

# ANALISIS PERUBAHAN LABA KOTOR

1

- Perubahan dalam laba kotor (gross profit) perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang merugikan (penurunan).
  - Pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh 2 faktor yaitu:
    1. Faktor Penjualan
    2. Faktor Harga Pokok Penjualan
- Laba kotor = Penjualan - HPP

1. Hasil penjualan dapat disebabkan oleh:
  - a. perubahan harga jual persatuan produk
  - b. Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual/dihasilkan.
2. Perubahan Harga Pokok Penjualan dapat disebabkan:
  - a. Perubahan harga pokok rata-rata persatuan
  - b. Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual.

# 4 Faktor Penyebab Perubahan Laba Kotor

1. Perubahan Harga Jual (Sales Price Variance).
2. Perubahan Kwantitas produk yang dijual (sales volume variance).
3. Perubahan Harga Pokok Penjualan per satuan produk (cost price variance)
4. Perubahan kuantitas harga Pokok penjualan (cost volume variance)

# 1. Sales Price Variance

- Perubahan harga jual yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya.
- $(HJ2 - HJ1)K2$
- HJ1 = Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.
- HJ2 = Harga jual per satuan produk yang sesungguhnya.
- K2 = Kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual

- Apabila  $(HJ2 - HJ1)$  menunjukkan angka positif berarti ada kenaikan harga, menguntungkan.
- Sebaliknya bila  $(hj2-hj1)$  negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

## 2. Sales Volume Variance

- Perubahan kuantitas produk yang dijual yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan/tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual (direalisasi).
- $(K2 - K1) HJ1$
- K2 = Kuantitas penjualan sesungguhnya
- K1 = Kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.
- HJ 1= Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan (tahun sebelumnya)

- Bila  $(K2 - K1)$  menghasilkan angka positif berarti adanya peningkatan penjualan, menguntungkan.
- Bila  $(K2 - K1)$  negatif menunjukkan adanya penurunan kuantitas penjualan, merugikan.

## 3. Cost Price Variance

- Perubahan Harga Pokok Penjualan Persatuan Yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk menurut budget atau tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.
- $(HPP2 - HPP1) K2$
- $HPP2$  = HPP yang sesungguhnya
- $HPP1$  = HPP menurut budget atau tahun sebelumnya.
- $K2$  = Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual.
- Bila  $(HPP2 - HPP1) =$  positif, ada kenaikan biaya (HPP) artinya merugikan.
- Sebaliknya bila  $(HPP2 - HPP1)$  negatif menguntungkan

## 4. Cost Volume Variance

- Yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas/volume yang dijual atau yang diproduksi.
- $(K2 - K1) \text{ HPP1}$
- $K2$  = kuantitas produk yang sesungguhnya dijual/dihasilkan.
- $K1$  = Kuantitas produk menurut bdtget (tahun sebelumnya).
- $\text{HPP1}$  = HPP persatuan barang menurut budget
- Bila  $(K2 - K1) = \text{positif}$ , merugikan dan sebaliknya

Tahun	2013	2014	perubahan
Penjualan netto	Rp 200 000	Rp 253 000	Rp 53 000
H P P	Rp 150 000	Rp 181 125	Rp 31 125
Laba Kotor	Rp 50 000	Rp 71 875	Rp 21 875
Kuantitas terjual	1000	1150	150
Harga jual persatuan	Rp 200	Rp 220	Rp 20
Harga pokok persatuan	Rp 150	Rp 157,50	Rp 7,50

# Perhitungan

1. Selisih harga jual (*Sales Price Variance*)

$$= (HJ2 - HJ1) K2$$

$$= (Rp\ 220 - Rp200) 1150$$

$$= Rp\ 23\ 000\ (\text{laba})$$

2. Selisih Volume Penjualan (*Sales Volume Variance*)

$$= (K2 - K1) HJ1$$

$$= (1150 - 1000) Rp\ 200$$

$$= Rp\ 30\ 000\ (\text{laba})$$

3. Selisih Harga Pokok Penjualan (*Cost Price Variance*)

$$= (\text{HPP2} - \text{HPP1}) \text{ K2}$$

$$= (\text{Rp } 157,50 - \text{Rp } 150) 1150$$

$$= \text{Rp } 8.625 \text{ (rugi)}$$

4. Selisih Volume HPP (*Cost Volume Variance*)

$$= (\text{K2} - \text{K1}) \text{ HPP1}$$

$$= (1150 - 1000) \text{ Rp } 150$$

$$= \text{Rp } 22.500,- \text{ (rugi)}$$

# Laporan Perubahan Laba kotor

⊙ Kenaikan penjualan disebabkan:	
1. Kenaikan harga jual	Rp 23 000,-
2. Kenaikan kuantitas penjualan	<u>Rp 30 000,-</u>
	<u>Rp 53 000,-</u>
⊙ Kenaikan HPP disebabkan:	
1. Kenaikan Hp persatuan produk	Rp 8 625,-
2. Kenaikan Kuantitas HPP	<u>Rp 22 500,-</u>
jumlah	<u>Rp 31.125,-</u>
Kenaikan laba kotor	<u>Rp 21 875,-</u>

# Kasus 1

Anggaran dan realisasi PT Abadi tahun 2014 :

	Anggaran	Realisasi
⊙ Hasil Penjualan :	Rp 3,712 juta	Rp 2,80 jt
⊙ H P P :	Rp 2,475 juta	Rp 1,96 jt
⊙ Laba kotor :	Rp 1,237 juta	Rp 0,84 jt
⊙ Volume terjual :	16 500 unit	14 000 unit

Diminta : buat laporan perubahan laba kotor

## KASUS 2

PT "X" membuat hanya satu macam produk. Laba kotor yang diperoleh menurut budget dibandingkan yang sebenarnya sebagai berikut:

Laba kotor menurut budget:

Penjualan: 1.000kg @ Rp 500,00	= Rp 500.000,00	
Harga pokok penjualan: 1.000kg @ Rp 400,00	= <u>Rp 400.000,00</u>	
	Laba kotor	Rp 100.000,00

Laba kotor sebenarnya:

Penjualan: 900kg @ Rp 600,00	= Rp 540.000,00	
Harga pokok penjualan: 900kg @ Rp 450,00	= <u>Rp 405.000,00</u>	
	Laba kotor	<u>Rp 135.000,00</u>
	Selisih	<u>Rp 35.000,00</u>

Diminta:

Analisislah penyebab dari perubahan tersebut.

# Analisis Laba Kotor untuk perusahaan yang menjual lebih dari 1 jenis produk:

Apabila perusahaan menjual lebih dari satu jenis produk, maka selisih volume total (gabungan dari selisih volume penjualan dan selisih volume harga pokok penjualan) dapat dianalisis lebih lanjut atau dipecah menjadi dua komponen yaitu:

- a. Selisih Komposisi Produk Yang Terjual (Sales Mix Variance), yaitu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan komposisi produk yang dijual sebenarnya dengan yang dianggarkan. Bisa dirumuskan sebagai berikut:  
= (Komposisi penjualan sesungguhnya – Komposisi penjualan yang dianggarkan) x Laba Kotor per unit.
- b. Selisih Volume Penjualan Akhir (Final Sales Volume Variance), yaitu perubahan laba kotor yang penyebabnya hanyalah karena kuantitas produk yang dijual, dirumuskan sebagai berikut:  
= (Volume penjualan sesungguhnya – Volume penjualan yg dianggarkan) x Laba Kotor rata-rata per unit yg dianggarkan)

Contoh:

18

Suatu perusahaan menjual tiga jenis produk yaitu A, B, dan C.

Anggaran dan realisasi penjualan selama tahun 2014 sebagai berikut:

Anggaran penjualan tahun 2014:

Jenis	Penjualan (unit)	Harga Jual/unit (Rp)	Jumlah (Rp)	Harga Pokok/unit (Rp)	Jumlah (Rp)	Laba Kotor	
						Per unit (Rp)	Jumlah (Rp)
A	6.000	15	90.000	12	72.000	3	18.000
B	3.500	12	42.000	10	35.000	2	7.000
C	1.000	10	10.000	8,75	8.750	1,25	1.250
	10.500	13	142.000	11,02	115.750	2,50	26.250

Realisasi penjualan tahun 2014:

Jenis	Penjualan (unit)	Harga Jual/unit (Rp)	Jumlah (Rp)	Harga Pokok/unit (Rp)	Jumlah (Rp)	Laba Kotor	
						Per unit (Rp)	Jumlah (Rp)
A	5.112	16	81.792	13,98	71.465	2,02	10.327
B	4.208	12	50.496	9,72	40.701	2,28	9.593
C	1.105	10	9.945	8,83	9.757	2,17	108
	10.425		142.233		122.213		20.110

Diminta: <http://www.deden08m.com>

Analisislah perubahan laba kotor yang terjadi.