

# Analisis laba kotor

# Pengantar

Setelah kita pelajari Analisis CVP. Perkiraan laba disusun dan dilaksanakan dengan baik agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan. Penyimpangan yang terjadi harus segera diambil tindakan koreksi. Dengan melakukan analisis CVP dan Analisis Laba Kotor yang akan dipelajari, maka perbedaan yang terjadi dapat segera diketahui penyebabnya.

# Deskripsi laba kotor dan analisisnya

Laba Kotor adalah selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan dalam periode tertentu. Laba kotor disebut juga gross margin.

Analisis laba kotor merupakan bagian analisis laba. Analisis laba kotor adalah memecah atau membagi menjadi elemen atau bagian yang lebih kecil dengan tujuan untuk menentukan penyebab penyimpangan laba kotor dan untuk mengetahui hubungan antar elemen-elemen tersebut

# Analisis perubahan laba kotor

Laba kotor (gross profit) perlu dianalisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), sehingga dapat diambil tindakan seperlunya untuk periode berikutnya. Perubahan Laba Kotor Pada dasarnya disebabkan oleh 2 faktor:

1. Faktor hasil penjualan
2. Faktor harga pokok penjualan

# ELEMEN YANG MENENTUKAN PERUBAHAN LABA KOTOR

- Penjualan, yang ditentukan oleh:
  1. Harga jual per unit
  2. Volume penjualan
- Harga Pokok Penjualan, yang ditentukan oleh:
  1. Harga pokok penjualan per unit
  2. Volume penjualan

# Selisih laba kotor

- Rumus Selisih laba kotor = (Penjualan sesungguhnya - HPP sesungguhnya) - (Anggaran penjualan - Anggaran HPP) Atau,
- = laba kotor sesungguhnya - anggaran laba kotor

# Analisis laba kotor

- Selisih laba kotor dianalisis lebih lanjut ke dalam:
- Analisis selisih penjualan, yang meliputi analisis:
  1. Selisih harga jual
  2. Selisih volume/kuantitas penjualan
- Analisis Selisih HPP, yang meliputi analisis
  1. harga HPP.
  2. Selisih volume/kuantitas HPP

# 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.



# Selisih harga jual

- Selisih harga jual adalah selisih yang timbul karena perbedaan antara harga jual sesungguhnya dibandingkan dengan harga jual yang dianggarkan.
- Rumus selisih harga jual :
- = volume penjualan x (Harga jual per unit ssg – Harga jual per unit yang dianggarkan)
- Jika harga jual sesungguhnya > Harga jual per unit yang dianggarkan maka selisih harga jual menguntungkan
- Jika harga jual sesungguhnya < Harga jual per unit yang dianggarkan maka selisih harga jual 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.

# Selisih kuantitas penjualan

- Selisih kuantitas penjualan adalah selisih penjualan yang disebabkan perbedaan antara kuantitas penjualan sesungguhnya dengan kuantitas penjualan yang dianggarkan.
- Rumus Selisih kuantitas penjualan:
- = Harga jual per unit dianggarkan x (volume penj ssg – volume penj yang dianggarkan)
- Jika volume penj sesungguhnya  $>$  volume penj yang dianggarkan maka selisih kuantitas penjualan menguntungkan.
- Jika volume penj sesungguhnya  $<$  volume penj yang dianggarkan maka selisih kuantitas penjualan merugikan.

## 3. Cost Price Variance

- Perubahan Harga Pokok Penjualan per satuan 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

# Selisih harga harga pokok penjualan

- Selisih harga- harga pokok penjualan adalah selisih yang timbul karena perbedaan harga pokok penjualan sesungguhnya dibandingkan dengan harga pokok penjualan yang dianggarkan.
- Rumus Selisih harga- harga pokok penjualan:
- = (volume penj ssg x harga HPP per unit ssg) – (volume penj dianggarkan x Harga HPP per unit dianggarkan)
- Jika HPP sesungguhnya > HPP yang dianggarkan maka selisih harga- harga pokok penjualan menguntungkan.
- Jika HPP sesungguhnya < HPP yang dianggarkan maka selisih harga- harga pokok penjualan merugikan.

## 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 bdtet (tahun sebelumnya).
- $\text{HPP1}$  = HPP persatuan barang menurut budget
- Bila  $(K2 - K1) = \text{positif}$ , merugikan dan sebaliknya

# Selisih kuantitas HPP

- Selisih kuantitas harga pokok penjualan adalah selisih harga pokok penjualan yang timbulnya disebabkan perbedaan antara kuantitas penjualan yang sesungguhnya dibandingkan dengan kuantitas penjualan yang dianggarkan. Sifat selisih ini selalu berlawanan dengan dengan sifat selisih kuantitas penjualan.
- Rumus selisih kuantitas harga pokok penjualan
- = kuantitas penj ssg x harga harga pokok penj per unit dianggarkan) - (kuantitas penj dianggarkan x harga harga pokok penj per unit dianggarkan)
- Jika kuantitas penj sesungguhnya > kuantitas penj yang dianggarkan maka selisih kuantitas harga pokok penjualan merugikan.
- Jika kuantitas penj sesungguhnya < kuantitas penj yang dianggarkan maka selisih kuantitas harga pokok penjualan menguntungkan

# Selisih kuantitas bersih

- Selisih kuantitas bersih dapat dihitung dengan menjumlahkan selisih kuantitas penjualan dengan selisih kuantitas harga pokok penjualan.
- Jika perusahaan menjual produk lebih dari satu macam maka dapat dianalisis lebih lanjut ke dalam dua penyebab selisih, yaitu: Selisih komposisi penjualan dan Selisih kuantitas penjualan final.



# Selisih komposisi penjualan

- Selisih komposisi penjualan adalah selisih yang timbul disebabkan perbedaan laba kotor pada komposisi sesungguhnya dibandingkan dengan laba kotor pada komposisi yang dianggarkan.
- Jika laba kotor pada komposisi sesungguhnya  $>$  laba kotor pada komposisi yang dianggarkan maka selisih komposisi penjualan menguntungkan.
- Jika laba kotor pada komposisi sesungguhnya  $<$  laba kotor pada komposisi yang dianggarkan maka selisih komposisi penjualan merugikan.
- Rumus Selisih komposisi penjualan
- = Laba kotor pd komposisi ssg - Laba kotor pd komposisi dianggarkan
- = (kuantitas ssg setiap jenis produk dijual x laba kotor dianggarkan setiap jenis produk per unit) - (total kuantitas ssg yang dijual x laba kotor rata-rata per unit dianggarkan)

# Selisih Kuantitas penjualan final

- Selisih kuantitas penjualan final adalah selisih yang timbulnya disebabkan perbedaan antara laba kotor pada komposisi yang dianggarkan dengan laba kotor yang dianggarkan untuk periode yang bersangkutan.
- Jika laba kotor pada komposisi yang dianggarkan > laba kotor yang dianggarkan maka selisih kuantitas penjualan final menguntungkan.
- Jika laba kotor pada komposisi yang dianggarkan < laba kotor yang dianggarkan maka selisih kuantitas penjualan final merugikan.
- Rumus Selisih kuantitas penjualan final
- = (total kuantitas ssg yang dijual x laba kotor rata-rata dianggarkan) – (kuantitas penj dianggarkan setiap produk)

# Contoh

Tahun	2015	2016	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

# Perhitungannya

- 1. Perubahan harga jual
  - $(HJ2 - HJ1) K2$
  - $(Rp\ 220 - Rp\ 200) 1150 = Rp\ 23\ 000$  (laba)
- 2. Perubahan Kwantitas terjual
  - $(K2 - K1) HJ1$
  - $(1150 - 1000) Rp\ 200$
  - $= Rp\ 30\ 000$  (laba)
- 3. Perubahan HPP
  - $(HPP2 - HPP1) K2$
  - $(Rp\ 157,50 - Rp\ 150) 1150 = Rp\ 8625$  (rugi)
- 4. Perubahan Kuantitas HPP
  - $(K2 - K1) HPP1$
  - $(1150 - 1000) Rp\ 150 = Rp\ 22\ 500,-$  (rugi)

# Laporan perubahan laba kotor

- Kenaikan penjualan disebabkan :
  - 1. Kenaikan harga jual Rp 23.000,-
  - 2. Kenaikan kuantitas penjualan Rp 30.000,- +
  - Rp 53.000,-
- Kenaikan HPP disebabkan :
  - 1. Kenaikan Hp persatuan produk Rp 8.625,-
  - 2. Kenaikan Kuantitas HPP Rp 22.500,- +
  - jumlah Rp 31.125,-
- Kenaikan laba kotor Rp 21 875,-

Terima kasih