
 - a) Tujuan Pemasaran
 - b) Strategi Bauran Pemasaran
 - c) Biaya
 - d) Pertimbangan Organisasional
- 2) Faktor Eksternal, yang terdiri dari :
 - a) Pasar dan Permintaan
 - b) Biaya, Harga dan Tawaran Pesaing
 - c) Faktor-faktor Lingkungan Lain

Gambar 1
Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga



Sumber: Kotler & Amstrong (2004: 434)

Selain itu faktor pemerintah dan kepedulian sosial juga memberi pengaruh eksternal terhadap penetapan harga. Dalam menetapkan harga, penjualan jangka pendek, pangsa pasar, sasaran laba perusahaan mungkin terpaksa menjadi lebih sulit karena pertimbangan-pertimbangan kemasyarakatan yang lebih luas. Gambar faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga dapat dilihat melalui gambar 1 berikut ini :

Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (current cost) atau biaya masa depan (future cost), kondisi pasar, reaksi pesaing, laba atau return yang diinginkan dan sebagainya. Dalam jangka panjang, harga jual yang ditentukan harus dapat menghasilkan return masa depan yang cukup untuk menutup semua biaya masa depan dan laba atau return masa depan yang diinginkan (Supriyono, 2001 : 314).

b. Metode Penetapan Harga Jual

Cara penetapan harga dan penanganan masalah harga jual yang digunakan oleh perusahaan memiliki banyak cara. Dalam perusahaan kecil, harga sering ditentukan oleh manajemen

teras, bukan oleh bagian pemasaran atau bagian penjualan, sedangkan para perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajemen divisi atau manajer lini produk. Metode penetapan harga jual menurut Mulyadi (2001 : 348) dapat dibagi menjadi :

- 1) Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing)
- 2) Penentuan Harga Jual dalam Cost-type Contract (Cost-type Contract Pricing)
- 3) Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (Special Orde Pricing)
- 4) Penentuan Harga Jual yang diatur dengan Peraturan Pemerintah

2. Analisis Laba

a. Peranan Analisis Laba

Keberhasilan manajemen jangka pendek dapat dilihat dari laba yang diperoleh dibandingkan dengan rencana laba yang ditetapkan sebelumnya. Apabila terjadi penyimpangan realisasi laba dengan rencana laba perlu dianalisis dan diselidiki sebab-sebabnya agar dapat bermanfaat bagi perusahaan.

Peranan analisis laba menurut Supriyono (2000 : 175) adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan petunjuk elemen yang menyimpang, jumlah penyimpangan dan pengaruhnya terhadap laba yang dicapai perusahaan, sebab penyimpangan, letak terjadinya penyimpangan, pihak yang bertanggung jawab dan penyimpangan dapat dikendalikan oleh pusat kegiatan tertentu atau tidak.
- 2) Memberikan petunjuk untuk anggaran laba periode berikutnya dengan menyelidiki penyimpangan dan dapat dipakai untuk menilai ketepatan rencana laba sebagai pengukur dan pengevaluasi realisasi laba.

b. Analisis Laba Kotor

Laba kotor bagian dari analisis laba. Adapun pengertian dari analisis laba kotor menurut Supriyono (2000 : 179) adalah memecah-mecah atau membagi menjadi bagian-bagian atau elemen-elemen yang lebih kecil dengan tujuan untuk menentukan penyebab penyimpangan laba kotor dan untuk mengetahui hubungan antara elemen-elemen tersebut.

Polimeni & Cashin (1986 : 116) menyederhanakan pengertian dari analisis laba kotor yaitu usaha menemukan sebab-sebab bertambahnya atau berkurangnya laba kotor.

Jadi analisis laba kotor merupakan proses analisis berkelanjutan atas

penyimpangan yang terjadi melalui perbandingan antara pelaksanaan rencana dengan realisasi laba kotor yang terjadi.

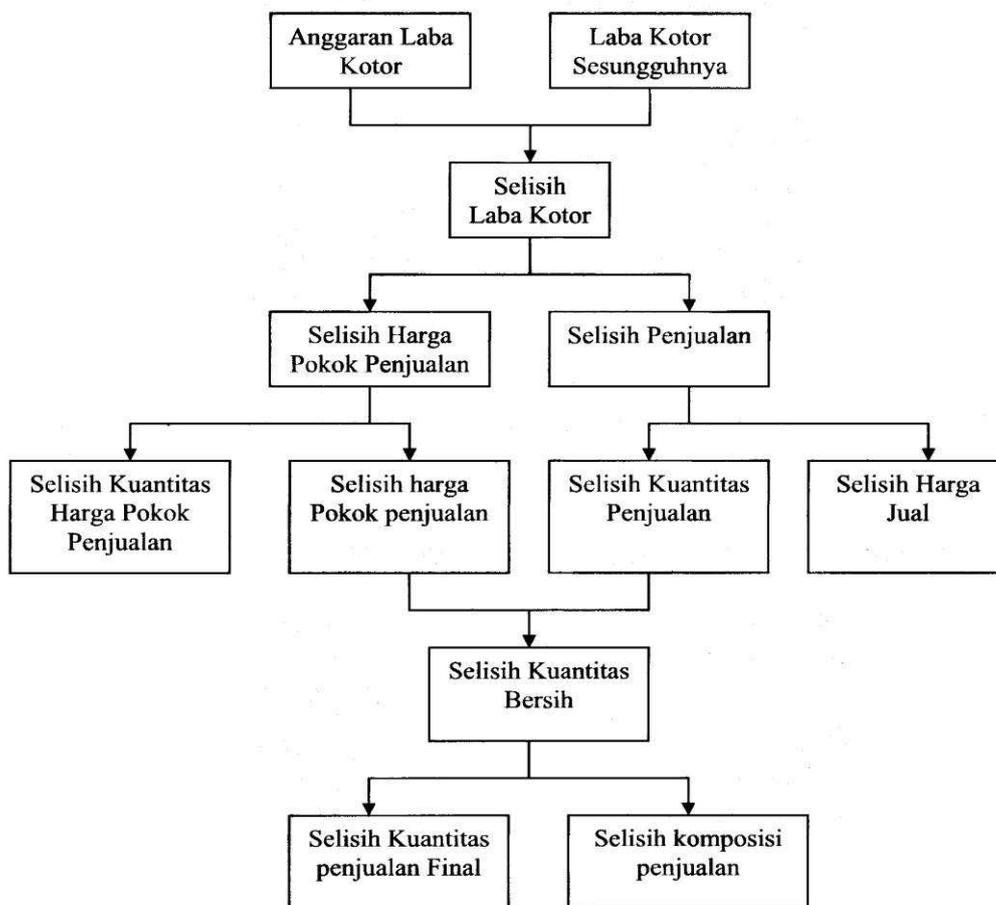
Berkaitan dengan pengertian di atas, maka perlu untuk diketahui elemen-elemen apa saja yang membentuk laba kotor tersebut. Menurut Surpiyono (2000 : 178), elemen-elemen laba kotor dapat dibagi menurut elemen-elemen yang menentukan besarnya laba kotor sebagai berikut :

- 1) Elemen penghasilan penjualan, elemen ini ditentukan oleh besarnya :
 - a) Harga jual satuan
 - b) Kuantitas atau volume penjualan
- 2) Elemen harga pokok penjualan, elemen ini ditentukan oleh besarnya :
 - a) Harga pokok penjualan setiap satuan produk
 - b) Kuantitas atau volume penjualan

Penyimpangan laba kotor adalah selisih antara laba kotor (dapat berupa laba kotor yang dianggarkan, standar laba kotor, atau laba kotor tahun sebelumnya) dengan realisasi laba kotor yang dicapai.

Berkaitan dengan hal tersebut, menurut Surpiyono (2000 : 180-188) elemen-elemen yang menentukan besarnya laba kotor dan analisis selisih (penyimpangan) yang timbul, dengan anggapan bahwa rencana laba kotor berupa anggaran laba kotor.

Gambar 2
Bagan Analisis Selisih laba Kotor



Sumber: Supriyono (2000: 195)

c. Peranan Analisis Laba Kotor terhadap Penetapan Harga Jual

Analisis laba adalah suatu teknik analisis untuk mengukur tingkat pelaksanaan laba yang dicapai oleh perusahaan dengan membandingkan laba sesungguhnya dengan laba yang dianggarkan. Selisih dalam Laba Kotor (gross profit) perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab selisih yang terjadi, baik perubahan yang menguntungkan (favourable) maupun selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable) sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya.

Pada dasarnya selisih 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 per satuan produk tersebut. Selisih laba kotor karena adanya selisih hasil penjualan dapat disebabkan karena adanya selisih harga jual per satuan produk dan selisih kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan. Selisih harga jual per satuan produk dapat disebabkan karena harga jual mengalami kenaikan ataupun penurunan.

Penyimpangan terhadap harga jual kemudian dianalisis dan dicari penyebabnya, sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan terhadap penyimpangan tersebut.

Penentuan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan juga dapat mempengaruhi adanya selisih harga jual pada produk yang dihasilkan. Setelah diketahui penyebab penyimpangan dari adanya selisih harga jual, maka manajemen dapat mengevaluasi penyimpangan yang terjadi, sehingga dapat diambil kesimpulan dan diambil tindakan seperlunya sehingga tidak akan terulang pada periode berikutnya. Penetapan harga jual yang tepat terutama pada kondisi persaingan yang semakin tajam dan perkembangan permintaan yang terbatas akan mempengaruhi konsumen untuk membeli produk perusahaan. Sehingga hal ini dapat meningkatkan penerimaan penjualan. Oleh karena itu manajemen dapat menggunakan analisis laba kotor sebagai salah satu alat dalam menetapkan harga jual.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus Perusahaan Eni Jaya Kabupaten Brebes, sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan adalah survey, interview, Kuesioner dan library research. Dalam menganalisis data menggunakan teknik selisih laba

kotor, selisih penjualan, selisih harga pokok penjualan dan selisih volume bersih.

Analisis dan Interpretasi Data

Analisis laba kotor ini menyangkut 2 segi, yaitu penjualan dan harga pokok penjualan. Ditinjau dari segi penjualan, maka akan berkaitan dengan harga (price) dan volume penjualan. Demikian halnya dengan harga pokok penjualan, yang akan terkait dengan volume dan harga pokok itu sendiri. Baik penjualan maupun harga pokok penjualan akan ikut mempengaruhi terhadap terjadinya perubahan laba kotor dari tahun ke tahun.

Dalam menganalisis laba kotor akan digunakan 2 metode, yaitu :

1. Dengan membandingkan data dari salah satu tahun yang dipilih sebagai tahun dasar (dalam hal ini tahun 2010) dengan data dari tahun yang dianalisis (tahun 2011).
2. Dengan menggunakan anggaran (budget) yang telah disusun dan dibandingkan dengan data dari tahun yang akan dianalisis.

Untuk memperjelas permasalahan yang ada perusahaan Eni Jaya, maka diuraikan perhitungan analisis laba kotor dengan metode pertama yang menggunakan tahun 2010 sebagai tahun dasar dan tahun 2011 sebagai tahun yang dianalisis.

1. Selisih Penjualan

Penjualan tahun 2011	=	Rp. 1.129.960.000,00
Penjualan tahun 2010	=	<u>Rp. 825.900.000,00</u>
Selisih penjualan (favourable)		<u>Rp 314.060.000,00</u>

Selanjutnya selisih penjualan dianalisis penyebabnya ke dua macam selisih, yaitu

a) Perhitungan selisih harga jual

Volume penjualan tahun 2011 dengan harga jual tahun 2011 adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 2.200,00	=	Rp 206.250.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp 2.200,00	=	Rp 207.790.000,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.900,00	=	<u>Rp 715.920.000,00</u>
						Rp 1.129.960.000,00

Volume penjualan 2011 dengan penjualan tahun 2010 adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 2.000,00	=	Rp 187.500.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp 0,00	=	Rp 0,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.800,00	=	<u>Rp 678.240.000,00</u>
						Rp 865.740.000,00

Selisih harga jual (favourable)Rp 264.220.000,00

b) Perhitungan selisih volume penjualan

Volume penjualan tahun 2011 dengan harga jual tahun 2010 adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 2.000,00	=	Rp 187.500.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp 0,00	=	Rp 0,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.800,00	=	<u>Rp 678.240.000,00</u>
						Rp 865.740.000,00

Volume penjualan tahun 2010 dengan harga jual tahun 2010 adalah :

Telur Asap	=	85.750	x	Rp 2.000,00	=	Rp 171.500.000,00
Telur Panggang	=	0	x	Rp -	=	Rp -
Telur Rebus	=	358.000	x	Rp 1.800,00	=	<u>Rp 644.400.000,00</u>
						Rp 815.900.000,00

Selisih volume penjualan (favourable)Rp49.840.000,00

2. Selisih harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan tahun 2011 = Rp. 883.266.000,00

Harga pokok penjualan tahun 2010 = Rp. 644.145.000,00

Selisih harga pokok penjualan (favourable) Rp. 239.121.000,00

Selanjutnya selisih harga pokok penjualan dapat dianalisis penyebabnya ke dalam dua macam selisih, yaitu :

a) Perhitungan selisih harga pokok

Volume penjualan tahun 2011 dengan harga pokok tahun 2011 adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 1.650,00	=	Rp 154.687.500,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp 1.650,00	=	Rp 155.842.500,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.520,00	=	<u>Rp 572.736.000,00</u>
						Rp883.266.000,00

Volume penjualan 2011 dengan harga pokok tahun 2010 adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 1.650,00	=	Rp 154.687.500,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp -	=	Rp -
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.360,00	=	<u>Rp 512.448.000,00</u>
						Rp6 67.135.500,00

Selisih harga pokok (favourable)Rp216.130.500,00

b) Perhitungan selisih volume harga pokok

Volume penjualan 2011 dengan harga pokok tahun 2010 adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 1.500,00	=	Rp 140.625.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp -	=	Rp -
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.440,00	=	<u>Rp 542.592.000,00</u>
						Rp 683.217.000,00

Volume penjualan 2010 dengan harga pokok tahun 2010 adalah :

Telur Asap	=	85.750	x	Rp 1.500,00	=	Rp 128.625.000,00
Telur Panggang	=	0	x	Rp -	=	Rp -
Telur Rebus	=	358.000	x	Rp 1.440,00	=	<u>Rp 515.520.000,00</u>
						Rp 644.145.000,00

Selisih harga pokok (favourable)Rp39.072.000,00

Dari hasil analisis di atas, maka dapat memberikan keterangan tentang selisihnya laba kotor, perhitungan selisih-selisih tersebut apabila diringkas akan nampak pada tabel berikut ini :

Tabel1. Hasil analisis laba kotor dengan metode tahun dasar pada perusahaan Eni Jaya Brebes

Jenis selisih	Pengaruh terhadap Laba Kotor	
	Menambah (Rp)	Mengurangi (Rp)
Selisih harga jual (favourable)	264.220.000,00	
Selisih volume penjualan (favourable)	49.840.000,00	
Selisih harga pokok (unfavourable)		216.130.500,00
Selisih volume harga pokok (unfavourable)		39.072.000,00
Peningkatan Laba Kotor	314.060.000,00	<u>59.161.500,00</u> 314.060.000,00

Sumber : Data diolah, 2012

3. Selisih kuantitas atau volume bersih

Selisih volume penjualan (favourable) = Rp. 49.840.000,00

Selisih harga pokok (unfavourable) = Rp. 39.078.000,00

Selisih volume bersih (favourable) = Rp. 10.768.000,00

Selanjutnya selisih volume bersih dapat dianalisis lebih lanjut dalam selisih sales mix dan selisih volume penjualan akhir. Untuk itu perlu ditetapkan laba kotor rata-rata yang direalisasikan dalam tahun dasar, yaitu

$$\frac{\text{Laba Kotor tahun 2010}}{\text{Jumlah unit penjualan tahun 2010}} = \frac{171.755.000}{443.750}$$

$$= \text{Rp}387,05 / \text{unit}$$

Setelah laba kotor rata-rata sudah diperoleh, maka selisih sales mix dan volume penjualan akhir dapat dihitung sebagai berikut :

a) Selisih komposisi penjualan (sales mix variance)

Volume penjualan tahun 2011 dengan harga jual tahun 2010 adalah :

Telur Asap = 93.750 x Rp 2.000,00 = Rp 187.500.000,00

Telur Panggang = 94.450 x - = -

Telur Rebus = 376.800 x Rp 1.800,00 = Rp 678.240.000,00

Rp 1.073.530.000,00

Volume penjualan 2011 dengan harga pokok tahun 2010 adalah :

Telur Asap = 93.750 x Rp 1.500,00 = Rp 140.625.000,00

Telur Panggang = 94.450 x Rp - = Rp -

Telur Rebus = 376.800 x Rp 1.440,00 = Rp 542.592.000,00

Rp 683.217.000,00

Rp 182.523.000,00

Volume penjualan tahun 2011 dengan laba kotor rata-rata tahun 2010 :

(565.000 x Rp387,05)

Rp 218.685.239,44

Selisih komposisi penjualan (unfavourable)

Rp 36.160.250,56

- b) Perhitungan selisih volume penjualan akhir (final sales quantity variance)
 Volume penjualan tahun 2011 dengan laba kotor rata-rata tahun 2010 :
 (565.000 x Rp387,05) Rp 218.685.239,44
 Volume penjualan tahun 2010 dengan laba kotor rata-rata tahun 2010 :
 (443.750 x Rp387,05) Rp171.755.000,00
 Selisih volume penjualan akhir (favourable) Rp46.930.239,44
 Perhitungan selisih-selisih harga tersebut di atas apabila diringkas akan nampak pada tabel 2 berikut ini :

Tabel 2. Hasil analisis laba kotor dengan metode tahun dasar dengan memasukan selisih sales mix pada perusahaan Eni Jaya Brebes

Jenis selisih	Pengaruh terhadap Laba Kotor	
	Menambah (Rp)	Mengurangi (Rp)
Selisih harga jual (favourable)	264.220.000,00	
Selisih harga pokok (unfavourable)		216.130.500,00
Selisih sales mix (unfavourable)		36.160.250,00
Selisih volume penjualan (unfavourable)	46.930.239,44	
Peningkatan Laba Kotor	311.150.239,44	252.290.7500,00
		<u>58.859.489,44</u>
		311.150.239,44

Sumber : Data diolah, 2012

Langkah selanjutnya, penulis akan menggunakan anggaran (budget) untuk melakukan perhitungan analisis laba kotor yang sesuai dengan metode yang menggunakan laba kotor tahun 2011 apabila dibandingkan dengan anggaran mengalami kenaikan.

Berdasarkan lampiran 2, laba kotor yang direalisasikan menurut anggaran adalah sebesar Rp. 231.200.000,00, sedangkan volume penjualannya adalah 550.000 unit. Jadi rata-rata laba kotor menurut anggaran adalah :

$$\frac{\text{Laba Kotor yang dianggarkan tahun 2011}}{\text{Jumlah unit yang dianggarkan tahun 2011}} = \frac{231.200.000}{550.000}$$

= Rp. 420,36 / unit

Pada lampiran 2, tercatat laba kotor yang direalisasikan pada tahun 2011 sebesar Rp. 246.694.000,00 dan volume penjualannya adalah 565.000 unit. Jadi rata-rata laba kotor menurut realisasi rugi laba tahun 2011 adalah :

$$\frac{\text{Laba Kotor tahun 2011}}{\text{Volume penjualan tahun 2011}} = \frac{246.694.000}{565.000}$$

= Rp. 436,63 / unit

Berdasarkan lampiran 3, laba kotor berdasarkan volume penjualan sesungguhnya dengan harga jual menurut anggaran menunjukkan angka sebesar Rp241.032.000,00. Dengan volume penjualan sebesar 565.000 unit. Jadi rata-rata labanya adalah sebesar :

$$\frac{241.032.000}{565.000} = \text{Rp } .426,61/\text{unit}$$

Jika memperhatikan anggaran rugi laba dan realisasi rugi laba, maka kita akan mengetahui bahwa kenaikan terhadap laba kotor, yaitu :

$$\text{Rp. } 246.694.000,00 - \text{Rp. } 231.200.000,00 = \text{Rp. } 15.494.000,00$$

Kenaikan laba kotor disebabkan oleh dua elemen laba kotor yaitu penjualan dan harga pokok penjualan. Untuk perubahan tersebut perlu dianalisis dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Selisih Penjualan

$$\text{Penjualan sesungguhnya} = \text{Rp. } 1.129.960.000,00$$

$$\text{Penjualan yang dianggarkan} = \underline{\text{Rp. } 1.054.000.000,00}$$

$$\text{Selisih penjualan (favourable)} = \underline{\text{Rp. } 75.960.000,00}$$

Selanjutnya selisih penjualan dianalisis penyebabnya ke dua macam selisih, yaitu

a) Perhitungan selisih harga jual

Volume penjualan sesungguhnya dengan harga jual sesungguhnya adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 2.200,00	=	Rp 206.250.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp 2.200,00	=	Rp 207.790.000,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.900,00	=	<u>Rp 715.920.000,00</u>
						Rp 1.129.960.000,00

Volume penjualan sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp2.400,00	=	Rp 225.000.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp2.400,00	=	Rp 226.680.000,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp1.700,00	=	Rp 640.560.000,00
						<u>Rp 1.092.240.000,00</u>

$$\text{Selisih harga jual (favourable)} = \underline{\text{Rp}37.720.000,00}$$

b) Perhitungan selisih volume penjualan

Volume penjualan sesungguhnya dengan harga pokok yang dianggarkan adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp1.800,00	=	Rp 168.750.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp1.800,00	=	Rp 170.010.000,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp1.360,00	=	<u>Rp 512.448.000,00</u>
						Rp 851.208.000,00

Volume penjualan yang dianggarkan dengan harga jual yang dianggarkan adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp2.400,00	=	Rp 225.000.000,00
Telur Panggang	=	80.000	x	Rp2.400,00	=	Rp 226.680.000,00
Telur Rebus	=	380.000	x	Rp1.700,00	=	<u>Rp 640.560.000,00</u>
						Rp 1.092.240.000,00

$$\text{Selisih volume penjualan (unfavourable)} = \underline{\text{Rp}(241.032.000,00)}$$

2. Selisih harga pokok penjualan

$$\text{Harga pokok penjualan sesungguhnya} = \text{Rp. } 883.266.000,00$$

$$\text{Harga pokok penjualan yang dianggarkan} = \underline{\text{Rp. } 822.800.000,00}$$

$$\text{Selisih harga pokok penjualan (unfavourable)} = \underline{\text{Rp } 60.466.000,00}$$

Selanjutnya selisih harga pokok penjualan dapat dianalisis penyebabnya ke dalam dua macam selisih, yaitu :

a) Perhitungan selisih harga pokok

Volume penjualan sesungguhnya dengan harga pokok yang sesungguhnya adalah:

Telur Asap	=	93.750	x	Rp 1.650,00	=	Rp 154.687.500,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp 1.650,00	=	Rp 155.842.500,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp 1.520,00	=	<u>Rp 572.736.000,00</u>
						Rp 883.266.000,00

Volume penjualan yang sesungguhnya dengan harga pokok yang dianggarkan adalah :

Telur Asap	=	93.750	x	Rp1.800,00	=	Rp 168.750.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp1.800,00	=	Rp 170.010.000,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp1.360,00	=	<u>Rp 512.448.000,00</u>
						Rp 851.208.000,00

Selisih harga pokok (unfavourable)Rp60.466.000,00

b) Perhitungan selisih volume harga pokok

Volume penjualan yang sesungguhnya dengan harga pokok yang dianggarkan adalah

Telur Asap	=	93.750	x	Rp1.800,00	=	Rp 168.750.000,00
Telur Panggang	=	94.450	x	Rp1.800,00	=	Rp 170.010.000,00
Telur Rebus	=	376.800	x	Rp1.360,00	=	<u>Rp 512.448.000,00</u>
						Rp 851.208.000,00

Volume penjualan yang dianggarkan dengan harga pokok yang dianggarkan adalah

Telur Asap	=	90.000	x	Rp1.800,00	=	Rp 162.000.000,00
Telur Panggang	=	80.000	x	Rp1.800,00	=	Rp 144.000.000,00
Telur Rebus	=	380.000	x	Rp1.360,00	=	<u>Rp 516.800.000,00</u>
						Rp 822.800.000,00

Selisih volume harga pokok (favourable)Rp28.408.000,00

Dari hasil analisis di atas, maka dapat memberikan keterangan tentang selisihnya laba kotor, perhitungan selisih-selisih tersebut apabila diringkas akan nampak pada tabel berikut ini :

Tabel 3. Hasil analisis laba kotor dengan metode anggaran pada perusahaan Eni Jaya Brebes

Jenis selisih	Pengaruh terhadap Laba Kotor	
	Menambah (Rp)	Mengurangi (Rp)
Selisih harga jual (favourable)	37.720.000,00	
Selisih volume penjualan (unfavourable)		241.032.000,00
Selisih harga pokok (favourable)	60.466.000,00	
Selisih volume harga pokok (favourable)	28.408.000,00	
Penurunan Laba Kotor	<u>126.594.000,00</u> <u>114.438.000,00</u>	241.032.000,00
	241.032.000,00	

Sumber : Data diolah, 2012

3. Selisih kuantitas atau volume bersih

Selanjutnya penulis akan menganalisis selisih volume bersih, yaitu :

Selisih volume penjualan (unfavourable)	=	Rp. 241.032.000,00
Selisih harga pokok harga pokok (unfavourable)	=	Rp. 60.466.000,00
Selisih volume bersih (favourable)	=	Rp 180.566.000,00

Selisih volume bersih ini kemudian dapat dianalisis lebih lanjut dalam selisih sales mix dan selisih volume penjualan akhir.

a. Selisih komposisi penjualan (sales mix variance)

Volume penjualan yang sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan adalah :

Telur Asap	=	93.750 x Rp 2.400,00	=	Rp 225.000.000,00
Telur Panggang	=	94.450 x Rp 2.400,00	=	Rp 226.680.000,00
Telur Rebus	=	376.800 x Rp 1.700,00	=	<u>Rp 640.560.000,00</u>
				Rp 1.092.240.000,00

Volume penjualan sesungguhnya dengan harga pokok yang dianggarkan adalah :

Telur Asap	=	93.750 x Rp1.800,00	=	Rp 168.750.000,00
Telur Panggang	=	94.450 x Rp1.800,00	=	Rp 170.010.000,00
Telur Rebus	=	376.800 x Rp1.360,00	=	<u>Rp 512.448.000,00</u>
				Rp 851.208.000,00
				Rp241.032.000,00

Volume penjualan sesungguhnya dengan laba kotor

rata-rata yang dianggarkan :

(565.000 x Rp420,36) Rp237.505.454,55

Selisih komposisi penjualan (favourable) Rp3.526.545,45

b. Perhitungan selisih volume penjualan akhir (final sales quantity variance)

Volume penjualan yang sesungguhnya dengan laba kotor

rata-rata yang dianggarkan :

(565.000 x Rp420,36) Rp 241.032.000,00

Volume penjualan yang dianggarkan dengan laba kotor

rata-rata tahun yang dianggarkan :

(550.000 x Rp420,36) Rp 231.200.000,00

Selisih volume penjualan akhir (favourable) Rp9.832.000,00

Perhitungan selisih-selisih harga tersebut di atas apabila diringkaskan akan nampak pada tabel 4 berikut ini :

Tabel 4. Hasil analisis laba kotor dengan metode tahun dasar dengan memasukan selisih sales mix pada perusahaan Eni Jaya Brebes

Jenis selisih	Pengaruh terhadap Laba Kotor	
	Menambah (Rp)	Mengurangi (Rp)
Selisih harga jual (favourable)	37.720.000,00	
Selisih harga pokok (unfavourable)		60.466.000,00
Selisih sales mix (favourable)	3.526.545,45	
Selisih volume penjualan (unfavourable)	9.832.000,00	
	51.078.545,45	60.466.000,00
Penurunan Laba Kotor	<u>9.387.454,55</u>	
	60.466.000,00	

Sumber : Data diolah, 2012

Perhitungan-perhitungan diatas telah memperlihatkan pada kita tentang analisis laba kotor melalui dua metode yaitu : metode tahun dasar dan metode anggaran. Dimana laba kotor tahun 2011 mengalami mengalami peningkatan apabila dibandingkan dengan tahun

sebelumnya, sedangkan apabila dibandingkan dengan anggaran, maka terjadi penurunan laba kotor. Untuk itu lebih ringkasnya kesimpulan penyebab selisih dari kedua metode tersebut dapat dilihat melalui tabel 5. Berikut ini :

Tabel 5. Perbedaan analisis laba kotor metode tahun dasar dan metode anggaran

Jenis Selisih	Pengaruh terhadap	
	Metode tahun dasar	Metode tahun anggaran
Selisih harga jual	Favourable	Favourable
Selisih volume penjualan	Favourable	Unfavourable
Selisih harga pokok	Unfavourable	Unfavourable
Selisih volume harga pokok	Unfavourable	Favourable
Selisih sales mix	Favourable	Favourable
Selisih volume penjualan akhir	Favourable	Unfavourable

Sumber : Data diolah, 2012

Dalam perbedaan dan persamaan pada tabel 5 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penyebab meningkatnya laba kotor melalui metode tahun dasar dikarenakan selisih yang menguntungkan pada harga jual, volume penjualan, sales mix dan volume penjualan akhir, sedangkan yang tidak menguntungkan penurunan laba kotor melalui metode anggaran disebabkan karena selisih yang tidak menguntungkan pada harga jual, volume penjualan, harga pokok dan volume penjualan akhir. Metode anggaran akan lebih baik digunakan dalam menganalisis laba kotor, karena dengan anggaran yang disusun baik merupakan petunjuk yang terbaik mengenai prestasi yang seharusnya (Mulyadi, 1991 : 141). Selain itu, dengan metode ini dapat kita mengetahui kelemahan-kelemahan secara khusus yang ada selama pelaksanaan operasi perusahaan pada periode 2011.

Analisis Selisih Yang Terjadi

Dari analisis laba kotor di atas maka di bawah ini akan dijelaskan selisih-selisih yang terjadi terutama ya-

ng menggunakan metode anggaran, yaitu sebagai berikut :

1. Selisih harga jual menunjukkan selisih tidak menguntungkan (unfavourable), yang dapat disebabkan oleh :
 - a) Harga jual yang tidak stabil bila dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya.
 - b) Harga jual produk yang terlalu tinggi sehingga tidak mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.
2. Selisih volume penjualan menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable), yang disebabkan oleh :
 - a) Promosi produk yang kurang baik sehingga daya beli konsumen terhadap barang ditawarkan menjadi menurun.
 - b) Kurang adanya daya beli terhadap barang-barang yang ditawarkan.
3. Selisih harga pokok menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable), yang disebabkan oleh :
 - a) Naiknya biaya produksi

- b) Pembelian bahan baku dengan harga yang tinggi.
- 4. Selisih volume harga pokok menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable), dapat disebabkan oleh :
 - a) Ketrampilan para pekerja.
 - b) Jam kerja yang dipergunakan secara efektif dan efisien.
- 5. Selisih komposisi penjualan (sales mix) menunjukkan selisih yang menguntungkan (favourable), yang mungkin disebabkan oleh beberapa produk yang terjual dapat menutupi produk yang tidak dapat terjual atau mengalami penurunan penjualan.

Berdasarkan analisis di atas dan perumusan masalah yang terjadi pada perusahaan Eni Jaya Brebes, maka dapat disimpulkan bahwa sebab-sebab timbulnya masalah penurunan laba kotor pada Perusahaan Eni Jaya adalah :

- 1. Selisih harga jual yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable)

Selisih harga jual menunjukkan kenaikan sebesar Rp. 37.720.000,00. Selisih harga jual ini diakibatkan oleh tidak stabilnya harga jual produk bila dibandingkan dengan perusahaan sejenis di Kabupaten Brebes. Perusahaan dalam menetapkan harga didasarkan anggaran terlalu tinggi dibandingkan perusahaan sejenis lainnya di Kabupaten Brebes. Hal ini dilakukan bertujuan untuk meningkatkan laba perusahaan. Namun pada realisasinya perusahaan harus menurunkan harga produknya, agar terjadi peningkatan volume penjualan. Untuk menggambarkan kondisi tersebut, maka dapat disajikan perbandingan harga telur asin yang serupa (jenis dan mutu yang sama) yang berlaku pada Perusahaan Eni Jaya pada tahun 2011 pada tabel 6.

Tabel 6. Daftar perbandingan harga telur asin periode 31 Desember 2011

Jenis Telur Asin	Eni Jaya (Rp)	COA (Rp)
Telur Asap	2.200	2.300
Telur Panggang	2.200	2.300
Telur Rebus	1.900	2.000

Sumber : Perusahaan Eni Jaya Brebes, 2012

- 2. Selisih volume penjualan menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable)

Kondisi ini diakibatkan oleh adanya penurunan volume penjualan pada tahun 2011 terutama untuk

Setelah melihat sebab-sebab terjadinya penurunan laba kotor di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penurunan yang paling besar terletak pada selisih harga jual dibanding dengan selisih-selisih yang lain. Kenaikan laba kotor yang disebabkan oleh selisih-selisih harga jual pada Perusahaan Eni Jaya yaitu sebesar Rp. 37.720.000,00, selisih volume penjualan adalah sebesar

28.408.000,00 dan selisih harga pokok penjualan adalah sebesar Rp. 60.466.000,00.

Selisih harga jual yang sebesar Rp. 37.720.000,00 dapat dianalisis lebih lanjut berdasarkan besarnya selisih dari tiap jenis produk, yaitu sebagai berikut :

Selisih Produk A =

Kuantitas sesungguhnya produk A (harga jual sesungguhnya produk A – harga jual produk A yang dianggarkan)

1. Telur asin asap
93.750 (Rp. 2.200 – Rp. 2.400)
= Rp. 18.750.000,00 (UF)
2. Telur asin panggang
94.450 (Rp. 2.200 – Rp. 2.400)
= Rp. 18.890.000,00 (UF)
3. Telur asin rebus
376.800 (Rp. 1.900 – Rp. 1.700)
= Rp. 75.360.000,00 (F)
Rp. 37.720.000,00 (F)

Setelah dihitung selisih harga jual dari masing-masing jenis produk, maka dapat disimpulkan bahwa kenaikan laba kotor yang disebabkan oleh selisih harga jual sebesar Rp. 37.720.000,00 disebabkan oleh masing-masing produk menunjukkan selisih yang berbeda, yaitu selisih harga jual untuk telur. Telur asap menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan sebesar Rp. 18.750.000, telur panggang menunjukkan selisih tidak menguntungkan sebesar Rp. 18.890.000,00 dan telur rebus menunjukkan selisih yang menguntungkan sebesar Rp 75.360.000,00.

Selisih harga jual yang terjadi pada perusahaan Eni Jaya berdasarkan anggaran disebabkan karena perusahaan dalam menetapkan anggaran kurang

adanya pertimbangan dalam memprediksi kenaikan biaya produksi, sehingga biaya yang dikeluarkan pada realisasinya melebihi biaya yang dianggarkan.

Kemudian perusahaan di dalam menetapkan besarnya prosentase laba yang dianggarkan, hanya didasarkan pada pengalaman dan juga keuntungan yang ingin dicapai, kurang melihat kondisi pesaing. Karena apabila perusahaan menetapkan prosentase laba hanya karena pengalaman dan keuntungan yang ingin dicapai, maka perusahaan cenderung memberikan prosentase laba yang besar, sehingga harga jual menjadi tinggi melebihi dari pesaing. Dampak dari harga jual yang tinggi tersebut, maka kuantitas penjualan akan menurun. Oleh karena itu perusahaan Eni Jaya pada realisasi tahun 2011 menurunkan harga jualnya, selain karena melihat kondisi pesaing juga untuk meningkatkan kuantitas penjualan agar laba yang diharapkan dapat tercapai.

Di bawah ini dapat dilihat prosentase perbandingan laba pada tahun 2010, anggaran tahun 2011 serta realisasi tahun 2011 pada tabel 7 sebagai berikut :

Tabel 7. Prosentase laba perusahaan Eni Jaya

Jenis Telur Asin	Tahun Anggaran 2010	Tahun Anggaran 2011	Realisasi 2011
Telur Asap	25%	25%	20%
Telur Panggang	25%	25%	25%
Telur Rebus	20%	20%	20%

Sumber : Data diolah, 2012

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat dilihat prosentase laba yang diharapkan oleh perusahaan pada anggaran yang terlalu besar dari tahun sebelumnya, yaitu tahun 2010. Bahkan kenaikan prosentase laba yang diharapkan mencapai rata-rata 5% dari setiap jenis produknya. Sedangkan yang terealisasi pada tahun 2011, kenaikan

prosentase laba hanya berkisar rata-rata 0% tiap jenis produknya, sehingga terjadi selisih harga jual yang merugikan khususnya untuk produk telur asin panggang.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa, analisis laba kotor dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam mene-

tapkan harga jual. Dimana setelah dianalisis selisih laba kotor, maka ditemukan selisih-selisih yang tidak menguntungkan yang menyebabkan laba kotor menurun dari yang dianggarkan. Terutama selisih yang diakibatkan oleh harga jual. Kemudian selisih-selisih tersebut dianalisis lebih lanjut dan dicari penyebab penyimpangannya. Kemudian perusahaan dapat mengambil tindakan atas penyimpangan untuk dicari pemecahannya sehingga dapat meminimalkan penyimpangan yang terjadi, yaitu dengan melakukan analisis lebih lanjut terhadap bagian atau biaya apa yang menyebabkan terjadinya selisih, dan siapa pihak yang bertanggung jawab terhadap penyimpangan tersebut sehingga dapat dilakukan perbaikan dimasa mendatang.

Dalam upaya meningkatkan laba kotor perusahaan sesuai dengan anggaran, maka perusahaan perlu merencanakan anggaran biaya produksi dengan lebih hati-hati dan perlu adanya pertimbangan agar biaya produksi yang dikeluarkan pada realisasinya tidak melebihi dari yang dianggarkan. Karena tinggi rendahnya biaya produksi juga mempengaruhi pada tinggi rendahnya harga jual. Selain itu juga perusahaan harus lebih berhati-hati dalam menetapkan harga jual produk yang dianggarkan, agar dapat terealisasi dengan baik dan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Dengan penetapan harga jual yang tepat dan juga promosi yang baik, maka penjualan akan meningkat, sehingga laba yang diharapkan pun dapat meningkat.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap perusahaan Eni Jaya terdapat beberapa kesimpulan yang perlu dikemukakan. Adapun kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Hasil analisis laba kotor menunjukkan :
 - a) Selisih harga jual menunjukkan selisih tidak menguntungkan (unfavourable), yang dapat disebabkan oleh harga jual yang tidak stabil bila dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya dan harga jual produk yang terlalu tinggi sehingga tidak mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.
 - b) Selisih volume penjualan menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable), yang disebabkan oleh promosi produk yang kurang baik sehingga daya beli konsumen terhadap barang ditawarkan menjadi menurun dan Kurang adanya daya beli terhadap barang-barang yang ditawarkan.
 - c) Selisih harga pokok menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable), yang disebabkan oleh naiknya biaya produksi dan pembelian bahan baku dengan harga yang tinggi.
 - d) Selisih volume harga pokok menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (unfavourable), dapat disebabkan oleh ketrampilan para pekerja dan jam kerja yang dipergunakan secara efektif dan efisien.
 - e) Selisih komposisi penjualan (sales mix) menunjukkan selisih yang menguntungkan (favourable), yang mungkin disebabkan oleh beberapa produk yang terjual dapat menutupi produk yang tidak dapat terjual atau mengalami penurunan penjualan.
2. Berdasarkan selisih yang terjadi, selisih harga jual yang mengalami penurunan paling besar. Hal ini disebabkan karena perusahaan terlalu tinggi dalam menetapkan prosentase

laba yang dianggarkan dibandingkan dengan harga dari perusahaan lain yang sejenis, sehingga pada realisasinya perusahaan tidak dapat menggunakan harga anggaran tersebut dikarenakan harga pesaing lebih rendah. Karena apabila perusahaan tetap memberi prosentase laba seperti yang dianggarkan, maka volume penjualan akan menurun drastis, dikarenakan penurunan permintaan yang disebabkan mahalanya harga produk.

3. Analisis laba kotor dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam menetapkan harga jual. Dimana setelah dianalisis selisih laba kotornya, maka ditemukan selisih-selisih yang tidak menguntungkan yang menyebabkan laba kotor menurun dari yang dianggarkan. Terutama selisih yang diakibatkan oleh harga jual. Kemudian selisih-selisih tersebut dianalisis lebih lanjut dan dicari penyebab penyimpangannya. Kemudian perusahaan dapat mengambil tindakan atas penyimpangan untuk dicari pemecahannya sehingga dapat meminimalkan penyimpangan yang terjadi, yaitu dengan melakukan analisis lebih lanjut terhadap bagian atau biaya apa yang menyebabkan terjadinya selisih, dan siapa pihak yang bertanggung jawab terhadap penyimpangan tersebut sehingga dapat dilakukan perbaikan dimasa mendatang.

Saran

Berdasarkan penelitian tersebut, maka pemecahan masalah yang perlu disampaikan adalah :

1. Perusahaan perlu merencanakan anggaran biaya produksi dengan lebih hati-hati dan perlu adanya pertim-

bulan-pertimbangan agar biaya produksi yang dikeluarkan pada realisasinya tidak melebihi dari yang dianggarkan. Karena tinggi rendahnya biaya produksi juga mempengaruhi pada tinggi rendahnya harga jual.

2. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan dalam menetapkan harga produknya. Harga yang ditetapkan tersebut haruslah mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis agar kuantitas penjualan dapat meningkat sehingga laba yang diharapkan oleh perusahaan pun dapat tercapai.
3. Perusahaan di dalam menetapkan besarnya prosentase laba yang diharapkan selain didasarkan pada pengalaman dan juga keuntungan yang ingin dicapai, hendaknya juga melihat kondisi pesaing. Karena apabila perusahaan menetapkan prosentase laba hanya karena pengalaman dan keuntungan yang ingin dicapai, maka perusahaan cenderung memberikan prosentase laba yang besar, sehingga harga jual menjadi tinggi melebihi harga dari pesaing. Dampak dari harga jual yang tinggi tersebut, maka kuantitas penjualan akan menurun sehingga laba perusahaan pun menjadi menurun.
4. Perusahaan hendaknya perlu mengambil tindakan atas penyimpangan yang terjadi untuk dicari pemecahannya sehingga dapat meminimalkan penyimpangan yang terjadi, yaitu dengan melakukan analisis lebih lanjut terhadap bagian atau biaya apa yang menyebabkan terjadinya selisih, dan siapa pihak yang bertanggung jawab terhadap penyimpangan tersebut sehingga dapat dilakukan perbaikan dimasa mendatang.

Daftar Pustaka

- Alma, Buchari. 2005, Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa. Edisi Revisi. Bandung Alfabeta.
- Faisal, Sanapiah. 1995. Format-Format Penelitian Sosial : Dasar-dasar dan Aplikasi. Jakarta : Rajawali Pers.
- Hansen, D. R. & Mowen, M.M. 2001. Manajemen Biaya. Jakarta : Salemba Empat
- Hornngren, C.T, dkk. 2005. Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial. Edisi 2. Jilid 1. Jakarta : PT. INDEKS.
- Indriantoro, N. Dan Supomo, B. 2002. Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi & Manejemen, Edisi 1. Yogyakarta :BPFE.
- Kotler, P. & Amstrong, G. 2004. Dasar-dasar Pemasaran. Edisi 9. Jiilid 1. Jakarta : PT. Indeks.
- McCarthy &Perreault. 1995. Intisari Pemasaran : Sebuah Ancangan Manajerial Global. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Mulyadi, 2001. Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa. Edisi 3. Jakarta : Salemba Empat.
- Nafarin, M. 2000. Penganggaran Perusahaan. Jakarta : salemba Empat.
- Nasir, M. 2003. Metode Penelitian. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Polimeni & Cashin. 1986. Teori dan Soal-soal Akuntansi Biaya. Volume 2. Jakarta : Erlangga
- Sugiyono. 2005. Metode Penelitian Administrasi. Bandung : CV. Alfabeta.
- Supryono, R.A. 2000. Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan. Edisi 2. Buku 2. yogyakarta : BPFE.
- _____, 2001. Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen. Edisi 1. Yogyakarta : BPFE.
- Umar, H. 2003. Riset Akuntansi. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Winardi. 1992. Harga dan Penetapan Harga dalam Bidang Pemasaran (Marketing). Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.