

ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT  
INFORMASI MANAJEMEN DALAM  
PERENCANAAN LABA  
(Studi pada PT. Pesona Remaja Malang)

SKRIPSI

Oleh :  
Islami Dwi Kartika Rahmawati  
NIM 02220101



JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MALANG  
2007

## HALAMAN PENGANTAR

ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT INFORMASI  
MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA  
(Studi pada PT. Pesona Remaja)

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Negeri (UIN) Malang  
Untuk memenuhi Salah satu Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Strata satu S-1

Oleh :  
Islami Dwi Kartika Rahmawati  
NIM 02220101

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MALANG  
2007

# LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT INFORMASI  
MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA  
(Studi pada PT Pesona Remaja Malang)

SKRIPSI

Oleh :  
Islami Dwi Kartika Rahmawati  
NIM 02220101

Telah Disetujui oleh:  
Dosen Pembimbing

Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE.,MM  
NIP. 150 294 653

Mengetahui :  
Dekan,

Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA  
NIP. 150231828

## HALAMAN PENGESAHAN

### ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT INFORMASI MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA (Studi pada PT. Pesona Remaja)

#### SKRIPSI

Islami Dwi Kartika Rahmawati  
Nim. 02220101

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada tanggal 21 Juli 2007

Susunan Dewan Penguji	Tanda Tangan
1.Ketua penguji <u>H.Ahmad Djalaluddin, Lc., MA</u> Nip. 15036 783	:( )
2.Sekretaris/ Pembimbing <u>Ahmad Fahrudin A, SE., MM</u> Nip. 150294653	:( )
3.Penguji utama <u>Drs. Agus Sucipto, MM</u> Nip. 150327243	:( )

Disahkan oleh :  
Dekan,

Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA  
Nip. 150231828

## MOTTO

مَثَلُ الْمُؤْمِنِ مَثَلُ التَّاجِرِ، لَا يُسَلِّمُ لَهُ رِبْحُهُ حَتَّى يُسَلِّمَ لَهُ  
رَأْسُ مَالِهِ كَذَلِكَ الْمُؤْمِنُ لَا تُسَلِّمُ لَهُ نَوَافِلُهُ حَتَّى تُسَلِّمَ  
فَرَائِضُهُ (مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ)

*Artinya:*

*"Seorang mukmin itu bagaikan seorang pedagang, dia tidak akan menerima laba sebelum ia mendapatkan modal pokoknya. Demikian juga, seorang mukmin tidak akan mendapatkan amalan-amalan sunnahnya sebelum ia menerima amalan-amalan wajibnya".(Bukhari Muslim).*

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Islami Dwi Kartika Rahmawati

NIM : 02220101

Fak/Jur : Ekonomi/Manajemen

Alamat : Jl. Kertosentono 25 Malang

Menyatakan bahwa "SKRIPSI" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan Judul:

"Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Informasi Manajemen Dalam Perencanaan Laba ( Studi pada PT. Pesona Remaja Malang)

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan "duplikasi" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada 'klaim' dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, Juli 2007  
Hormat saya,

Islami Dwi Kartika R.  
NIM: 02220101

## Persembahan

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

Ayahanda (Aly Mukri Alm.) dan Ibunda (Suci Rohandayani) yang tak pernah letih dalam mencari nafkah dan tak pernah lupa mendo'akan putra-putrinya.

Kakakku (Arif Iskandar F., SE) and Kakak Ipar (Evi Wulandari, SE) yang telah memberikan kasih sayang dan perhatiannya serta adikku (Hetik Tri W, Amd. akper) yang selalu menemaniku dalam suka dan duka dalam penulisan skripsi ini.

Fauzan thanks engkau telah mewarnai kehidupanku yang penuh lika liku and terima kasih to semua yang engkau berikan pada-Q tanpa kamu mungkin q gak bisa sampai selesai skripsi. terima kasih juga atas bantauannya (laptop ma belalangnya).

Teman-temanku Kertosentono 25: Aniex, Dodot, Faiza, Sasa, lam diyah, anik UB (terima kasih untuk semua dukungan dan persahabatan yang kalian berikan, tanpa kalian aku ga' bisa merasakan tangis, tawa dan bahagia),

Mas Ichan, S.Hum (terima kasih untuk nasehat-nasehat dan informasinya dan terima kasih telah menjadi sahabat-Q)

Teman-temanku geng Biru '02 thanx all untuk persahabatan yang Q-ta lalui selama mengikuti perkuliahan)

## KATA PENGANTAR

Syukur al-Hamdulillah peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan segala Karunia, rahmat serta hidayah-Nya kepada Nabi Muhammad saw dan umatnya.

Disini peneliti ingin mengucapkan terimah kasih atas segala yang telah dilakukan untuk terciptanya hasil peneliti ini sebagai karya ilmiah yang disusun mahasiswa dalam rangka meyelesaikan studi program sarjana strata satu untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi.

1. Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor UIN Malang.
2. Drs. H. A.Muhtadi Ridwan, M.A, selaku dekan Fakultas Ekonomi UIN Malang.
3. Bapak Ahmad Fahrudin Alamsyah, S.E, M.M, selaku dosen pembimbing yang dengan ikhlas dan sabar dalam memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak H. M. Mochtar dan beserta stafnya yang telah memberikan tempat kepada peneliti dalam pengambilan data.
5. Bapak/Ibu dosen dan karyawan yang telah membantu selama kuliah di UIN Malang.
6. Ayahanda (Alm.) dan Ibunda yang telah memberikan do'a ,kasih sayang dan dukungannya selama ini.
7. Sahabat-sahabatku Kertosentono (Aniex, Dodot, Faiza, Sasa, lam, Diyah, Emi, Pentul, Toyeng ) terima kasih telah memberikan warna dalam segala kesedihan dan kesenangan yang begitu indah.
8. Mas Ichan, S.Hum dan Fauzan terima kasih atas bantuan dan nasehat-nasehatnya yang sudah diberikan.
9. Rekan-rekanku angkatan '02 terima kasih telah memberikan arti sebuah persahabatan.

10. Teman-temanku yang gak bisa ku sebutkan satu persatu thanx untuk semuanya.

Semoga Allah membalas semua jasa-jasa yang telah beliau berikan, kesempurnaan hanya milik Allah, kekurangan punya saya , oleh karena itu penulis berterima kasih dan akhirnya penulis menyadari bahwa penulisan ini jauh dari kesempurnaan.

Karena hanya kepada Allah peneliti memohon, semoga penelitian ini sangat memberi arti dan bermanfaat bagi peneliti dan dapat membantu semua pihak dimasa yang akan datang. Amin,....

Malang, Juli 2007

Peneliti

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
ABSTRAK .....	xi

### BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Sistematika Pembahasan.....	6

### BAB II : KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu.....	8
B. Laporan Keuangan.....	11
1. Pengertian Laporan Keuangan .....	11
2. Tujuan Laporan Keuangan.....	14
3. Fungsi Laporan Keuangan .....	16
4. Karakteristik Laporan Keuangan.....	16
5. Keterbatasan Laporan Keuangan .....	19

C. Pengertian Laba Kotor .....	20
D. Manfaat Kegunaan Analisis Laba Kotor.....	23
E. Komponen Pembentuk Laba Kotor .....	24
F. Sebab-sebab Perubahan Laba Kotor.....	26
G. Hubungan antara Hasil penjualan, harga pokok penjualan dan Laba Kotor .....	29
H. Analisis Laba Kotor sebagai Alat Informasi Manajemen ...	32
I. Pentingnya Perencanaan Laba.....	35
1. Pengertian Perencanaan.....	35
2. Keterbatasan Perencanaan Keuangan.....	36
3. Manfaat dan Kelemahan perencanaan .....	37
4. Tahap-tahap dasar Perencanaan .....	39
J. Metode Analisis Laba Kotor .....	43
K. Analisis Perubahan Laba Kotor.....	45
L. Kerangka Berfikir.....	50

### BAB III : METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian.....	52
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	52
C. Data dan Sumber Data .....	53
D. Teknik Pengumpulan Data.....	54
E. Definisi Operasional Variabel.....	54
F. Analisis Data .....	55

### BAB IV : HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	58
1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	58
2. Lokasi Perusahaan .....	60
3. Stuktur Organisasi .....	60

4. Personalia dan ketenagakerjaan .....	70
5. Bahan Produksi .....	72
6. Proses Produksi.....	75
B. Laporan Keuangan PT Pesona Remaja.....	76
C. Hasil Penelitian dan Interpretasi Data.....	80

#### BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	95
B. Saran.....	96

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN-LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

1. Jumlah Tenaga Kerja.....	71
2. Jumlah Jam Kerja Karyawan.....	72
3. Neraca .....	77
4. Laporan Laba-Rugi 2004.....	78
5. Laporan Laba-Rugi 2005.....	78
6. Harga Pokok Penjualan .....	79
7. Budget Laba-Rugi .....	80
8. Tingkat Kenaikan dan Penurunan Penjualan, HPP dan Laba Kotor....	80
9. Laporan Perubahan Laba Kotor.....	83
10. Laporan Perubahan Penjualan, HPP dan Laba Kotor.....	86

## DAFTAR GAMBAR

Struktur Organisasi.....	61
--------------------------	----

## ABSTRACT

Kartika Rahmawati, Dwi Islami. 2007. *Gross Margin Analisis is of Management Information in gross planning* (study is PT. Pesona Remaja Malang). SCRIPSI. Malang. Faculty of Economic UIN Malang.

In running its' activity, a company has an aim to to get a high groos in unlimited time or to reach an owner prosperity as many as possible. In order to get that aim, of course, a company experiences some barries which come from inside or outside, it needs to be considered in running its' activity. Gross margin analisis is one of management information appliances and it also an useful method in increasing the gross operation centre and investation centre. By having gross margin analisis, we can find out the cause of gross margin fluctuation in the company.

This research is intended, (1) to make a gross planning by using gross margin analisis, (2) to analisis the gross margin in PT. Pesona by Remaja.

This research uses quantitative type research and descriptive analisis method. With several steps, (1) compiling financial reports which are in the form of balance and gross and loss report, (2) doing analisis related to the methods, (3) explaining the result of calculation according to the theory related to the problems faced.

From the result of research done using budget method planning of gross margin as the management information appliances at PT. Pesona Remaja experiences degradation from year to year caused by the falling of trade cost per unit which is not supported by the rising of quantity sold, so that the change of gross margin caused by trade cost change and selling quantity experience loss, while the gross margin caused by the change of fundamental cost per unit and the quantity sold of fundamental cost experience increase.

Key words : Gross Margin, Gross Planning.

## Abstrak

Kartika Rahmawati, Dwi Islami. 2007. *Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Informasi Manajemen Dalam Perencanaan Laba (Studi pada PT. Pesona Remaja)*.SKRIPSI. Malang. Jurusan Ekonomi UIN Malang.

Pembimbing : Ahmad Fahrudin Alamsyah, S.E, M.M

Kata kunci : Laba kotor, perencanaan laba

---

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya bertujuan untuk memperoleh laba yang tinggi dalam jangka waktu yang tidak terbatas atau bertujuan untuk mencapai kemakmuran pemilik perusahaan yang sebesar-besarnya. Dalam usaha untuk mencapai tujuan tersebut, tentunya perusahaan sering mengalami hambatan-hambatan yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan hal inilah yang perlu dipertimbangkan dalam menjalankan aktivitasnya. Analisis laba kotor merupakan salah satu alat informasi manajemen dan metode yang paling bermanfaat dalam rangka meningkatkan operasi pusat laba dan pusat investasi. Dengan mengadakan analisa laba kotor, dapat diketahui penyebab dari naik turunnya laba kotor pada perusahaan.

Penelitian ini bertujuan, (1) untuk membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis laba kotor dan (2) untuk menganalisis laba kotor pada PT. Pesona Remaja.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian Kuantitatif dengan metode analisis Deskriptif, yang mana penelitian ini dengan:(1) menyusun laporan keuangan yang berupa Neraca dan Laporan laba rugi, (2) melakukan analisis melalui rumus-rumus,(3) menjelaskan hasil perhitungan berdasarkan teori yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi.

Dari hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan metode Budget perencanaan laba kotor sebagai alat informasi manajemen pada PT Pesona Remaja mengalami penurunan dari tahun ketahun sebesar Rp. 74.508.323,- yang disebabkan oleh turunnya harga jual per unit yaitu sebesar Rp. 497,13 yang tidak didukung oleh naiknya kuantitas yang dijual sebesar Rp. 4.139,-, sehingga perubahan laba kotor karena perubahan harga jual dan kuantitas penjualan mengalami kerugian sebesar Rp. 28.940.928,- sedangkan laba kotor karena perubahan harga pokok per unit produk dan kuantitas harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp. 103.449.251,-. Hal ini akan membantu manajemen untuk mengambil langkah-langkah selanjutnya, sehingga dapat mengantisipasi terjadinya perubahan laba kotor pada masa yang akan datang.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. LATAR BELAKANG

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya bertujuan untuk memperoleh laba yang tinggi dalam jangka waktu yang tidak terbatas atau bertujuan untuk mencapai kemakmuran pemilik perusahaan yang sebesar-besarnya. Untuk itulah kemampuan memperoleh laba dari seorang manager merupakan salah satu ukuran keberhasilan dalam menjalankan usahanya (Subroto, 1994:403)

Dalam usaha untuk mencapai tujuan tersebut, tentunya perusahaan sering mengalami hambatan-hambatan yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan hal inilah yang perlu dipertimbangkan dalam menjalankan aktivitasnya. Suatu kenaikan laba mungkin merupakan hasil interaksi bermacam-macam faktor antara lain tingkat penjualan, kombinasi barang yang dijual, efisiensi biaya dan lain sebagainya.

Salah satu cara untuk mengukur kesuksesan pihak manajemen perusahaan dapat ditentukan melalui pengukuran terhadap besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan tersebut, karena pada dasarnya laba merupakan bagian dari tujuan umum perusahaan (Munawir,1997;126)

Jika dikaitkan dengan pengukuran terhadap laba maka pihak manajemen dapat menggunakan analisis laba kotor guna mengatasi rintangan-rintangan yang dihadapi perusahaan. Analisis laba kotor merupakan salah satu metode yang paling bermanfaat dalam rangka meningkatkan operasi pusat laba dan pusat investasi. Dengan mengadakan analisis laba kotor, dapat mengetahui penyebab dari perusahaan laba kotor tersebut. Kartadinata (2000: 27 ) dan Kusnadi (2001:366) mengemukakan bahwa analisis laba kotor berguna untuk mengetahui perubahan laba (terutama penurunan laba) dan mencari penyebab terjadinya penyimpangan dalam laba sehingga manajemen dapat segera mengadakan langkah perbaikan. Selain itu, analisis laba kotor bertujuan untuk mengetahui hubungan antara elemen-elemen yang ada didalamnya (Supriyono, 2000:22 ).

Adanya resesi ekonomi sangat memukul kondisi usaha sehingga untuk mencapai tujuannya, manager perusahaan harus jeli dan peka terhadap lingkungan usaha. Persaingan yang seimbang dengan pesat masyarakat akan sangat mudah atau berganti memilih barang yang dikonsumsi.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan lokasi pada PT. Pesona Remaja yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang usaha konfeksi yang menghasilkan celana AKO dan CAESAR. Dan dapat dilihat pada PT. Pesona Remaja mengalami kemajuan yang mana pada tahun

1984 industri ini dijadikan sebuah PT (Perseroan Terbatas) yang mempunyai karyawan-karyawati kurang lebih 325 orang dan memproduksi tidak hanya satu jenis produk tetapi menjadi beberapa produk, sehingga perusahaan mempunyai keinginan untuk memperbesar usahanya dengan memproduksi JAKET. Dalam menjalankan usahanya selama ini PT Pesona Remaja harus bersaing dengan industri yang sejenis, baik itu dari segi kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkannya. Meskipun dengan munculnya berbagai produk baru namun PT Pesona Remaja ini masih diminati oleh banyak konsumen. Bahkan produk-produk PT Pesona Remaja ini juga dikirim keluar pulau Jawa, tetapi pada saat ini PT Pesona Remaja mengalami penurunan laba kotor sebesar Rp. 103.449.251,- yang disebabkan oleh menurunnya harga jual sebesar Rp. 497,13 yang tidak disertai dengan naiknya harga pokok produk sebesar Rp. 93,137.

Apabila keuntungan atau laba yang diharapkan perusahaan dilihat dari laba kotor, tentunya laba kotor suatu perusahaan selalu mengalami perubahan. Perubahan laba kotor inilah yang perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut baik perubahan yang menguntungkan maupun yang tidak menguntungkan, sehingga akan dapat diambil kesimpulan untuk periode berikutnya. Pada dasarnya perubahan laba kotor ini disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan di

pengaruhi oleh perubahan kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan perubahan harga jual per unit produk tersebut. Sedangkan faktor harga pokok rata-rata per unit yang dijual atau yang dihasilkan. Laba merupakan salah satu alat untuk mengukur berhasil tidaknya manajemen didalam mengelola suatu perusahaan. Untuk mencapai maksud tersebut perusahaan dapat melakukan dengan cara membandingkan laba yang diperoleh tahun yang bersangkutan dengan laba yang akan dicapai pada tahun berikutnya, salah satu alat yang terpenting adalah dengan mengadakan perencanaan laba.

Berdasarkan masalah tersebut diatas terlihat bahwa analisis Laba Kotor dapat dijadikan sebagai alat informasi manajemen dalam perencanaan laba kepada pihak-pihak yang berkepentingan atas perkembangan perusahaan. Dan pihak manajemen dapat mengetahui tujuan yang hendak ditempuh serta pengawasan yang terus menerus kepada perusahaan. Oleh karena itu, berdasarkan alasan-alasan tersebut diatas peneliti mengambil judul "ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI ALAT INFORMASI MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA (STUDI PADA PT. PESONA REMAJA).

## B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis laba kotor sebagai alat informasi manajemen perusahaan?
2. Bagaimana analisis laba kotor pada PT. Pesona Remaja?

## C. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis laba kotor sebagai alat informasi manajemen perusahaan.
2. Untuk menganalisis laba kotor pada PT. Pesona Remaja.

## D. MANFAAT PENELITIAN

### 1. Bagi perusahaan

- a. Dapat mengetahui perubahan-perubahan keuangan perusahaan dari waktu ke waktu dan perkembangan keuangan perusahaan.
- b. Dapat diketahui adanya upaya preventif dalam upaya mengambil kesimpulan dan mengambil tindakan seperlunya terhadap timbulnya perubahan laba kotor dan penyebabnya dimasa yang akan datang.
- c. Dapat digunakan sebagai alat pengambil keputusan terhadap besarnya penjualan dan harga pokok penjualan didalam pencapaian laba kotor.

### 2. Bagi Peneliti

- a. Untuk menambah wawasan dan mengembangkan pengetahuan dan pangalaman ke dalam bidang sesungguhnya.
- b. Sebagai aplikasi ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan.

### 3. Bagi pihak lain

- a. Sebagai sumber informasi dikemudian hari bagi mereka yang mengadakan penelitian
- b. Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sejauh mana kurikulum yang diberikan mampu memahami kebutuhan tenaga kerja yang terampil dibidangnya.

## E. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Maksud dari sistematika pembahasan ini adalah sebagai sarana penyusunan secara keseluruhan dari suatu karya ilmiah yang disusun secara garis besar dengan tujuan agar dapat memudahkan untuk mengetahui isi dari karya ilmiah tersebut. Demikian halnya penyusunan karya ilmiah ini dibagi menjadi 5 bab :

Bab pertama berisi pendahuluan, dalam bab ini berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua berisi tinjauan pustaka, dalam bab ini akan dibahas tentang pengertian analisis laba kotor, beserta faktor-faktor penyebab

perubahan laba kotor dan juga pentingnya analisis laba kotor dalam pengelolaan perusahaan.

Bab ketiga berisi metode penelitian, dalam bab ini berisikan tentang metode penelitian yang digunakan, fokus penelitian, lokasi penelitian, sumber-sumber data, teknik pengambilan data dan analisis data.

Bab keempat berisi tentang hasil dan pembahasan, dalam bab ini akan dibahas tentang kajian data yang diperoleh dari lapangan berdasarkan fokus penelitian. Selanjutnya dilakukan analisis data dan interpretasi data yang berkaitan dengan masalah diatas, dan akhirnya:

Bab kelima berisi tentang penutup, dalam bab ini memuat tentang kesimpulan atas data yang telah dihasilkan dalam penelitian serta saran-saran sebagai bahan masukan dari pihak-pihak terkait.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

R. Yuliana Fitriani (2001) dalam skripsinya yang berjudul " Analisis Laba Kotor Sebagai Salah Satu Alat Untuk Memperbaiki Rentabilitas Perusahaan (Suatu Studi Pada CV "Lantai Indah" Sidoarjo) menyatakan bahwa penggunaan laba kotor yang digunakan oleh perusahaan selama dua tahun yaitu tahun 1998 sampai dengan tahun 1999 mengalami penurunan Laba Kotor. Penurunan laba kotor ini disebabkan oleh volume penjualan dan harga pokok penjualan. Sehingga dapat dikatakan bahwa sebagian besar laba kotor dipengaruhi oleh unsur-unsur yang ada pada penjualan dan harga pokok penjualan. Penurunan yang terjadi pada laba kotor sebesar Rp. 1.558.128.525,00. Dari permasalahan yang timbul dapat diambil kesimpulan dengan meningkatkan penjualan dengan presentase tertentu untuk masing-masing produk yang sekaligus mengakibatkan adanya perubahan pada komposisi penjualan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan tingkat Rentabilitas ekonominya. Adapun peningkatan Rentabilitas ekonominya adalah 5,78%. Analisis laba kotor harus dilaksanakan secara teratur (rutin), sehingga apabila terjadi perubahan pada laba kotor yang kurang menguntungkan dapat dilakukan dengan cara menganalisis sebab-sebabnya.

Eni Bing Nawang Sari (2003) dalam skripsinya yang berjudul "Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi (Studi Kasus Pada PG Kebon Agung Malang) menyatakan bahwa dengan menggunakan laba kotor dapat menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan dalam menekan dan mengedalikan biaya. Laba kotor dihitung dari selisih antara penjualan dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Dari analisis laba kotor yang dilakukan terdapat penyimpangan atau selisih sebesar Rp. 1.373.178.485, berasal dari selisih penjualan dan selisih harga pokok penjualan masing-masing sebesar Rp. 17.238.126.000 dan Rp. 15.864.947.515. Pada elemen harga pokok penjualan terjadinya selisih tidak menguntungkan tersebut disebabkan oleh kenaikan biaya produksi yang cukup tinggi sehingga berpengaruh pada laba kotor yang dicapai. Kenaikan tersebut diimbangi dengan peningkatan volume penjualan dan harga jual sehingga mampu menutup biaya-biaya yang dikeluarkan dan menghasilkan selisih laba yang bersifat menguntungkan.

Berdasarkan penelitian sebelumnya maka perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu antara lain :

No.	Hal	R. Yuliana Fitriani	Eni Bing Nawang Sari	Islami Dwi kartika R.
1.	Judul	Analisis Laba Kotor Sebagai Salah Satu Alat Untuk	Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Pengendalian	Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Informasi

		Memperbaiki Rentabilitas Perusahaan (Suatu Studi Pada CV "Lantai Indah" Sidoarjo)	Biaya Produksi (Studi Kasus Pada PG Kebon Agung Malang)	Manajemen Dalam Perencanaan Laba (Studi kasus pada PT. Pesona Remaja)
2.	Sasaran	Perusahaan Tegel CV "Lantai Indah" Sidoarjo	Perusahaan PG Kebon Agung Malang	PT. Pesona Remaja Malang
3.	Variabel	- Laba Kotor - Rentabilitas	-Laba Kotor - Biaya Produksi	- Laba Kotor -Perencanaan Laba
4.	Waktu Pengamatan	2 tahun	4 tahun	2 tahun
5.	Tahun Penelitian	2001	2003	2006
6.	Analisis	-Analisis Laba kotor -Analisis Rentabilitas	- Analisis Laba Kotor - Analisis Biaya Produksi	-Analisis Laba kotor -Menyusun Neraca perbandingan tahun 2004-2005
7.	Hasil	Analisis laba kotor dapat digunakan untuk memperbaiki	Analisis laba kotor dapat digunakan untuk	Analisis laba kotor dapat digunakan sebagai alat

		rentabilitas perusahaan	mengendalikan biaya produksi perusahaan	informasi manajemen perusahaan
--	--	-------------------------	---	--------------------------------

Dari tabel diatas dapat terlihat adanya persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang. Persamaan yang ada dalam penelitian diatas sama-sama menganalisis laba kotor. Dan perbedaannya antara lain; perusahaan yang digunakan, variabel, waktu pengamatan, tahun penelitian dan metode yang digunakan dalam penelitian tersebut.

## B. Laporan Keuangan

### 1. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah satu daftar keuangan yang terdiri dari neraca, laporan rugi-laba, daftar laba ditahan laporan perubahan posisi keuangan, laporan arus kas serta catatan atas segala laporan keuangan.

Sedangkan menurut Wibowo (1995:6) laporan keuangan adalah suatu sarana utama yang dapat mengkomunikasikan dan menjelaskan informasi keuangan suatu perusahaan kepada pihak luar perusahaan. Laporan ini juga memberikan hal yang berkesinambungan dalam suatu unit uang yang berkaitan dengan sumber daya ekonomi dan kewajiban dari suatu perusahaan bisnis dan aktivitas ekonomi dengan mengadakan perubahan atas sumber daya dan kewajiban tersebut.

Menurut Munawir (1997:7) laporan keuangan adalah merupakan suatu hasil dari proses akuntansi yang digunakan oleh pemakainya sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktifitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak luar yang membutuhkan informasi keuangan perusahaan tersebut.

Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi (Fees, dkk 1999:25):

1. Neraca

Suatu daftar aktiva, kewajiban, dan modal pemilik perusahaan yang terjadi pada tanggal tertentu dari transaksi tersebut dilakukan dan biasanya dilaporkan pada tanggal terakhir bulan atau tahun.

2. Laporan Rugi-Laba

Ikhtisar dari pendapatan dan beban sebuah perusahaan dalam periode tertentu bisa sebulan atau setahun. Kelebihan pendapatan atas beban yang dikeluarkan disebut laba bersih sedangkan beban perusahaan yang melebihi pendapatannya disebut rugi bersih.

3. Laporan Modal Pemilik

Ikhtisar perusahaan modal pemilik suatu perusahaan yang telah terjadi dalam suatu periode tertentu, misalnya sebulan atau setahun. Laporan ini biasanya terdapat pada perusahaan perorangan untuk perusahaan perseroan pelaporan perubahan

modal pemilik (pemegang saham) adalah terletak pada perubahan dalam laba ditahan atau bersih yang ditahan perusahaan.

#### 4. Laporan Arus Kas

Merupakan laporan yang menyajikan ikhtisar terinci dari semua arus kas dan arus keluar atau sumber dan penggunaan kas selama periode itu. Laporan arus kas melaporkan;(a) pengaruh operasi suatu perusahaan atas kas selama satu periode, (b) transaksi investasinya, (c) transaksi pembelanjannya dan (d) kenaikan atau penurunan bersih dalam kas selama satu periode. Dengan demikian nilai dari laporan arus kas adalah membantu para pemakai untuk mengevaluasi likuiditas, solvensi dan fleksibilitas keuangan.

#### 5. Catatan atas laporan keuangan

Catatan atas laporan keuangan meliputi penjelasan naratif atau rincian jumlah yang tertera dalam neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas dan laporan perubahan ekuitas serta informasi tambahan seperti kewajiban kontinjensi dan komitmen

Sedangkan menurut PSAK No. 1 (2002;par 7) sebuah laporan keuangan yang lengkap meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan produk atau hasil akhir dari suatu proses akuntansi.

Jadi laporan keuangan itu sendiri adalah suatu hasil yang berisikan informasi keuangan suatu perusahaan yang telah diproses kemudian digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak-pihak luar yang membutuhkan laporan keuangan perusahaan tersebut. Laporan keuangan ini terdiri atas neraca, laporan rugi laba, laporan arus kas, laporan perubahan ekuitas dan catatan lainnya.

## 2. Tujuan Laporan Keuangan

Pada dasarnya laporan keuangan bertujuan untuk menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perusahaan. Posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Tujuan utama informasi akuntansi seperti yang dinyatakan dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan PSAK no. 1 adalah memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam rangka membuat keputusan ekonomi serta menunjukkan pertanggung jawaban manajemen atas penggunaan Sumber Daya yang dipercayakan kepada mereka.

Tujuan umum laporan keuangan menurut Baridwan (1992:56) antara lain:

- a. Untuk memberikan dan kewajiban keuangan yang dapat dipercaya mengenai sumber-sumber ekonomi dan kewajiban serta modal perusahaan.
- b. Untuk memberikan informasi yang dapat mengenai perubahan dalam sumber-sumber ekonomi netto (sumber ekonomi dikurangi kewajiban) suatu perusahaan yang timbul dari aktivitas-aktivitas usaha dalam memperoleh laba.
- c. Untuk memberikan informasi keuangan yang membantu para pelaku laporan dalam mengestimasi potensi perusahaan dalam menghasilkan laba.
- d. Untuk memberikan informasi penting lainnya mengenai perubahan dalam sumber-sumber ekonomi dan kewajiban seperti informasi mengenai aktivitas pembelanjaan dan penanaman.
- e. Untuk mengungkapkan sejauh mungkin informasi lain yang berhubungan dengan laporan keuangan yang relevan untuk kebutuhan pemakai laporan keuangan seperti informasi kebijakan akuntansi yang dianut perusahaan.

### 3. Fungsi Laporan Keuangan

Pada dasarnya manajemen menyajikan laporan keuangan dan pihak diluar perusahaan memanfaatkan informasi tersebut untuk membantu membuat keputusan. Para investor (penanam modal jangka panjang), banker maupun para kreditur lainnya sangat memerlukan laporan keuangan perusahaan. Untuk mengetahui kondisi jangka panjang maupun jangka pendek perusahaan tersebut. Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan atas pengelolaan sumber daya yang dipercayakan padanya.

Investor dan kreditur berkepentingan terhadap tingkat keuntungan dimasa mendatang dan perkembangan perusahaan selanjutnya untuk mengetahui jaminan akan investasinya. Dari hasil analisis laporan keuangan ini mereka akan dapat menentukan langkah-langkah yang harus ditempuh.

### 4. Karakteristik Laporan Keuangan

Karakteristik laporan keuangan merupakan ciri khas yang membuat informasi dalam laporan keuangan berguna bagi pemakai. Menurut PSAK (IAI : 2002) menjelaskan bahwa laporan keuangan mempunyai empat karakter kualitatif, yaitu:

#### 1. Dapat dipahami

Kualitas penting yang ditampung dalam laporan keuangan adalah kemudahannya untuk segera dapat difahami oleh pemakai. Untuk

maksud ini, pemakai diasumsikan memiliki kemampuan untuk mempelajari informasi dengan ketekunan yang wajar.

## 2. Relefan

Agar bermanfaat informasi harus relefan untuk memenuhi kebutuhan pemakai dalam proses pengambilan keputusan. Informasi dapat dikatakan relefan jika dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai dengan membantu mereka mengevaluasi peristiwa masa lalu, masa kini atau masa depan dengan menegaskan atau mengoreksi hasil evaluasi mereka dimasa lalu. Materialitas, relevansi informasi dipengaruhi oleh hakekat dan materialitasnya. Informasi dipandang material jika kelalaian untuk menentukan atau kesalahan mencatat informasi tersebut dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai yang diambil atas dasar laporan keuangan.

## 3. Keandalan, bahwa laporan keuangan bebas dari pengertian yang menyesatkan dan kesalahan yang tulus atau jujur dari yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar diharapkan dapat disajikan. Penyajian jujur, agar dapat diandalkan informasi harus menggambarkan dengan jujur transaksi serta peristiwa lain yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar dapat diharapkan untuk disajikan. Substansi menanggapi bentuk, jika informasi dimaksudkan untuk menyajikan dengan transaksi serta peristiwa

lain yang seharusnya disajikan sesuai dengan substansi dan realitas ekonomi dan bukan hanya bentuknya. Pertimbangan sehat, hal ini mengandung maksud kehati-hatian pada saat melakukan perkiraan dalam kondisi ketidak pastian, sehingga aktiva atau penghasilan tidak dinyatakan terlalu tinggi dan kewajiban atau beban tidak dinyatakan terlalu rendah. Namun demikian penggunaan pertimbangan sehat tidak memperkenankan, misalnya pembentukan cadangan tersembunyi dan sengaja menetapkan hal tersebut terlalu tinggi, sehingga laporan keuangan menjadi tidak netral dan karena itu tidak memiliki kualitas handal. Kelengkapan, agar dapat diandalkan informasi dalam laporan keuangan harus lengkap dalam batasan materialitas dan biaya.

4. Dapat dibandingkan, bahwa pemakai harus dapat membandingkan laporan keuangan antara periode untuk mengidentifikasi (*trend*) kecenderungan posisi dan kinerja keuangan. Tepat waktu, jika terdapat penundaan yang tidak semestinya dalam pelaporan, maka informasi yang dihasilkan akan kehilangan relevansinya. Penyajian wajar, laporan keuangan sering menggambarkan pandangan yang wajar dari atau menyajikan dengan wajar posisi keuangan kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan. Keseimbangan antara biaya dan manfaat, hal ini merupakan kendala yang pervasive daripada karakteristik kualitatif.

Keempat karakteristik tersebut menjadi hal yang harus ada dalam laporan keuangan agar terjamin kefalistannya dan dapat bermanfaat bagi pemakainya. Dan untuk dapat mewujudkan atau membuat suatu laporan keuangan yang sesuai dengan keempat karakteristik diatas maka dibutuhkan seorang penulis atau akuntan yang profesional.

#### 5. Keterbatasan Laporan Keuangan

Keterbatasan komponen laporan keuangan adalah sebagai berikut:

- a. Neraca memiliki keterbatasan- keterbatasan: (a) tidak mencerminkan nilai masa berjalan karena dalam penilaian dan pelaporan harta dan kewajiban,(b) digunakan pertimbangan dan estimasi dalam penyusunannya,(c) neraca menghilangkan banyak pos-pos yang mempunyai nilai keuangan perusahaan karena tidak dapat dicatat secara objektif misalnya keahlian manajerial, nilai SDM, keunggulan riset dan reputasi (Keiso et al, 2001:189)
- b. Keterbatasan perhitungan laba rugi adalah: (a) total laba bersifat tidak seragam dan tidak persis karena angka laba sering dipengaruhi oleh metode akuntansi yang digunakan, (b) tidak menyertakan banyak pos yang menyumbang pada pertumbuhan umum dan kesejahteraan dari suatu perusahaan (Keiso et al,2001:131)

- c. Laporan arus kas memiliki keterbatasan sebagai berikut: (a) pada pengungkapan arus kas tidak ada pemisahan dari transaksi luar biasa (*extraordinary items*) atau operasi yang jarang terjadi (*discontinued operations*), (b) bunga dan deviden yang diterima serta bunga yang dibayarkan, diklasifikasikan sebagai kas dari aktivitas operasi, (c) pemindahan laba atau rugi sebelum pajak (bukannya laba atau rugi sesudah pajak) pada penjualan aktiva tetap atau investasi dari aktivitas operasi dapat merusak analisis atas aktivitas operasi dan aktivitas investasi karena pajak yang terkait tersebut tidak dipisahkan melainkan menyatu dengan total beban pajak pada aktivitas operasi (wield et al, 2001:305).

### C. Pengertian Laba Kotor

Untuk mengetahui apa yang dimaksud laba kotor berikut ini dikemukakan beberapa pendapat para ahli. Menurut Munawir adalah sebagai berikut: Penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan suatu service) diikuti dengan harga pokok dari barang atau service yang dijual hingga diperoleh laba kotor.

Menurut Djarwanto (1992:182) yang dimaksud dengan laba bruto adalah: Selisih antara penjualan bersih (unit penjualan kali harga jual) dengan harga pokok penjualan (unit penjualan kali unit cost) menunjukkan laba bruto.

Dengan demikian maka yang dimaksudkan dengan laba kotor adalah keuntungan perusahaan yang diperoleh dari hasil kegiatan perusahaan yang berupa penjualan barang atau jasa setelah dikurangi biaya produksi barang tersebut atau besarnya jasa yang dijual.

Sedangkan dalam Islam menurut Syahata (2001: 45), laba mempunyai arti pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang. Dalam surat Al-Baqarah ayat 16, Allah berfirman:

﴿سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ لِبَنِي إِسْرَائِيلَ إِذْ قَالَ لَهُمُ الْمُؤْمِنُونَ رَبَّنَا عَلَيْكُمُ الذُّكُورَ عَلَى النِّسَاءِ وَقَدْ كُنَّا يَوْمَئِذٍ بِشِرْكَكُمْ إِذْ قَالَ اللَّهُ يَا آدَمُ اسْكُنْ أَنْتَ وَزَوْجُكَ الْجَنَّةَ وَكُلَا مِنْهَا رَغَدًا حَيْثُ شِئْتُمَا وَلَا تَقْرَبَا هَذِهِ الشَّجَرَةَ فَتَكُونَا مِنَ الْغَافِقِينَ﴾

Artinya:

"Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaannya dan tidaklah mereka mendapat petunjuk".

Ada beberapa hadits yang berkaitan dengan laba, diantaranya:

مَثَلُ الْمُؤْمِنِ مِثْلُ التَّاجِرِ، لَا يَسْلَمُ لَهُ رِبْحُهُ حَتَّى يَسْلَمَ لَهُ رَأْسُ مَالِهِ كَذَلِكَ الْمُؤْمِنِ

لَا تَسْلَمُ لَهُ نَوَافِلُهُ حَتَّى تَسْلَمَ فَرَائِضُهُ (متفق عليه)

Artinya:

"Seorang mukmin itu bagaikan seorang pedagang, dia tidak akan menerima laba sebelum ia mendapatkan modal pokoknya. Demikian juga, seorang mukmin tidak akan mendapatkan amalan-amalan sunnahnya sebelum ia menerima amalan-amalan wajibnya".

Berikut ini ada beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam antara lain:

1. Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.
2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai objek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan-kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Selamatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

Jelaslah laba kotor merupakan besarnya kuantitas barang-barang yang dijual dari barang tersebut, dimana hasilnya dikurangi dengan hasil besarnya kuantitas barang atau produk yang dijual dikalikan dengan besarnya biaya produksi barang tersebut.

Dengan memperhatikan beberapa definisi diatas maka terdapatlah suatu kesamaan yaitu suatu keuntungan perusahaan yang diperoleh dari penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan (*Gross Profit = sales - Cost of goods sold*).

Untuk lebih memperjelas tentang perbedaan pengertian laba kotor dengan laba lainnya, maka dikutip pendapat dari Haryono yang mengemukakan tentang:

- a. Laba Kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan.
- b. Laba Bersih Operasi adalah selisih antara laba kotor penjualan atas jumlah biaya-biaya operasi.
- c. Laba Bersih adalah laba bersih operasi setelah ditambah atau dikurangi selisih antara pendapatan lain-lain dengan biaya lain-lain.

#### D. Manfaat Kegunaan Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan salah satu metode yang paling bermanfaat yang dapat digunakan oleh manajemen dalam rangka meningkatkan operasi pusat laba dan pusat investasi. Tujuan dibuatnya analisis laba kotor ini adalah sebagai salah satu alat pengendalian dalam perusahaan.

Dari hasil analisis ini dapat diketahui produk mana yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan penjualan dalam perusahaan atau komposisi penjualan mana yang memberikan keuntungan maksimal. Analisis ini juga dapat menunjukkan bagian , divisi atau siapa yang bertanggung jawab terhadap perusahaan-perusahaan tersebut, sehingga akhirnya menimbulkan varians yang signifikan.

## E. Komponen Pembentuk Laba Kotor

Menurut Munawir (1991: 216) laba kotor dibentuk oleh 2 (dua) faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Karena itu perubahan terhadap laba kotor juga tidak akan terlepas dari faktor-faktor tersebut.

### 1. Faktor Penjualan

Bagi setiap perusahaan yang berorientasi pada laba, hasil penjualan merupakan salah satu sumber keuangan bagi kelangsungan hidup usahanya terutama perusahaan manufaktur. Hasil penjualan merupakan sumber penghasilan utama bagi perusahaan manufaktur yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, meskipun ada sumber dana lainnya. Selain itu hasil penjualan merupakan aktivitas dinamis yang fundamental bagi setiap perusahaan dagang. Oleh karenanya, sumber pendapatan yang bukan berasal dari hasil penjualan jumlah materinya harus disajikan tersendiri secara terpisah dari hasil penjualan dalam laporan Laba - Rugi. Untuk dapat mengetahui berapa hasil penjualan maka kita dapat mengalikan kualitas atau volume jual suatu produk dengan harga jual per unit produk.

Dengan demikian besar kecilnya hasil penjualan sangat tergantung pada jual volume yang dapat terjual dan harga jual produk per unit. Demikian halnya dengan perubahan laba kotor. Namun perlu diingat

bahwa kenaikan penjualan belum tentu menunjukkan adanya kenaikan. Pada laba yang akan diperoleh, sebaliknya penurunan terhadap hasil penjualan tidak berarti mengakibatkan penurunan pula terhadap labanya. Karena pada dasarnya kenaikan ataupun penurunan terhadap hasil penjualan ini harus dianalisis terlebih dahulu tentang apa yang menjadi sebab-sebabnya, baru setelah itu kita bisa menganalisis perubahan yang terjadi pada laba kotor.

## 2. Faktor Harga Pokok Penjualan

Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kualitas produk yang akan dijual dan harga pokok per unit (harga pokok rata-rata) dari produk yang dijual. Oleh karenanya perubahan terhadap laba kotor dapat disebabkan oleh salah satu faktor tersebut maupun kombinasi dari keduanya. Harga pokok penjualan menunjukkan harga pokok barang yang dijual selama periode akuntansi yang bersangkutan. Jika barang yang dijual itu berasal dari pembelian maka :

$$\text{HPP} = \text{Harga beli} \times \text{kuantitas barang yang dijual}$$

Tetapi apabila barang yang dijual itu berasal dari hasil produksi sendiri maka terlebih dahulu dihitung harga pokok produksinya. Sehingga rumus yang digunakan untuk menghitung harga penjualannya adalah:

**HPP= Harga pokok produksi + harga pokok persediaan  
barang jadi awal - harga pokok persediaan akhir**

Menurut Smith, dkk (1998: 46) "dalam sistem pencatatan, HPP ini dapat dihitung dengan memakai 2 (dua) cara yaitu metode periodic dan metode perpetual". Dalam metode perpetual HPP dihitung setiap kali terjadi penjualan, sehingga HPP dapat diketahui setiap waktu. Tetapi dalam metode periodic, HPP dan persediaan ditetapkan secara berkala melalui perhitungan fisik terhadap persediaan barang yang tersedia untuk dijual.

#### F. Sebab-sebab Perubahan Laba Kotor

Suatu perusahaan didalam menjalankan aktifitasnya tidaklah selalu mendapatkan laba yang sama antara satu periode dengan periode yang lainnya. Demikian juga dalam memperoleh laba kotor suatu perusahaan tidaklah selalu akan mendapat laba kotor yang sama dari satu periode ke periode berikutnya (Wibowo, 1990:185).

Sebagai bahan untuk perencanaan perusahaan dimasa yang akan datang sebaiknya perubahan laba kotor tersebut hendaklah mendapat perhatian dalam penganalisisan agar dapat diketahui penyebab terjadinya perubahan laba kotor. Dalam hal ini merupakan tindakan besar bagi perusahaan dalam melaksanakan tindakan atau aktifitas sehingga kekeliruan atau kelemahan diketahui lebih dini.

Perubahan laba kotor baik itu merupakan kenaikan maupun penurunan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai alat pengukur efisiensi kegiatan pada bidang penjualan, karena hal ini dipengaruhi oleh faktor eksternal perusahaan. Perubahan harga jual ditentukan oleh kekuatan pasar yang sangat sulit untuk dikendalikan oleh perusahaan sendiri. Lain halnya dengan perubahan yang disebabkan kenaikan atau penurunan kuantitas produk yang dijual. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Kenaikan volume penjualan berarti mencerminkan bahwa bagian penjualan telah bekerja secara aktif. Asumsi ini dapat berlaku apabila biaya pemasaran tetap, sehingga kenaikan laba kotor disebabkan oleh meningkatnya unit atau unit produk yang terjual maka berarti perusahaan semakin efisien dalam menjalankan operasinya (Munawir, 1991:218).

Sedangkan menurut Harnanto (1992:88) Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya biaya harga pokok penjualan (HPP) menunjukkan bahwa bagian produksi telah bekerja dengan tidak efisien, sehingga kenyataan tentang penurunan laba kotor ini dapat dipertanyakan dan dimintakan pertanggung jawabannya kepada bagian produksi tentang penyebab khusus terjadinya perubahan dalam artian adanya penurunan laba kotor. Kenaikan HPP ini mungkin disebabkan

oleh factor eksternal seperti adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah tau kenaikan harga-harga yang secara umum tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan atau mungkin disebabkan oleh factor internal yaitu dalam bentuk pemborosan biaya. Apabila penurunan laba kotor tersebut disebabkan factor internal yang berupa pemborosan biaya maka perlu kiranya diadakan pengendalian terhadap biaya tersebut.

Menurut Matz (1993: 76) hal-hal yang menjadi penyebab terjadinya laba kotor yang dialami oleh perusahaan pada dasarnya disebabkan oleh salah satu kombinasi dari faktor-faktor antara lain:

1. Perubahan dalam harga jual produk.
2. Perubahan dalam volume penjualan: perubahan jumlah unit penjualan, perubahan jenis produk yang dijual sering atau bauran penjualan (Sales Mix).
3. Perubahan dalam unsur biaya, biaya yaitu bahan baku, upah dan biaya overhead.

Sedangkan menurut Subroto (1994:405) laba kotor adalah:

Dua faktor yang menentukan perubahan laba kotor adalah hasil penjualan dan harga pokok penjualan perubahan dari salah satu faktor akan membawa akibat berubahnya kedua faktor tersebut.

Jelaslah bahwa perubahan laba kotor disebabkan dua faktor yaitu, faktor hasil penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Dimana faktor hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang

dijual dan harga jual produk tersebut. Sedangkan faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per unit (rata-rata) produk yang dijual atau dihasilkan.

#### G. Hubungan antara Hasil Penjualan, Harga Pokok Penjual dengan Laba Kotor

Untuk mengetahui hubungan antara hasil penjualan, harga pokok penjualan dengan laba kotor penjualan, berikut ini dikemukakan beberapa pendapat. Pengertian hasil penjualan menurut pendapat Harnanto (1992:87) adalah Hasil Penjualan merupakan unsur penting yang harus diperhatikan oleh baik manajemen maupun pihak eksteren karena hasil penjualan merupakan indikator tentang aktivitas yang dinamis bagi setiap perusahaan disamping itu hasil penjualan juga merupakan manifestasi dari seluruh modal yang ditanamkan oleh perusahaan atas dasar dimana laba yang diharapkan dapat direalisasikan.

Sedangkan menurut Sigit (1992:65) pengertian Harga Pokok Penjualan adalah Dalam perusahaan dagang yang dimaksud harga pokok penjualan adalah inventori awal barang dagangan ditambah pembelian barang dagangan dikurangi dengan inventori akhir barang dagangan. Untuk perusahaan industri harga pokok penjualan dihitung dari inventori awal barang jadi ditambah nilai barang yang telah dibuat dikurangi dengan inventori akhir barang jadi.

Menurut pendapat Baridwan (1990:56) adalah sebagai berikut: Harga pokok penjualan menunjukkan jumlah harga pokok barang-barang yang dijual selama periode akuntansi yang bersangkutan. Jika barang yang dijual itu berasal dari pembelian, maka harga pokok penjualan adalah barang beli kali kuantitas barang yang dijual. Tetapi jika barang yang dijual itu berasal dari hasil produksi sendiri, maka terlebih dahulu harus dihitung harga pokok produksinya. Harga pokok penjualan adalah harga pokok persediaan barang jadi awal periode dikurangi harga pokok persediaan barang jadi akhir periode.

Berikut ini dikemukakan tentang hubungan hasil penjualan harga pokok penjualan dan laba kotor menurut pendapat Subroto (1990: 86) Dua faktor yang menentukan besar kecilnya laba kotor adalah hasil penjualan dan harga pokok penjualan. Perubahan dari salah satu faktor akan membawa berubahnya faktor tadi.

Dari pengertian-pengertian tersebut diambil kesimpulan bahwa hasil penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor merupakan suatu unsur yang mempunyai keterkaitan antara satu dengan lainnya atau mempunyai hubungan erat satu sama lainnya dalam penyusunan suatu laporan keuangan yang dihasilkan (suatu periode).

Selisih dari penjualan netto yang diatas harga pokok penjualan yang merupakan unsur yang teramat penting, karena merupakan laba kotor dari penjualan tersebut. Laba kotor penjualan haruslah cukup

dicapai untuk menutup biaya usaha dan biaya lain-lain sisanya merupakan laba bersih.

Disini akan dikemukakan rasio perbandingan yang menunjukkan perbandingan antar laba kotor, harga pokok penjualan dengan penjualan bersih dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan jumlah bersih, ratio ini mencerminkan prosentase dari penjualan bersih yang terserap untuk ongkos barang jadi yang kemudian dijual, ratio laba bruto dengan penjualan bersih dengan membagi laba bruto dengan penjualan bersih. Rasio ini dapat juga dihitung dengan menerangkan harga pokok penjualan dengan penjualan bersih dengan angka 100%.

Terhadap data ratio ini, setidaknya-tidaknya ada dua hal yang harus diperhatikan oleh para analisis yaitu:

1. Trend dari ratio tersebut dari tahun ke tahun, hal ini tujuannya untuk mengetahui faktor-faktor apa yang menyebabkan adanya perubahan-perubahan ratio tersebut dari tahun ke tahun.
2. Perbandingan data ratio itu dengan data ratio perusahaan lain yang sejenis (ratio industri atau ratio rata-rata atau ratio standart) untuk waktu yang sama, hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah perusahaan dalam aspek finansial tertentu berada diatas dibawah rata-rata.

Analisis lebih lanjut harus dilakukan untuk dapat menentukan berbagai penyebab terjadinya perubahan laba kotor, analisis ini menyangkut:

- a. Kuantitas barang yang dijual dan perubahan harga jual persantuan.
- b. Harga pokok per unit barang yang dijual dan perubahannya
- c. Komposisi barang yang dijual dan perubahannya apabila perusahaan menjadi lebih dari satu macam barang dengan tingkat laba kotor yang berbeda.

#### H. Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Informasi Manajemen

Kusnadi (2001:368) Dalam perusahaan yang memproduksi dan menjual suatu produk, laporan perubahan laba kotor menunjukkan pengaruh dalam volume penjualan, perubahan dalam harga jual dan perubahan dalam harga pokok barang yang diproduksi dan dijual.

Dengan perkataan lain laporan tersebut menunjukkan:

1. Perubahan penjualan yang disebabkan adanya perubahan dalam jumlah unit yang dijual dan perubahan dalam harga pokok per unit.
2. Perubahan pokok penjualan yang disebabkan adanya perubahan dalam jumlah unit yang dijual dan perubahan dalam harga pokok per unit.

Sebelum peranan analisis laba kotor sebagai alat informasi management dijabarkan perlu kiranya dikutip pendapat dari Munawir (1994: 75) yaitu sebagai berikut: Perubahan dalam laba kotor (gross profit) perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan) sehingga akan dapat diambil kesimpulan atau diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya.

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan atau kenaikan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, karena hal ini disebabkan oleh faktor ekstern perusahaan. Perubahan harga jual disebabkan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya oleh perusahaan kuantitas atau volume barang yang dijual. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan kuantitas barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan bagian penjualan. Kemudian laba kotor karena 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 (Supriyono, 2000:179).

Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi mungkin telah bekerja secara tidak efisien, hal ini dapat ditanyakan atau dimintakan pertanggung jawaban kepada bagian produksi apa sebab terjadinya 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 inefisiensi atau pemborosan (Supriyono, 2000:182).

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa laporan laba kotor sangat penting sebagai informasi keuangan untuk kepentingan manajemen. Jadi hal ini berhubungan dengan data mengenai perusahaan untuk memberikan manfaat bagi mereka yang berada didalam perusahaan. Dimana tujuan pemakaian laporan dari dalam perusahaan adalah untuk membuat keputusan bagi perusahaan itu sendiri atau merupakan masukan atau input yang penting bagi para manager didalam mengelola kegiatan-kegiatan perusahaan. Para manager berkepentingan menetapkan dan menilai tindakan-tindakan mereka didalam perusahaan.

## I. Pentingnya Perencanaan Laba

### 1. Pengertian Perencanaan

Rencana keuangan suatu perusahaan perlu dibuat karena kompleksitas dan persoalan yang dihadapi perusahaan bersangkutan semakin berat. Perencanaan keuangan meliputi semua kebutuhan yang diperlukan dan jumlahnya masing-masing. Perencanaan keuangan, termasuk didalamnya adalah perencanaan pembelanjaan atau budgeting, pada dasarnya merupakan suatu cara sistematis dan formal bagi manajemen untuk melaksanakan tanggung jawab yang meliputi aspek-aspek perencanaan, koordinasi, dan pengawasan dalam bidang keuangan suatu perusahaan (Manullang, 2005:32).

Secara sederhana, budget adalah suatu rencana keuangan sebagai sarana manajemen untuk keperluan perencanaan, koordinasi, dan pengawasan yang mencakup kegiatan penyusunan dan pelaksanaan.

Menurut Manullang (2005:33) agar budget atau anggaran dapat disusun dan dilaksanakan sebaik-baiknya, ada beberapa prinsip yang harus ditaati, antara lain:

- 1) Partisipasi manajemen yang mendukung dengan keyakinan bahwa rencana tersebut memang baik dan sesuai. Manajemen harus konsisten dalam melaksanakan kebijakan yang diyakini tepat.
- 2) Rencana keuangan harus disusun di atas landasan struktur organisasi dengan wewenang dan tanggung jawab yang jelas.

- 3) Garis besar perencanaan didasarkan atas data histories yang sebagian besar berasal dari system accounting. Pengawasan sendiri mencakup perbandingan antara rencana dengan hasilnya. Karena itu, system accounting harus disusun sedemikian rupa sehingga sesuai dengan struktur pertanggungjawaban di dalam perusahaan.
- 4) Mengusahakan terjadinya fleksibilitas karena keadaan ekonomi dewasa ini sangat dinamis. Oleh karena itu, manajemen harus selalu mempersiapkan aspek fleksibilitas (keluwesan) di dalam rencana-rencananya, terutama rencana jangka pendek dan salah satu contohnya adalah variable budget.

## 2. Keterbatasan Perencanaan Keuangan

Karena rencana keuangan membutuhkan akurasi data mengenai masa depan, manajer keuangan harus meningkatkan teknik meramal (*forecasting*) setiap saat diperlukan. Keterbatasan permalan itu sendiri akan berkurang karena masalah waktu. Seorang manajer keuangan juga harus dapat merevisi secara periodic rencana-rencana keuangannya. Sedangkan menurut (Manullang, 2005:34) Keterbatasan lain dalam perencanaan keuangan adalah manajemen tidak mungkin mengubah rencana atau keputusan yang telah diambil sebagai keputusan formal. Keterbatasan ini disebabkan:

1. Rencana yang berhubungan dengan penambahan capital biasanya menyangkut jumlah yang cukup besar dengan persetujuan

(*commitment*) terhadap pengadaan dana yang telah dilakukan beberapa bulan sebelumnya sehingga tidak mudah untuk dibatalkan.

2. Untuk mengatur rencana-rencana tersebut terkadang sebelumnya telah dilakukan program latihan bagi calo tenaga kerja dan mungkin pula telah diadakan persetujuan mengenai pengadaan suplai bahan dasar dengan pihak penyuplai sehingga jika dibatalkan akan membawa akibat yang membahayakan.
3. Faktor psikologis manusia yang berpengaruh pada keengganan untuk mengubah pendapat atau rencana yang telah diputuskan.
3. Manfaat dan Kelemahan Perencanaan.

Menurut Handoko (2001:81) perencanaan mempunyai banyak manfaat diantaranya adalah:

- a. Membantu manajemen menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan
- b. Membantu dalam kristalisasi penyesuaian pada masalah-masalah utama
- c. Memungkinkan manajer memahami keseluruhan gambaran operasi lebih jelas
- d. Membantu penempatan tanggung jawab agar lebih jelas
- e. Memberikan cara untuk beroperasi

- f. Memudahkan dalam melakukan kondisi diantara beberapa bagian organisasi
- g. Membuat tujuan lebih khusus, terperinci dan mudah dipahami
- h. Meminimumkan pekerjaan yang tidak pasti
- i. Menghemat waktu, usaha dan dana

Sedangkan kegunaan dari perencanaan menurut Sumarni dan Soeprihanto (1998:142) adalah sebagai berikut:

1. Dapat memberikan arah dari arti tujuan bagi perusahaan
2. Dapat ditentukan suatu pedoman sebagai standart atau ukuran untuk mengurangi ketidakpastian serta perubahan dimasa mendatang
3. Dengan perencanaan dapat diukur berhasil tidaknya suatu pekerjaan, sehingga akan mempermudah pengawasan
4. Membantu memperkirakan peluang dimasa mendatang
5. Dengan perencanaan akan timbul efisiensi sehingga pengeluaran biaya dapat ditekan

Selain memiliki keuntungan perencanaan juga mempunyai beberapa kelemahan. Menurut Handoko (2001:81) kelemahan perencanaan diantaranya adalah:

1. Pekerjaan yang tercakup dalam perencanaan mungkin berlebihan pada kontribusi nyata
2. Perencanaan cenderung manunda kegiatan

3. Perencanaan mungkin cenderung membatasi manajemen untuk berinisiatif dan berinovasi
4. Kadang-kadang hasil yang paling baik didapatkan oleh penyesuaian situasi individual dan penanganan setiap masalah pada saat masalah tersebut terjadi
5. Ada rencana-rencana yang diikuti oleh cara-cara yang tidak efektif.
4. Tahap-tahap Dasar perencanaan

Semua kegiatan perencanaan pada dasarnya melalui suatu tahapan atau proses. Tahap dasar perencanaan menurut Handoko (2001:79) ada 4 (empat) yaitu:

1. Menetapkan tujuan, perencanaan menempatkan tujuan atas serangkaian mulai dengan keputusan-keputusan tentang keinginan atau kebutuhan organisasi atau kelompok
2. Merumuskan keadaan saat ini, pemahaman akan posisi sekarang dari tujuan yang hendak dicapai atau sumber daya yang tersedia untuk pencapaian tujuan adalah sangat penting, karena tujuan dan perencanaan menyangkut waktu yang akan datang
3. Mengidentifikasi segala kemudahan dan hambatan segala diidentifikasi untuk mengukur kemampuan organisasi dalam mencapai tujuan
4. Mengembangkan rencana dan serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan. Tahap terakhir dalam proses perencanaan

meliputi pengembangan berbagai alternative kegiatan untuk mencapai tujuan.

Islam sangat erat sekali kaitannya dengan akuntansi, perlu diketahui bahwa pencatatan keuangan yang kita kenal sekarang ini diklaim berkembang dari peradapan barat. Namun menurut sejarah kita mengetahui bahwa sistem pembukuan muncul di Italia pada abad ke-13. Ini adalah catatan yang paling tua yang kita miliki sistem akuntansi "double entry", namun adalah mungkin bahwa sistem tersebut sudah ada sebelumnya. Pendapat tersebut didukung oleh berbagai penemuan yakni salah satu diantaranya adalah sebagaimana yang diungkapkan oleh Syehata yaitu:

" Suatu pengkajian terhadap sejarah Islam menyatakan bahwa pencatatan keuangan dalam Islam bukanlah merupakan seni dan ilmu yang baru", sebenarnya bisa dilihat dari peradapan Islam yang pertama yang sudah memiliki "Baitul Maal" yang merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai bendahara Negara serta menjamin kesejahteraan sosial (Harahap:137).

Pendapat tersebut didukung oleh kitab suci umat Islam dalam Al Qur'an surat Al Baqoroh ayat 282:

وَلَمَّا قَضَىٰ الرَّسُولُ الْوَيْلَ وَالْحَرْبَ إِتَمَّ إِلَيْنَا الْحَقُّ لِيُقْبَلَ مِنْكُمْ مَالِكُمْ بِالْقُرْآنِ وَالْحَقُّ إِلَيْنَا يَوْمَ يُنْفَخُ الْكُفُوفُ فَتَأْتِي السُّبْحَانَ الْوَيْلُ وَالْحَرْبُ إِتَمَّ إِلَيْنَا الْحَقُّ لِيُقْبَلَ مِنْكُمْ مَالِكُمْ بِالْقُرْآنِ وَالْحَقُّ إِلَيْنَا يَوْمَ يُنْفَخُ الْكُفُوفُ فَتَأْتِي السُّبْحَانَ

Artinya:

*“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk kurun waktu yang ditentukan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, hendaklah ia menulis..... Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi,....”*

Pada ayat lain juga terdapat ayat yang menyatakan tidak akan ada transaksi satupun yang dilupakan kendatipun sebesar zarroh (Qs. Alzalzalah: 7- 8):

**قُلْ إِنَّمَا حِصَابِي عِنْدَ رَبِّي أَنزَلَ إِلَهُي الْحَقَّ وَهُوَ الْعَلِيمُ**

Artinya:

*“Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat zarrohpun niscaya dia akan melihatnya. Dan barang siapa yang mengerjakan kejahatan sebesar zarrohpun dia akan melihat (balasan )nya pula”.*

Pencatatan keuangan yang Islami memiliki makna implisit bidang ekonomi, politik, agama dan memiliki khas yang besar untuk menunjukkan kunci kearah pencatatan keuangan pasca Newtonia.

Adapun sifat pencatatan keuangan dalam Islam sebagai berikut:

#### 1. Penentuan laba rugi yang tepat

Penentuan laba rugi bersifat subjektif dan bergantung nilai, karena itu kehati-hatian harus dilaksanakan agar tercapai hasil yang bijaksana (sesuai dengan syari'ah) dan konsisten sehingga dapat menjamin bahwa kepentingan semua pihak pemakai laporan dilindungi.

## 2. Mempromosikan dan menilai efisiensi kepemimpinan

Sistem pencatatan keuangan harus mampu memberikan standart berdasarkan hukum sejarah untuk menjamin bahwa manajemen mengikuti kebijaksanaan-kebijaksanaan yang baik.

## 3. Ketaatan kepada hukum syari'ah

Setiap aktivitas yang dilakukan oleh unit ekonomi harus dinilai halal haramnya. Faktor ekonomi tidak harus menjadi alasan tunggal untuk menentukan berlanjut tidaknya suatu organisasi. Contohnya aktivitas yang haram dilakukan yaitu perusahaan melakukan kerjasama dengan pihak Bank dan menghasilkan bunga yang nantinya dimasukkan ke dalam bagian pendapatan.

## 4. Keterikatan pada keadilan

Tujuan utama dari syari'ah adalah penerapan dalam masyarakat seluruhnya, karena itu informasi akuntan harus dalam melaporkan (selanjutnya mencegah) setiap kegiatan atau keputusan yang dibuat menambah ketidakadilan dalam masyarakat.

## 5. Melaporkan dengan baik

Telah disepakati bahwa peranan perusahaan dianggap dari pandangan yang lebih luas (pada dasarnya bertanggung jawab pada masyarakat secara keseluruhan). Nilai sosial ekonomi dari ekonomi Islam harus diikuti dan dianjurkan. Informasi akuntansi harus berada dalam posisi yang terbaik untuk melaporkan hal itu.

## 6. Perubahan dalam praktek pencatatan keuangan

Peranan pencatatan keuangan yang demikian luas dalam kerangka Islam memerlukan perubahan yang sesuai dan cepat dalam praktek pencatatan keuangan sekarang. Hasil dari pencatatan keuangan tersebut harus mampu bekerja sama untuk menyusun saran-saran yang tepat untuk mengikuti perubahan ini.

### J. Metode Analisis Laba Kotor

Analisis pos-pos laporan rugi laba terperinci sangat penting karena keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang akan tergantung pada realisasi keuntungan. Analisis pos-pos laporan rugi laba untuk satu periode saja akan kurang berarti karena trend dari penghasilan, harga pokok penjualan dan biaya tidak ditentukan. Dari perbandingan pos-pos penting seperti misalnya total penjualan, harga pokok penjualan, laba bruto selama dua periode atau lebih akan diperoleh gambaran tentang perubahannya.

Dengan mempertimbangkan laporan laba suatu perusahaan dari periode yang berbeda atau dengan membandingkan antara perhitungan laba kotor yang telah dibudgetkan dengan realisasi laba kotor tahun yang bersangkutan akan diketahui perubahan (kenaikan maupun penurunan) laba kotornya. Tetapi hal ini kurang berarti karena dari laporan-laporan tersebut tidak dapat diperoleh keterangan atau informasi yang jelas tanpa mengadakan analisis lebih lanjut.

Dari sinilah management tidak hanya mengetahui berapa jumlah selisih antara realisasi dengan angka patokan, tetapi yang lebih penting lagi adalah mengapa selisih terjadi.

Menurut Wibowo (1990:186) ada dua metode yang dapat digunakan untuk menganalisis bermacam-macam sebab yang terjadi dengan perubahan laba kotor yaitu:

1. Dengan menggunakan atau membandingkan antara data dari satu tahun yang lalu yang dipilih sebagai tahun dasar (tahun pembanding) dengan tahun yang dianalisis.
2. Dengan menggunakan harga pokok standart atau data yang dibudgetkan dengan data yang dianalisis (realisasi).

Analisis terhadap laba kotor yang dilakukan dengan membandingkan antara dua periode atau lebih dari laporan keuangan yaitu laporan rugi laba periode sebelumnya dianggap sebagai tahun dasar kurang bermanfaat bagi management karena tahun dasar yang digunakan sebagai tahun dasar belum tentu menunjukkan operasional yang paling normal atau efisien bagi perusahaan. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Munawir (1994: 77) dalam bukunya *Analisis Laporan Keuangan* yaitu sebagai berikut: Hasil analisis perubahan laba kotor dengan memperbandingkan antara dua laporan rugi laba dari periode yang berbeda ini kurang bermanfaat atau kurang informatif bagi management, karena periode yang digunakan sebagai dasar pembanding

belum tentu menunjukkan atau mencerminkan tingkat operasi perusahaan yang normal atau paling efisien, disamping itu tingkat perekonomian dari periode keperiode akan mengalami perubahan.

Jadi dapat dikatakan bahwa metode yang digunakan data yang dibudgetkan adalah lebih dari baik dari pada metode yang menggunakan tahun sebelumnya sebagai dasar perhitungan analisis.

#### K. Analisis Perubahan Laba Kotor

Seperti telah ketahui perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan harga pokok penjualan. Besar kecilnya penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per unit produk tersebut, sedangkan faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok penjualan per unit ( rata-rata ) produk yang dijual atau dihasilkan tersebut.

Dari uraian tersebut menurut (Munawir, 1991: 218) dapat disimpulkan bahwa perubahan laba kotor pada dasarnya dapat disebabkan oleh 4 ( empat ) faktor yaitu :

##### *a. Perubahan Harga Jual ( Sales Price Variance )*

Perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus :

( Harga jual menurut realisasi atau sesungguhnya harga jual budget atau tahun sebelumnya ) \* kuantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun yang sebelumnya.

atau :

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

$H_{j1}$  = Harga jual per unit produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

$H_{j2}$  = Harga jual per unit produk yang sesungguhnya.

$K_2$  = Kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual.

Apabila (  $H_{j2} - H_{j1}$  ) menunjukkan atau menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negative berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

*b. Perubahan Kuantitas Produk yang di jual ( Sales Volume Variance ).*

Adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan atau tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual ( realisir ). Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

( Kuantitas penjualan yang sesungguhnya – kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya ) X Harga jual yang dibudgetkan.

atau :

$$(K2 - K1) H_{j1}$$

K2 = Kuantitas penjualan sesungguhnya direalisasikan tahun ini.

K1 = Kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

H<sub>j1</sub> = Harga jual per unit produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya sebagai standart.

Bila ( K2 – K1 ) menghasilkan angka positif menunjukkan bahwa kuantitas produk sesungguhnya dijual lebih besar daripada yang direncanakan, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik, sebaliknya bila menghasilkan angka negative penjualan turun dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

c. *Perubahan Harga Pokok Penjualan Per unit Produk ( Cost Price Variance )*

Adanya perbedaan harga pokok penjualan per unit produk ( unit cost ) menurut budget atau tahun yang sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya. untuk menentukan besarnya laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan per unit produk dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

( Harga pokok penjualan yang sesungguhnya – Harga pokok penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya ) x kuantitas produk yang dijual.

Atau :

$$(HPP2 - HPP1) K2$$

HPP2 = Harga pokok penjualan yang sesungguhnya.

HPP1 = Harga pokok penjualan menurut budget per tahun sebelumnya.

K2 = Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual.

Apabila ( HPP2 – HPP1 ) menghasilkan angka positif berarti HPP mengalami kenaikan, kenaikan dalam sector biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya bila menghasilkan negatif biaya mengalami penurunan yang merupakan keuntungan bagi perusahaan.

*d. Perubahan Kuantitas Harga Pokok Penjualan ( Cost Volume Variance )*

Adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual atau yang diproduksi. Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor karena perubahan kuantitas harga pokok penjualan dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

( Kuantitas produk yang sesungguhnya – kuantitas menurut yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya ) x Harga pokok menurut budget tahun sebelumnya

atau :

$$( K2 - K1 ) HPP1$$

K2 = Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual atau dihasilkan.

K1 = Kuantitas produk menurut budget per tahun sebelumnya.

HPP1 = Harga pokok penjualan per unit barang menurut budget.

Apabila ( K2 – K1 ) menghasilkan angka positif ini berarti kuantitas yang dijual atau diproduksi bertambah ( mengalami kenaikan ), apabila

kuantitas bertambah maka harga pokok penjualan akan mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan harga yang tidak menguntungkan ( merugi ). Sebaliknya bila hasilnya negatif ini berarti ada penurunan biaya dan hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

Didalam melaksanakan analisis laba kotor untuk perusahaan yang memproduksi dan menjual satu jenis produk dapat menggunakan rumus-rumus tersebut diatas, sedangkan untuk perusahaan yang memproduksi lebih dari satu jenis produk selain menggunakan seperti yang dikemukakan dibawah ini.

Dari rumus-rumus dapat diketahui bahwa perubahan kuantitas dapat berasal dari kuantitas penjualan dan kuantitas harga pokok penjualan. Sedangkan selisih perubahan antara perubahan kuantitas harga pokok penjualan disebut dengan penjualan kuantitas netto. Perubahan kuantitas netto ini pada dasarnya terdiri dari dua komponen yaitu perubahan komposisi penjualan dan perubahan kuantitas itu sendiri secara total.

Rumus besarnya perubahan laba kotor karena perubahan komposisi penjualan adalah sebagai berikut :

( Kuantitas penjualan yang sesungguhnya x laba kotor setiap jenis produk) – ( total kuantitas penjualan yang sesungguhnya x laba kotor rata-rata menurut budget atau tahun sebelumnya ).

atau :

$$(K2 - LB1) - (TK2 - LBR1)$$

K2 = Kuantitas penjualan sesungguhnya.

LB1 = Laba kotor per unit yang di budgetkan atau tahun sebelumnya.

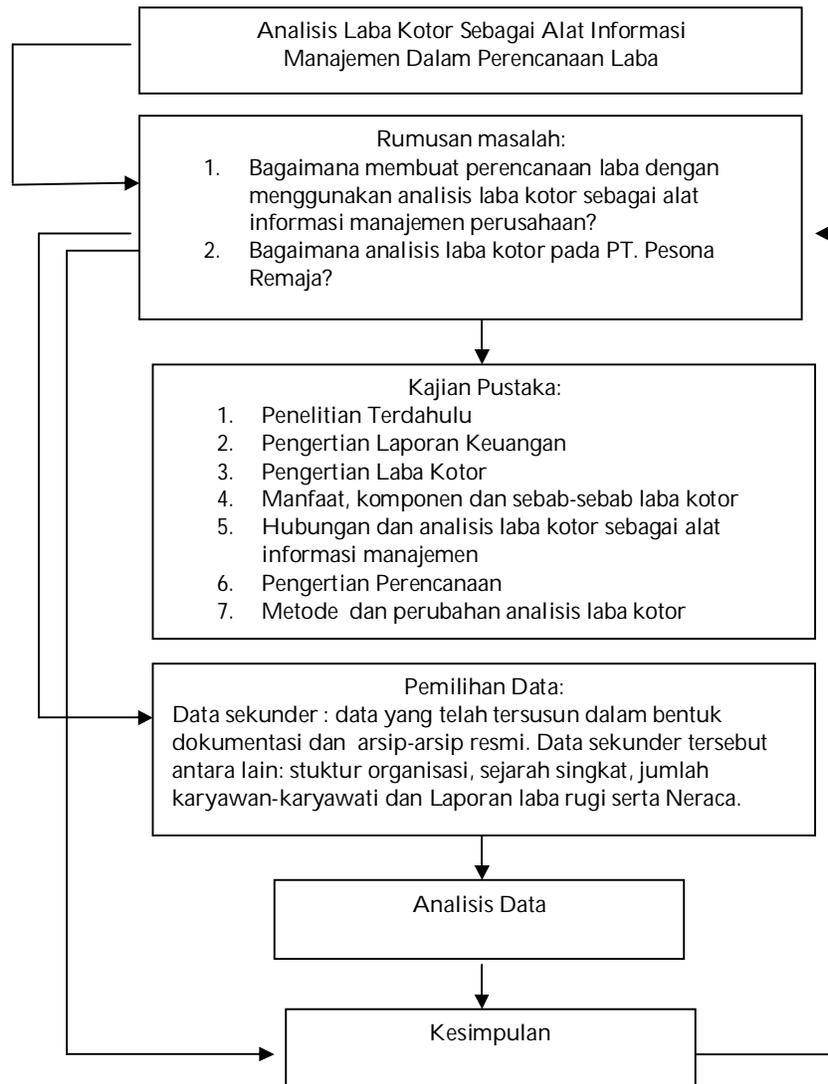
TK2 = Total kuantitas yang direalisasikan.

Setelah diketahui sebab-sebab berubahnya laba kotor secara terperinci, manajemen dapat mengambil tindakan seperlunya, misalnya dengan adanya penurunan unit atau kuantitas yang terjual, maka bagian penjualan atau bagian pemasaran dapat diminta pertanggung jawabannya. Begitu pula harga pokok perunit mengalami kenaikan, maka bagian produksi dapat diminta keterangannya, naiknya upah buruh atau mungkin karena adanya pemborosan-pemborosan atau kecurangan-kecurangan.

#### L. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan suatu pemikiran dalam pelaksanaan penelitian. Berdasarkan kesimpulan dari penjelasan diatas, maka dapat ditarik kerangka berfikir sehubungan dengan permasalahan yang ada yaitu:

# Bagan I : Kerangka Berfikir



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Pesona Remaja yang beralamatkan di Jl. Mayjen Panjaitan 94 Malang.

#### B. Jenis dan pendekatan penelitian

Sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, maka jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah- masalah dalam kehidupan social berdasarkan kondisi realitas yang holistis, kompleks dan rinci.

(Lexy,2002 : 3)

Sedangkan pendekatan penelitian dengan metode deskriptif, yang dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan atau subjek penelitian atau seseorang , lembaga, masyarakat dan sebagian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

## C. Data dan Sumber Data

### 1. Jenis Data

Data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah data internal yang mana data tersebut adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Dalam hal ini data yang diperlukan adalah laporan keuangan PT. Pesona Remaja yang berupa Neraca dan Laba-Rugi dari tahun 2004-2005.

### 2. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data Sekunder yang mana, data sekunder adalah data yang telah tersusun dalam bentuk dokumen Suryabrata (1998 :85) Sedangkan menurut Azwar (1998 :36) menyatakan bahwa data sekunder adalah "Data yang diperoleh dari sumber yang tidak langsung dan biasanya berupa data dokumentasi dan arsip-arsip resmi. Data sekunder tersebut antara lain; stuktur organisasi, sejarah perusahaan, laporan Laba Rugi dan Neraca.

## D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah pencatatan peristiwa-peristiwa atau hal-hal sebagian atau seluruh elemen populasi yang akan menunjang atau mendukung penelitian. Teknik pengumpulan data tersebut berupa:

### 1). Riset Lapangan

Adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung pada objek yang diteliti.

### 2). Riset Kepustakaan

Adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari teori-teori dan literature, serta memahami teori dan dalam teori tersebut tentang hal-hal yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang dihadapi.

### E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah penentuan construct menjadi variabel yang dapat diukur. Definisi operasional variabel menjelaskan cara tertentu yang digunakan oleh peneliti dalam mengoperasikan construct, sehingga memungkinkan bagi peneliti yang lain untuk melakukan replikasi pengukuran dengan cara yang sama atau mengembangkan cara pengukuran construct yang lebih baik. (Indrianto dan Supomo 2002:69)

Dalam penelitian ini yang menjadi definisi operasional adalah Analisis Laba kotor. Analisis Laba Kotor yang menyatakan suatu alat untuk menjelaskan hubungan tertentu antara faktor yang satu dengan faktor yang lainnya.

## Laporan Keuangan

Pada umumnya laporan keuangan suatu perusahaan terdiri dari Neraca dan Perhitungan Rugi Laba serta laporan keuangan lainnya.

Dan yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1) Neraca

Adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu.

### 2) Laporan Laba Rugi

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

## F. Analisis Data

Analisis data merupakan proses pelacakan dan pengaturan secara sistematis, transkrip wawancara catatan laporan dan bahan-bahan lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut yang dapat dipresentasikan kepada orang lain.

Tujuan analisis ini adalah untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang lebih mudah untuk dibaca dan interpretasi, sehingga dapat membantu dalam upaya memecahkan masalah penelitian. Dalam penelitian ini data yang diperoleh akan diolah dengan menggunakan:

1. Menyusun laporan keuangan yang berupa Neraca dan laporan Laba Rugi dari tahun 2004-2005 sebagai dasar perencanaan laba.
2. Melakukan analisis melalui perhitungan dengan rumus-rumus di bawah ini:

- a. Perubahan harga jual (*Sales Price Variance*)

Rumus :  $(Hj2 - Hj1) K2$

(Harga jual menurut realisasi - harga jual budget atau tahun sebelumnya) \* kuantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun yang sebelumnya.

- b. Perubahan Kuantitas produk yang dijual (*Sales Volume Variance*)

Rumus :  $(K2 - K1)Hj1$

(kuantitas penjualan sesungguhnya - kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya) \* Harga jual yang dibudgetkan

- c. Perubahan Harga Pokok Penjualan Per Unit Produk (*Cost Price Variance*)

Rumus :  $(HPP2 - HPP1) K2$

(Harga pokok penjualan yang sesungguhnya - harga pokok penjualan yang dibudgetkan) \* kuantitas produk yang dijual

- d. Perubahan Kuantitas Harga Pokok penjualan (*Cost Volume Variance*)

Rumus :  $(K2 - K1) HPP1$

(Kuantitas produk yang sesungguhnya - kuantitas yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya) \* Harga pokok menurut budget tahun sebelumnya.

3. Menjelaskan hasil perhitungan yang telah dilakukan berdasarkan teori yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi. Dari hasil data tersebut akan diketahui varian - varian yang terjadi dan apa penyebab terjadinya. Dengan demikian dapat dilihat apakah laba kotor dapat digunakan sebagai informasi perencanaan laba pada perusahaan PT. Pesona Remaja atau tidak.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Perusahaan

##### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Pesona Remaja merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha konfeksi yang menghasilkan celana AKO dan CAESAR. Pada mulanya perusahaan ini bernama AKO Garment yang didirikan oleh Bapak Mukiat Sugandhi pada tahun 1980 dan berlokasi di Jalan Buring 20 Malang. Pada saat itu perusahaan masih merupakan industri rumah tangga yang memproduksi jaket.

Akhir tahun 1980 saat kontrak perusahaan yang berada di Jalan Buring 20 Malang habis, timbul pemikiran untuk mencari lokasi yang lebih strategis, sehingga pada awal tahun 1981 perusahaan pindah ke Jalan Kaliurang 60 Malang. Berkat ketekunan dan keuletan maka industri ini semakin lama semakin maju, sehingga pada tanggal 23 Maret 1984 industri ini dijadikan sebuah PT (Perseroan Terbatas) dengan SIUP No. 307/13-18/PB/93 dan tanda bukti No. 130816000409 dengan nama PT. Pesona Remaja Industri Malang atau yang dikenal dengan nama PT. Pesona Remaja Malang. Pada tahun 1985 perusahaan tidak lagi memproduksi jaket tetapi beralih ke produk celana jeans wanita dengan merk AKO.

Seiring dengan perkembangan perusahaan yang semakin lama semakin maju, maka perusahaan juga memproduksi celana jeans dengan merk lain yaitu celana jeans pria dengan merk CAESAR. Mengingat hal itu keinginan untuk memperbesar pabrik mulai timbul. Setelah mempertimbangkan banyak hal, akhirnya dibangunlah pabrik yang lebih luas di Jalan Ahmad Yani 138 Malang. Semua aktivitas produksi dipindah ke pabrik yang baru dan lokasi perusahaan di Jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang hanya digunakan sebagai kantor saja.

Krisis ekonomi yang berkepanjangan cukup mempengaruhi perusahaan. Lokasi pabrik dan kantor yang berjauhan lama kelamaan mulai terasa tidak ekonomis, sehingga diambillah keputusan untuk mengembangkan lokasi perusahaan di Jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang dengan lebih maksimal. Akhir tahun 2002 jadilah pengembangan itu selesai, dimana bagian depan tetap sebagai kantor dan di bagian belakang dibangun bertingkat untuk digunakan sebagai pabrik. Pertengahan tahun 2003, pabrik di Jalan Ahmad Yani 138 Malang dipindah total ke Jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang.

## 2. Lokasi Perusahaan

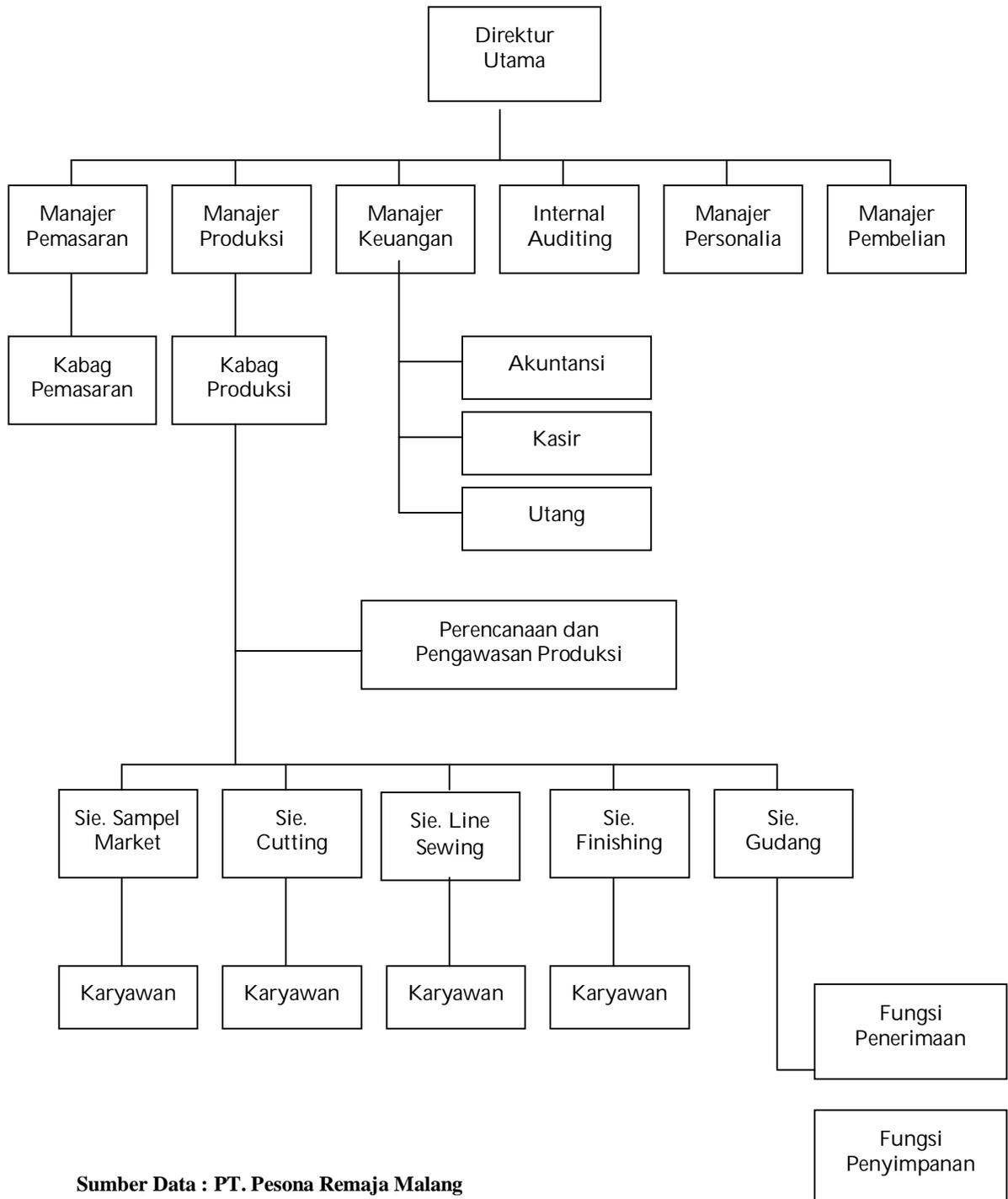
Bagi setiap perusahaan, pemilihan lokasi merupakan suatu masalah yang tidak dapat diabaikan. Lokasi perusahaan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam melakukan aktifitasnya. Atas pertimbangan berbagai hal, diantaranya sarana transportasi yang mudah dijangkau, tenaga kerja yang mudah didapatkan dan tersedianya banyak sumber energi (air dan listrik), maka ditetapkan bahwa lokasi PT. Pesona Remaja yaitu di Jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang, dengan luas lahan yang dipakai  $\pm 2000 \text{ m}^2$  yang digunakan sebagai kantor pusat sekaligus sebagai tempat produksi.

## 3. Struktur Organisasi

### a. Bagan Organisasi

Keberhasilan suatu organisasi perusahaan dalam mencapai tujuannya dipengaruhi oleh struktur organisasi perusahaan tersebut. Struktur organisasi yang baik akan dapat mengautr serta membagi tugas dan wewenang pada masing-masing bagian sesuai dengan tugas dan tanggungjawabnya, sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan khususnya dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi PT. Pesona Remaja Malang digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1  
 PT. Pesona Remaja Malang  
 Struktur Organisasi  
 Tahun 2005



Sumber Data : PT. Pesona Remaja Malang

## b. Job Diskripsi

Struktur organisasi yang dipakai pada perusahaan ini adalah bentuk organisasi garis atau lini. Tiap-tiap bagian langsung bertanggung jawab kepada pimpinan. Berikut ini akan diuraikan wewenang dan tanggung jawab dari struktur organisasi PT. Pesona Remaja Malang

### 1) Direktur Utama

- a) Bertugas menjaga kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan.
- b) Menetapkan tujuan, sasaran dan kebijakan perusahaan.
- c) Mengamati dan menganalisis keadaan bisnis secara umum dan keadaan perekonomian.
- d) Mengadakan hubungan dengan pihak luar.
- e) Mengadakan koordinasi antar fungsi dalam perusahaan.
- f) Menjabarkan kebijakan umum yang telah ditetapkan dalam optimalisasi kinerja perusahaan.

### 2) Manajer Pemasaran

- a) Bertanggung jawab penuh terhadap proses pendistribusian hasil produksi terhadap calon pembeli.
- b) Mengadakan penelitian dan sekaligus mencari daerah pemasaran baru untuk memperluas pangsa pasar perusahaan.
- c) Menyusun rencana penjualan dan menetapkan target penjualan.
- d) Merumuskan rencana kebijakan dan prosedur dibidang pemasaran.

- e) Mengkoordinasi, merumuskan dan mengawasi seluruh kegiatan pemasaran sesuai dengan rencana kebijakan dan prosedur perusahaan.

### 3) Manajer Produksi

- a) Menyusun rencana produksi dan kegiatannya.
- b) Bertanggung jawab atas kelancaran proses produksi.
- c) Mengkoordinasi dan mengarahkan semua kegiatan produksi.

### 4) Manajer Keuangan

- a) Mengatur semua penyajian laporan keuangan yang ada di lingkup perusahaan.
- b) Melakukan pemeriksaan terhadap penggunaan dana yang telah diterapkan.
- c) Memonitor dan mengantisipasi sirkulasi keuangan perusahaan.
- d) Memeriksa laporan-laporan yang dibuat oleh bawahan.
- e) Bertanggung jawab atas pengolahan keuangan perusahaan termasuk pengeluaran dan pendapatan perusahaan.

### 5) Internal Auditing

- a) Melakukan pemeriksaan atas laporan keuangan yang telah dibuat oleh bagian keuangan perusahaan.
- b) Melakukan pengawasan terhadap sistem pengendalian intern perusahaan.

- c) Bertanggungjawab kepada Direktur Utama atas pengawasan dan pemeriksaan yang telah dilakukan.

#### 6) Manajer Personalia

- a) Mengkoordinasi, memotivasi dan mengarahkan seluruh kegiatan yang menyangkut masalah sumber daya manusia.
- b) Merencanakan perekrutan tenaga kerja yang dibutuhkan perusahaan.
- c) Bertanggung jawab tentang masalah ketenagakerjaan dan aktivitas kepegawaian.
- d) Melaksanakan sistem pengupahan yang tepat

#### 7) Manajer Pembelian

- a) Mencari sumber penawaran bahan baku yang terbaik dan dengan harga yang termurah.
- b) Mengatur dan mengawasi pembelian dan persediaan.
- c) Merumuskan rencana kebijakan prosedur dan program kerja dibidang pembelian.

#### 8) Kepala Bagian Pemasaran

- a) Membuat laporan secara rutin mengenai perkembangan pemasaran.
- b) Mengeluarkan order produksi sesuai dengan desain yang dibuat oleh bagian produksi.
- c) Bertanggung jawab atas kelancaran kegiatan pemasaran perusahaan.

- d) Menentukan cara-cara promosi dan distribusi hasil produksi yang tepat dan efisien.
- e) Mengamati perkembangan selera konsumen untuk menentukan jenis-jenis produk yang akan dibuat
- f) Bertanggung jawab kepada Manajer Pemasaran atas kegiatan pemasaran perusahaan.

9) Kepala Bagian Personalia

- a) Mencatat prestasi kerja karyawan untuk keperluan promosi pegawai.
- b) Mengadakan penerimaan, penyaringan, seleksi dan pengarahan terhadap tenaga kerja.
- c) Bertanggung jawab terhadap permasalahan yang berkaitan dengan ketenagakerjaan perusahaan.
- d) Bertanggung jawab kepada Manajer Personalia atas masalah ketenaga kerjaan dan aktivitas kepegawaian.

10) Kepala Bagian Produksi

- a) Menjaga kelancaran proses produksi dan mengadakan pengawasan terhadap jalannya produksi.
- b) Mengawasi dan mengontrol hasil kegiatan karyawan di bagian produksi.
- c) Menyusun rencana kegiatan termasuk menentukan jumlah, jenis dan kapan bahan-bahan harus dibeli untuk menunjang kelancaran proses produksi.

d) Bertanggung jawab kepada Manajer Produksi atas kinerja bagian produksi.

#### 11) Kepala Bagian Pembelian

a) Mengadakan koordinasi antara bagian gudang bahan baku, dengan bagian pembelian bahan baku.

b) Mencari supplier dengan harga terbaik dan syarat-syarat pembayaran yang menguntungkan perusahaan.

c) Merumuskan rencana, prosedur dan program kerja dibidang pembelian.

d) Menjamin tersedianya bahan baku dalam kuantitas, kualitas dan persyaratan waktu sesuai dengan kebutuhan produksi.

e) Bertanggung jawab kepada Manajer Pembelian atas kontinuitas persediaan bahan baku produksi.

#### 12)Bagian Akuntansi

a) Melakukan pencatatan atas transaksi keuangan yang terjadi di perusahaan.

b) Membuat laporan keuangan secara berkala.

c) Bertanggung jawab kepada Manajer Keuangan atas pengelolaan keuangan perusahaan termasuk pembelanjaan, pengeluaran dan penghasilan.

### 13) Bagian Kasir

- a) Menyiapkan dana kas kecil secukupnya untuk keperluan sehari-hari.
- b) Menyiapkan arsip setiap transaksi-transaksi yang membutuhkan pengeluaran uang.
- c) Membuat laporan penerimaan dan pengeluaran kas setiap hari disertai bukti-bukti.
- d) Melakukan pembayaran gaji dan upah para karyawan dan buruh.
- e) Mengadakan pencocokan antara jumlah kas yang disimpan dengan pembukuan secara berkala.
- f) Bertanggung jawab kepada Manajer Keuangan atas keberadaan dana dalam kas kecil.

### 14) Bagian Utang

- a) Mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan pembelian bahan baku secara kredit yang telah dilakukan oleh perusahaan.
- b) Membuat laporan utang perusahaan secara berkala.
- c) Bertanggung jawab kepada Manajer Keuangan atas pencatatan utang perusahaan.

### 15) Seksi *Sample Maker*

- a) Membuat contoh produk untuk ditawarkan kepada pemesan.
- b) Menentukan corak dan motif yang akan dibuat dan ditawarkan kepada konsumen.

- c) Bertanggungjawab kepada Manajer Produksi atas segala sesuatu mengenai contoh produk.

16) Seksi *Cutting*

- a. Pelaksana pemotongan kain sesuai dengan bentuk dan ukuran yang telah direncanakan.
- b. Bertanggung jawab atas segala sesuatu tentang pemotongan kain yang telah dibuat.
- c. Mengirim hasil produksi ke bagian produksi berikutnya sesuai dengan order dan perencanaan dan pengawasan produksi.
- d. Membuat laporan mengenai hasil pemotongan model kepada bagian produksi setiap lainnya.

17) Seksi *Line Sewing*

- a) Menjahit bahan sesuai dengan pola yang telah dibuat oleh seksi *sample maker*.

18) Seksi *Finishing*

- a) Merapikan hasil atau produk sebelum dipasarkan.
- b) Mengadakan perencanaan dan pengawasan agar hasil produksi dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang ditentukan.
- c) Mengadakan pengawasan mutu hasil produksi.
- d) Membuat laporan tentang hasil produksi selesai dan menyerahkannya ke bagian *stock* barang jadi dan kepada Kepala Produksi.

19) Seksi Gudang

- a) Menerima bahan baku dari pemasok.
- b) Menyimpan dan mengorganisir bahan baku secara sistematis.
- c) Mengembalikan bahan baku yang tidak sesuai dengan spesifikasi bahan baku.
- d) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Produksi atas persediaan bahan baku.

20) Fungsi Penerimaan

- a) Mengawasi penerimaan dan pengeluaran bahan baku yang ada di gudang.
- b) Melakukan pencatatan *stock opname* (kartu persediaan).
- c) Mengatur dan mengawasi kualitas pembelian persediaan.
- d) Bertanggung jawab kepada Seksi Gudang atas kelancaran proses penerimaan dan pengeluaran bahan baku yang ada di gudang

21) Fungsi Penyimpanan

- a) Mengawasi penerimaan dan pengeluaran barang jadi yang ada di gudang.
- b) Melakukan pencatatan *stock opname* (kartu persediaan) barang jadi.
- c) Bertanggung jawab kepada Seksi Gudang atas kelancaran penerimaan dan pengeluaran barang jadi di gudang.

## 22) Karyawan

- a) Melaksanakan dan bertanggung jawab atas segala tugas yang diberikan dengan sebaik baiknya pada bagiannya masing-masing.
- b) Bekerja sama antar karyawan dalam melaksanakan tugas.

## 4. Personalia dan Ketenagakerjaan

### a. Jumlah dan Penggolongan Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah salah satu sumber daya yang dimiliki perusahaan yang juga merupakan salah satu penunjang dalam kelancaran proses produksi. Jadi, tenaga kerja perlu mendapatkan penanganan yang serius dengan perhatian yang cukup, mengingat kualitas dan kuantitas hasil produksi juga ditentukan oleh keberadaan para karyawan itu sendiri.

Jumlah karyawan yang ada di perusahaan PT. Pesona Remaja Malang tercatat sampai dengan tahun 2005 adalah sebanyak 325 orang dengan perincian sebagai berikut:

Tabel 1:  
PT. Pesona Remaja Malang  
Jumlah Tenaga Kerja  
Tahun 2005

No.	Status Karyawan	Pria	Wanita	Jumlah
1 .	Tenaga kerja tetap	175	250	425 orang
2.	Tenaga kerja kontrak	95	105	200 orang
	Jumlah	270	355	625 orang

Sumber data : PT. Pesona Remaja Malang

Penggolongan karyawan PT. Pesona Remaja Malang di bagi menjadi tiga golongan, yaitu:

1) Tenaga Kerja Tetap

Adalah tenaga kerja yang sudah diangkat dan bekerja pada bagian yang tetap. Tenaga kerja ini umumnya sudah lama bekerja pada perusahaan.

2) Tenaga Kerja Kontrak

Adalah tenaga kerja yang bekerja dengan sistem kontrak atau dengan perjanjian masa kerja.

b. Jam Kerja

Jam kerja yang berlaku di PT. Pesona Remaja Malang adalah mulai hari Senin sampai dengan hari Sabtu. Sedangkan untuk hari Minggu libur.

Adapun mengenai perincian jam kerja dan jam istirahat adalah sebagai berikut:

Tabel 2  
PT. Pesona Remaja Malang  
Penggunaan Jam Kerja Karyawan  
Tahun 2005

Hari	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin	07.30-15.30	11.30-12.30
Selasa	07.30-15.30	11.30-12.30
Rabu	07.30 - 15.30	11.30 - 12.30
Karnis	07.30- 15.30	11.30-12.30
Jumat	07.30 - 15.30	11.30- 12.30
Sabtu	07.30 - 14.00	11.30 - 12.30

Sumber data : PT. Pesona Remaja Malang

## 5. Bahan Produksi

### 1) Bahan Baku Utama

Bahan baku utama pada perusahaan PT Pesona Remaja Malang adalah kain jeans dan kain blaco. Kain jeans digunakan untuk memproduksi celana jeans, sedangkan kain blaco digunakan sebagai bagian dalam saku celana panjang. Bahan baku ini didapat terutama dari Surabaya, karena transportasi untuk pengadaan bahan baku lebih cepat dan mudah. Selain dari Surabaya, bahan baku juga didatangkan dari Bandung dan Semarang.

a) *Penggunaan Bahan Baku*

- Kain jeans 1,5 m untuk celana model basic merk "CAESAR".
- Kain jeans 1,5 m untuk model celana faney dan baggy merk "AKO".

2) *Bahan Baku Penunjang*

Dalam proses produksi celana jeans diperlukan beberapa bahan pembantu yang terdiri dari:

a) *Benang*

Bahan ini merupakan bahan pembantu utama dalam proses produksi perusahaan PT. Pesona Remaja. Ada dua jenis benang yang digunakan pada proses produksi yaitu benang jahit dan benang obras yang diperoleh dengan memesan pada perusahaan lain yang memproduksi benang tersebut.

b) *Aksesoris*

Bahan penunjang ini sebagai pemberi keindahan pada suatu produk jadi. Bahan ini meliputi *hand tag*, *label* dan *rivet* yang diperoleh dengan cara memesan pada perusahaan yang telah ditentukan.

c) *Resluiting*

Resluiting merupakan salah satu bahan penunjang yang diperoleh dengan memesan dari perusahaan yang telah ditentukan.

d) *Kancing*

Agar produk dapat layak dipakai, maka diperlukan kancing yang diperoleh dengan cara memesan dari Surabaya.

e) *Kain Keras*

Bahan ini digunakan untuk memperbaiki tekstur kain pada produk yang telah jadi dan menciptakan suatu bentuk yang baik pada bagian pinggang celana jeans.

Bahan penunjang mempengaruhi kualitas dari produk yang dihasilkan PT. Pesona Remaja Malang. Oleh karena itu, untuk menjaga bahan penunjang diperlukan pengendalian mutu. Pengendalian mutu tersebut meliputi:

- a) Pemeriksaan kualitas dari benang.
- b) Pemeriksaan ketahanan dari bentuk kancing.
- c) Pemeriksaan kualitas kain keras.
- d) Pemeriksaan keuletan dan kelancaran *resluiting*.
- e) Pemeriksaan bentuk dan gambar aksesoris.

Dalam hal ini pemeriksaan cukup diambil sampelnya saja. Jika *sample* yang diambil telah memenuhi standar, maka barang pesanan dapat diterima, sehingga dengan pemeriksaan ini dapat terjaga kualitas produk yang dihasilkan oleh PT. Pesona Remaja Malang.

### 3) Bahan Pengemas (*Packing*)

Bahan pengemasan untuk produk yang sudah jadi dan siap kirim menggunakan plastik dan kertas dos. Plastik dipakai untuk mengemas produksi jadi per potong, sedangkan kertas dos dipakai untuk mengepak produk yang akan dikirim ke bagian pemasaran.

### 6. Proses Produksi

Proses produksi yang dimaksudkan disini adalah proses pengolahan bahan baku berupa lembaran kain menjadi celana panjang. Proses produksi yang terjadi pada PT. Pesona Remaja Malang adalah proses produksi yang berkesinambungan. Bahan baku dikerjakan secara berurutan dan satu bagian ke bagian berikutnya.

Mula-mula perusahaan harus melalui periode negosiasi yaitu periode dimana perusahaan membuat *sample* (contoh produk) dan mengirimnya pada pemesan. Setelah contoh produk sesuai dengan pemesanan atau telah disetujui pemesan maka dimulailah proses produksi sesuai dengan pesanan, yang meliputi:

1. Pemotongan kain-kain sesuai dengan jenis, ukuran dan model yang sesuai dengan *sample* produk.
2. Masuk ke dalam *line sewing*, yaitu proses pengobrasan potongan-potongan kain.

3. Proses penjahitan, dalam proses ini terdapat banyak bagian-bagian penjahitan yang dilakukan masing-masing bagian. Setiap bagian memiliki spesialisasi kerja sendiri-sendiri. Misalnya, bagian penjahitan samping, saku depan, saku belakang, bagian atas, bagian bawah, sampai pada lubang kancing dan seterusnya.
4. Setelah dijahit secara keseluruhan maka masuk pada bagian *ditreeming* (perapian jahitan) yang meliputi keseluruhan bagian jahitan.
5. Masuk bagian *quality control*, bagian ini mengontrol kualitas produk yang meliputi model kerapian jahitan.
6. Pada bagian terakhir adalah bagian penyetricaan produk sebelum dimasukkan pada bagian *finishing*.
7. *Finishing*, bagian ini merupakan bagian paling akhir yang meliputi pengepakan dan pengiriman.

#### B. Laporan Keuangan PT.Pesona Remaja

Untuk kondisi keuangan dalam Neraca, Rugi Laba, Harga Pokok Penjualan dan Volume penjualan dalam kurun waktu 2 tahun, yaitu tahun 2004 dan 2005 adalah sebagai berikut:

Table 3:  
PT. PESONA REMAJA  
NERACA  
Per 31 Desember

Keterangan	2004	2005
<b>AKTIVA:</b>		
<b>Aktiva Lancar:</b>		
Kas	Rp. 301.626.412,4	Rp. 229.283.700,-
Piutang dagang	Rp. 1.719.502.745,-	Rp. 1.446.291.085,-
Persediaan		
Bahan baku	Rp. 887.236.337,3	Rp. 1.096.572.434,-
Barang dalam proses	Rp. 497.844.922,7	Rp. 571.199.555,-
Barang jadi	Rp. 384.604.211,-	Rp. 451.437.094,-
Jumlah persediaan	Rp. 1.769.695.471,-	Rp. 2.119.209.083,-
Pajak dibayar dimuka	Rp. 29.874.183,-	Rp. 32.449.447,-
Jumlah aktiva lancar	Rp. 3.820.698.811,-	Rp. 3.827.233.315,-
<b>Aktiva tetap</b>		
Tanah	Rp. 224.741.000,-	Rp. 224.741.000,-
Gedung	Rp. 183.935.200,-	Rp. 214.376.443,-
Akm.penyusutan gedung	Rp. 102.709.304,-	Rp. 122.408.743,-
Nilai buku gedung	Rp. 81.225.896,-	Rp. 91.967.700,-
Mesin dan peralatan	Rp. 272.405.500,-	Rp. 272.405.500,-
Akm. Peny.mesin & perl.	Rp. 156.128.661,-	Rp. 192.414.118,-
Nilai buku mesin & perl.	Rp. 116.276.839,-	Rp. 79.991.382,-
Kendaraan	Rp. 187.250.000,-	Rp. 249.229.750,-
Akm. Peny. Kendaraan	Rp. 99.895.500,-	Rp. 115.494.198,-
Nilai buku kendaraan	Rp. 87.390.500,-	Rp. 133.735.552,-
Inventaris	Rp. 6.080.000,-	Rp. 8.092.480,-
Akm. Peny. Inventaris	Rp. 1.793.016,-	Rp. 4.797.190,-
Nilai buku inventaris	Rp. 4.286.984,-	Rp. 3.295.290,-
Jumlah aktiva tetap	Rp. 513.921.219,-	Rp. 533.730.290,-
<b>Total aktiva</b>	Rp. 4.334.620.030,-	Rp. 4.380.964.329,-
<b>PASSIVA</b>		
<b>HUTANG LANCAR</b>		
Hutang usaha	Rp. 676.022.560,7	Rp. 827.291.075,-
Hutang gaji	Rp. 61.775.780,27	Rp. 47.677.285,-
Hutang Bank	Rp. 660.814.832,8	Rp. 883.372.247,-
Hutang pajak	Rp. 47.807.765,63	Rp. 87.792.358,-
Jumlah hutang lancar	Rp. 1.439.982.545,-	Rp. 1.846.132.965,-
Hutang jangka panjang	Rp. 1.159.648.000,-	Rp. 1.072.569.047,-
Modal saham	Rp. 829.500.000,-	Rp. 892.500.000,-
Laba ditahan	Rp. 766.626.985,-	Rp. 549.762.222,-
Jumlah modal	Rp. 2.894.657.485,-	Rp. 1.442.262.227,-
<b>Total Passiva</b>	Rp. 4.334.620.030,-	Rp. 4.360.964.239,-

Sumber data: PT. Pesona Remaja, Malang

Tabel 4:  
PT PESONA REMAJA  
Laporan Rugi Laba  
Periode yang berakhir 31 desember 2004

Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp. 3.902.779.330,-
Harga Pokok Penjualan	Rp. 3.260.647.068,-
Laba Kotor	Rp. 642.132.262,-
Biaya Operasional	
Pemasaran	Rp. 19.570.882,-
Administrasi dan umum	Rp. 32.879.111,-
Laba Operasi	Rp. 589.682.269,-
Bunga	Rp. 153.972.951,-
Laba sebelum Pajak	Rp. 435.709.318,-
Pajak	Rp. 122.106.957,-
Laba setelah Pajak	Rp. 313.602.361,-

Sumber:PT Pesona Remaja,Malang

Tabel 5:  
PT PESONA REMAJA  
Laporan Rugi Laba  
Periode yang berakhir 31 desember 2005

Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp. 3.931.720.258,-
Harga Pokok Penjualan	Rp. 3.364.096.319,-
Laba Kotor	Rp. 567.623.939,-
Biaya Operasional	
Pemasaran	Rp. 21.565.711,-
Administrasi dan umum	Rp. 39.536.211,-
Laba Operasi	Rp. 506.522.017,-
Bunga	Rp. 165.123.713,-
Laba sebelum Pajak	Rp. 341.398.304,-
Pajak	Rp. 87.628.838,-
Laba setelah Pajak	Rp. 253.769.466,-

Sumber:PT Pesona Remaja,Malang

Table 6:  
PT PESONA REMAJA  
HARGA POKOK PENJUALAN  
Per 31 Desember

Keterangan	2004	2005
Bahan baku (BB):		
Persediaan awal	Rp. 947.751.958,-	Rp. 995.139.557,-
Pembelian bahan	Rp. 1.666.760.157,-	Rp. 1.862.792.156,-
Ongkos angkut	Rp. 5.882.327,-	Rp. 6.481.903,-
Potongan pembelian	Rp. 120.639.418,-	Rp. 132.935.998,-
Jumlah bahan yang dipakai	Rp. 2.499.755.024,-	Rp. 2.731.477.618,-
Persediaan akhir	Rp. 995.139.557,-	Rp. 1.096.572.514,-
Biaya BB yang dipakai	Rp. 1.504.615.467,-	Rp. 1.634.905.104,-
Tenaga kerja langsung	Rp. 999.003.425,-	Rp. 1.123.903.543,-
Biaya Overhead Pabrik:		
Tenaga kerja tak langsung	Rp. 330.587.160,-	Rp. 346.283.327,-
Depresiasi mesin	Rp. 11.120.275,-	Rp. 11.120.275,-
Depresiasi gedung	Rp. 5.518.050,-	Rp. 5.518.050,-
Depresiasi kendaraan	Rp. 4.267.500,-	Rp. 4.267.500,-
Asuransi kebakaran	Rp. 10.916.900,-	Rp. 10.916.900,-,-
Bahan pembantu	Rp. 172.824.433,-	Rp. 190.440.146,-
Pemeliharaan mesin	Rp. 28.113.465,-	Rp. 30.979.025,-
Pemeliharaan gedung	Rp. 19.024.149,-	Rp. 20.693.250,-
Listrik, air dan telpon	Rp. 55.083.971,-	Rp. 60.698.591,-
Total BOP	Rp. 638.150.403,-	Rp. 699.881.564,-
Beban produksi	Rp. 3.141.769.295,-	Rp. 3.458.690.211,-
Persediaan awal WIP	Rp. 432.524.550,-	Rp. 518.363.594,-
Jumlah beban produksi WIP	Rp. 3.574.293.645,-	Rp. 3.977.053.805,-
Persediaan akhir WIP	Rp. 518.363.594,-	Rp. 571.199.555,-
Harga pokok Produksi	Rp. 3.055.930.251,-	Rp. 3.405.854.250,-
Persediaan awal barang jadi	Rp. 614.395.980,-	Rp. 409.679.163,-
HPP barang siap jual	Rp. 3.670.326.231,-	Rp. 3.815.533.413,-
Persediaan akhir barang jadi	Rp. 409.679.163,-	Rp. 451.437.094,-
Harga Pokok Penjualan	Rp. 3.260.647.068,-	Rp. 3.364.096.319,-

Sumber data:PT. Pesona Remaja, Malang

Table 7:  
PT. PESONA REMAJA  
Budget Rugi -Laba  
Tahun 2004-2005

Unit	Penjualan		Harga Pokok		Gross Profit	
	Harga	Jumlah	Per unit	Jumlah	Per unit	Jumlah
151.759	Rp. 25.716,955	Rp. 3.902.779.330	Rp. 21.485,692	Rp. 3.260.647.068	Rp. 4.231,26	Rp. 642.132.262
155.898	Rp. 25.219,825	Rp. 3.931.720.278	Rp. 21.578,829	Rp. 3.364.096.319	Rp. 3.641,00	Rp. 567.623.939
Jumlah	Rp. 50.936,780	Rp. 7.834.499.608	Rp. 43.064,521	Rp. 6.624.743.387	Rp. 7.872,26	Rp.1.209.756.201

Sumber data:PT. Pesona Remaja, Malang

### C. Hasil Penelitian dan Interpretasi Data

#### 1. Analisis Perencanaan Laba Kotor

Dalam melaksanakan aktivitas perusahaan , harga jual produk yang dihasilkan sangat mempengaruhi bagi kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang.

Tabel 8:  
PT Pesona Remaja  
Tingkat kenaikan dan Penurunan  
Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor

	2004	2005	Kenaikan/ Penurunan*
Penjualan bersih	Rp.3.902.779.330,-	Rp.3.931.720.258,-	Rp. 28.940.928,-
Harga pokok penjualan	<u>Rp.3.260.647.068,-</u>	<u>Rp.3.364.096.319,-</u>	<u>Rp. 103.449.251,-</u>
Laba kotor	Rp. 642.132.262,-	Rp. 567.623.939,-	Rp. 74.508.323,-*
Kuantitas yang dijual	Rp. 151.759,-	Rp. 155.898,-	Rp. 4.139,-
Harga jual per unit	Rp. 25.716,955	Rp. 25.219,825	Rp. 497,13*
Harga pokok per unit	Rp. 21.485,692	Rp. 21.578,829	Rp. 93,137

Sumber: Data yang sudah diolah

Analisis terhadap kenaikan realisasi laba kotor sebesar Rp. 74.508.323,- adalah sebagai berikut:

#### Langkah I

Menghitung perubahan laba kotor yang disebabkan oleh faktor penjualan (Faktor kuantitas penjualan maupun harga jual).

- a. Penjualan 2005 Rp. 3.931.720.258,-
- b. Unit penjualan 2005 x harga jual 2004 Rp. 4.009.221.695,-

Kenaikan Laba kotor karena perubahan

harga jual Rp. 77.501.437,-(Rugi)

Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan menggunakan rumus:

$(Hj2 - Hj1) K2$

$(Rp. 25.219,825 - Rp. 25.716,955) \times Rp. 155.898 = Rp. 77.501.437,-$

Dan dalam hal ini harga jual per unit produk menghasilkan angka positif yang menunjukkan bahwa kenaikan harga yang menguntungkan.

- a. Kuantitas penjualan 2005 x harga jual 2004 Rp. 4.009.221.695,-
- Penjualan 2004 (sebagai standart) Rp. 3.902.779.330,-
- Kenaikan laba kotor karena perubahan
- Kuantitas penjualan Rp. 106.442.365,-(laba)

Atau:

$$\begin{aligned} &= (K2 - K1) \times H_j1 \\ &= (\text{Rp. } 155.898 - \text{Rp. } 151.759) \times \text{Rp. } 25.716,954,- \\ &= \text{Rp. } 106.442.365,- \end{aligned}$$

### Langkah II

Menghitung perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan harga pokok penjualan per unit produk maupun kuantitasnya.

a. Harga pokok penjualan 2005	Rp. 3.364.096.319,-
Kuantitas penjualan 2005 x harga pokok 2004	<u>Rp. 3.349.576.411,-</u>
Kenaikan laba kotor karena perubahan	
Harga pokok	Rp.14.519.907,(laba)

Atau:

$$\begin{aligned} &= (\text{HPP2} - \text{HPP1}) K2 \\ &= (\text{Rp. } 21.578,829 - \text{Rp. } 21.485,692) \times \text{Rp. } 155.898,- \\ &= \text{Rp. } 14.519.907,- \end{aligned}$$

b. Kuantitas penjualan 2005 x harga pokok 2004	Rp. 3.349.576.411,-
Harga pokok penjualan 2004	<u>Rp. 3.260.647.068,-</u>
Kenaikan laba kotor karena perubahan	
kuantitas harga pokok penjualan	Rp. 88.929.343,-(laba)

Atau :

$$= (K2 - K1) \times HPP1$$

$$= (\text{Rp. } 155.898 - \text{Rp. } 151.759) \times \text{Rp. } 21.485,692$$

$$= \text{Rp. } 88.929.343,-$$

Dari hasil analisis tersebut, dapat terlihat bahwa perusahaan mengalami penurunan laba kotornya dari factor penjualan, yaitu untuk periode 2004-2005 sebesar Rp. 28.940.928,- . Tetapi dari factor harga pokoknya perusahaan mengalami kenaikan laba kotornya, yaitu untuk periode 2004-2005 sebesar Rp. 103.449.251,-. Untuk lebih jelasnya peneliti akan kemukakan seperti yang terlihat dibawah ini:

Table 9:  
PT PESONA REMAJA  
Laporan Perubahan Laba Kotor  
Akhir tahun 2004-2005

Kenaikan penjualan yang disebabkan:

Kenaikan harga jual	Rp. 77.501.437,-
Kenaikan kuantitas penjualan	<u>Rp. 106.442.365,-</u>
	Rp.28.940.928,-

Kenaikan harga pokok penjualan disebabkan:

Kenaikan harga pokok per unit produk	Rp. 14.519.907,-
Kenaikan kuantitas harga pokok penj.	<u>Rp. 88.929.343,-</u>
	Rp.103.449.251,-

Kenaikan Laba Kotor Rp. 74.508.323,-

Kenaikan sektor penjualan sebesar Rp. 28.940.928,- dan kenaikan harga pokok penjualan Rp. 103.449.251,- dapat pula dianalisis faktor-faktor penyebab perubahan tersebut dengan cara sebagai berikut:

*a. Faktor-faktor penjualan*

Kenaikan penjualan karena naiknya volume, jika tidak ada kenaikan harga jual

Harga per unit 2004 Rp. 25.716,955

Kenaikan kuantitas Rp. 4.139,-

Kenaikan laba kotor karena kuantitas

penjualan (Rp. 25.716,9545x Rp. 4.139,-) Rp. 106.442.476,7

*b. Faktor harga jual:*

Kenaikan penjualan karena kenaikan kuantitas penjualan:

Kenaikan harga jual Rp. 497,13

Volume atau jumlah penjualan 2004 Rp. 151.759,-

Kenaikan laba kotor karena harga jual

(Rp. 151.759,-X Rp. 497,13) Rp. 75.443.951,67

*c. Faktor kuantitas penjualan dan harga jual:*

Kenaikan harga jual per unit X kenaikan kuantitas penjualan

(Rp. 497,13 X Rp. 4.139,-) Rp. 2.057.621,07

Total kenaikan laba kotor karena penjualan Rp. 28.940.928,-

Dapat ditentukan faktor penyebab yaitu:

*a. Faktor kuantitas*

Kenaikan harga pokok penjualan karena kenaikan volume tidak ada  
kenaikan harga pokok:

Harga pokok 2004	Rp. 21.485,692
Kenaikan kuantitas atau volume	Rp. 4.139,-
Kenaikan karena faktor kuantitas (Rp. 21.485,692 X Rp. 4.139,-)	Rp. 88.929.279,19

*b. Faktor harga pokok (biaya):*

Kenaikan harga pokok per unit jika tidak ada kenaikan dalam volume:

Kenaikan harga pokok per unit	Rp. 93,137
Volume (kuantitas) 2004	Rp. 151.759,-
Kenaikan karena faktor harga pokok (Rp. 93,137 X Rp. 151.759 )	Rp. 14.134.377,98

*c. Faktor kuantitas dan harga pokok:*

Kenaikan harga pokok per unit x volume

(Rp. 93,137X Rp. 4.139,-)	<u>Rp. 385.494,043</u>
Total kenaikan harga pokok penjualan	Rp. 103.449.251,-

Tabel 10:  
PT PESONA REMAJA  
Laporan perubahan dalam penjualan, harga pokok penjualan  
dan laba kotor  
Akhir tahun 2004-2005

	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Gross Profit
Jumlah tahun 2005	Rp. 3.931.720.258,-	Rp. 3.364.096.319,-	Rp. 567.623.939,-
Jumlah tahun 2004	Rp. 3.902.779.330,-	Rp. 3.260.647.068,-	Rp. 642.132.262,-
Kenaikan	Rp. 28.940.928,-	Rp. 103.449.251,-	Rp. 74.508.323,-*

Kenaikan - penurunan\* disebabkan oleh :

Faktor kuantitas	Rp. 106.442.476,7*	Rp. 88.929.297,19	Rp. 2.057.621,07
Faktor harga jual	Rp. 75.443.951,67	-	Rp. 75.443.951,67
Faktor harga pokok	-	Rp. 14.134.377,98	Rp. 14.134.377,98
Faktor kuantitas dan harga jual	Rp. 2.057.621,07	-	Rp. 2.057.621,07
Faktor kuantitas dan Harga pokok	-	Rp. 385.494.043,-*	Rp. 385.494.043,-*
Jumlah	Rp. 28.940.928,-	Rp. 103.449.251,-	Rp. 293.858.092,3,-

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa kenaikan pada perusahaan karena mampu menurunkan ratio (tingkat) laba kotor sebesar 2,1% yang juga ditunjang oleh kenaikan volume barang yang dijual. Kesemuanya itu mempunyai akibat yang positif terhadap laba kotor penjualannya seperti yang terlihat dibawah ini:

1. Penurunan laba kotor penjualan karena kenaikan hasil penjualan  
(16,5% x Rp. 28.940.928,-) = Rp. 4.775.253,12
  2. Penurunan laba kotor karena penurunan ratio (tingkat) laba kotor  
(2,1% x Rp. 3.931.720.258,-) = Rp. 82.566.125,42
- Jumlah penurunan laba kotor Rp. 77.790.872,3

Berdasarkan hasil perhitungan antara kuantitas penjualan dan kuantitas harga pokok penjualan ditunjukkan bahwa terdapat selisih kuantitas atau volume bersih sebesar Rp. 17.513.129,6 yang bersifat menguntungkan (lihat hal. 82). Hal ini dapat ditelusuri ke dalam komposisi penjualan dan selisih kuantitas penjualan final. Pada selisih komposisi penjualan menunjukkan selisih sebesar Rp. 77.501.437,- yang tidak menguntungkan (lihat hal. 82). Sedangkan selisih kuantitas penjualan akhir menunjukkan selisih menguntungkan sebesar Rp. 106.442.472,6 (lihat hal. 82).

Dari analisis laba kotor di atas, ditunjukkan bahwa selisih laba kotor sebesar Rp. 74.508.323,77 (lihat hal. 82) berasal dari selisih penjualan dan selisih harga pokok penjualan masing-masing sebesar Rp. 28.940.928,- dan Rp. 103.449.251,- pada elemen harga pokok penjualan terjadinya selisih tidak menguntungkan tersebut disebabkan oleh kenaikan biaya produksi yang cukup tinggi sehingga berpengaruh pada laba kotor yang dicapai.

Adanya kenaikan pada harga pokok penjualan sebesar Rp. 103.449.251,- dianggap wajar, karena prosentase penyimpangannya cukup signifikan yaitu 20% ( $\text{Rp. } 103.449.251,- / \text{Rp. } 3.364.096.319,- \times 100\%$ ). Hal ini disebabkan oleh pelaksanaan kegiatan yang menyimpang dari anggaran pada bagian produksi sebesar Rp. 316.920.916,- dengan prosentase sebesar 19% ( $\text{Rp. } 316.920.916,- / \text{Rp. } 3.458.690.211,- \times 100\%$ ).

Dalam hal ini perusahaan tidak memberikan kebijakan yang mengatur besarnya prosentase penyimpangan /selisih biaya yang dianggap material atau batas toleransi penyimpangan yang tegas. Pimpinan akan menerima penyimpangan yang terjadi pada suatu bagian, jika kepala bagian tersebut mampu memberikan alasan- alasan yang mungkin dapat diterima sehingga penyimpangan tersebut dianggap wajar. Hal tersebut akan dapat menimbulkan kecenderungan penyimpangan yang lebih besar, karena karyawan akan berusaha mencar-cari alasan untuk menutupi kekurangan divisinya.

Dari analisis tersebut diatas, sebenarnya perusahaan dapat meningkatkan labanya, jika biaya produksi dapat ditekan. Karena biaya yang terjadi melebihi standatnya, maka perlu diambil tindakan atas penyimpangan untuk dicari pemecahannya sehingga dapat meminimalkan penyimpangan yang terjadi, yaitu dengan melakukan analisis lebih lanjut terhadap bagian/biaya apa yang meyebabkan terjadinya selisih, dan siapa pihak yang bertanggung jawab terhadap penyimpangan tersebut sehingga dapat dilakukan perbaikan dimasa mendatang.

Berdasarkan analisis laba kotor dengan budget, maka diketahui bahwa tingkat produktivitas kerja mengalami penurunan. Hal ini terbukti dari hasil analisis budget dimana hubungan antara volume penjualan dengan laba kotor dan harga pokok penjualan dengan laba kotor sama-

sama menunjukkan dari keadaan perusahaan dimana produktivitasnya mengalami penurunan dari tahun ketahun yang mana volume penjualan juga mengalami penurunan dari tahun ketahun. Ini berarti tingkat produktifitas bagian produksi dan penjualan mengalami penurunan .

## 2. Analisis Perencanaan Laba Kotor sebagai Alat Informasi Manajemen

Pada dasarnya analisis laba kotor dapat dijadikan sebagai alat informasi manajemen pada perusahaan, ini dapat dilihat melalui perhitungan data diatas. Karena hal ini berhubungan dengan data mengenai perusahaan untuk memberikan manfaat bagi mereka yang berada didalam perusahaan. Dimana tujuan pemakaian laporan dari dalam perusahaan itu adalah untuk membuat keputusan bagi perusahaan itu sendiri atau merupakan masukan/input yang penting bagi para manager didalam mengelola kegiatan-kegiatan perusahaan. Para manager berkepentingan menetapkan dan menilai tindakan-tindakan mereka didalam perusahaan.

Langkah tersebut penting dilakukan, karena upaya analisis laba kotor oleh perusahaan ini dilakukan untuk mengetahui besarnya penyimpangan yang terjadi, tanpa diikuti oleh analisis lebih lanjut terhadap penyebab penyimpangan yang terjadi dan siapa pihak yang bertanggung jawab.

Oleh sebab itu, dalam upaya meningkatkan laba perusahaan, sebaiknya perusahaan dalam menetapkan anggaran haruslah lebih hati-hati dan cermat, sehingga jika dibandingkan dengan hasil aktual akan nampak dengan jelas tingkat keefisienan atau ketidakefisienan setiap biaya yang dikeluarkan. Di samping itu, untuk menunjang pelaksanaan anggaran perlu ditetapkan batas toleransi penyimpangan yang tegas untuk setiap biaya dan pemberian peringatan atau sanksi yang tegas untuk tiap divisi yang bertanggung jawab.

Selanjutnya untuk mengatasi masalah yang ada tersebut, maka perusahaan dapat melakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Menaikkan Harga Jual Produk.

Dalam melaksanakan aktifitas perusahaan, harga jual produk yang dihasilkan sangat mempengaruhi bagi kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. Dalam hal ini PT Pesona Remaja terlalu rendah dalam menentukan harga jual produknya, sehingga mengalami penurunan, maka dalam hal ini perusahaan perlu mengadakan perbaikan yaitu dengan menaikkan harga jual produknya.

2. Menekan Harga Pokok Produksinya

Dengan ditekan harga pokok produksinya, maka diharapkan laba perusahaan akan mengalami kenaikan. Dalam hal ini yang akan ditekan adalah biaya bahan bakunya, sebab biaya ini dari tahun ke tahun selalu mengalami kenaikan. Sedangkan biaya Factory Over

Head (FOH) disini tidak ditekankan karena biaya tersebut telah mengalami penurunan.

### 3. Mengefektifkan Bagian Penjualan

Dalam melaksanakan aktifitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan/laba umumnya bagian penjualan ini secara langsung maupun tidak langsung bertanggung jawab terhadap kenaikan atau penurunan volume penjualan. Hal tersebut dapat dikatakan pula bahwa maju mundurnya dan naik atau turunnya hasil usaha perusahaan tergantung pada hasil produk perusahaan yang dijualnya. Oleh karena itu, bagian penjualan harus cepat tanggap terhadap perubahan situasi pemasaran dengan mengambil tindakan yang tepat guna mengatasi resiko penurunan/ tidak lakunya produk perusahaan di pasaran. Hal ini dapat terjadi sebab dengan semakin ketatnya persaingan maka setiap perusahaan harus pula dapat bersaing untuk menguasai pasar, sehingga akan dapat meningkatkan volume penjualan hasil produksinya atau mempertahankannya.

Untuk mengatasi hal tersebut perusahaan khususnya bagian penjualan harus menentukan kebijakan pemasaran yang tepat, diantaranya dengan cara memberikan daya tarik kepada masyarakat luas sebagai konsumen agar dapat lebih mengenal, menyenangi dan akhirnya tertarik untuk membeli produk perusahaan tersebut.

Sedangkan dalam agama Islam bekerja (berbisnis) merupakan suatu pekerjaan yang ditujukan untuk memperoleh rizki bagi pelaku bisnis dimana rizki yang diperoleh tersebut akan digunakan untuk membiayai keperluan dan keinginan hidup manusia di dunia dan dengan rizki yang didapat tersebut dapat dipergunakan sebagai bekal beribadah kepada Allah Swt.

Beribadah dengan melakukan kegiatan bisnis yang dilakukan dengan cara yang baik dan halal sesuai dengan ajaran Islam pasti hasil yang didapat selain rizki yang digunakan untuk memenuhi fasilitas hidup di dunia, tetapi sekaligus dipergunakan untuk sarana beribadah dalam rangka membekali diri untuk kehidupan di akhirat kelak.

Al-Qur'an sangat menganjurkan kepada manusia untuk bekerja keras dengan motivasi memperoleh pahala dan pertolongan Allah dengan petunjuk-petunjuk yang diberikanNya dengan penekanan bahwa lahan, objek dan cara atau perilaku yang dilakukan adalah dengan cara yang baik. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Al-Qur'an surat Al-Ankabuut ayat 6 dan 69 sebagai berikut:

**قُلْ لِلَّهِ الْجَادُ وَالْحَقُّ وَالْكَرِيمُ ۝۶۹**

Artinya:

*"Dan barangsiapa yang berjihad, Maka Sesungguhnya jihatnya itu adalah untuk dirinya sendiri. Sesungguhnya Allah benar-benar Maha Kaya (Tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam".*

## قِيَامُ الَّذِينَ يُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَيُحِلُّونَ الْحَرْبَ لَنَا وَإِنَّا لَنُفِيهِمْ

Artinya:

*“ Dan orang-orang yang berjihad untuk (mencari keridhaan) kami, benar-benar akan kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami. dan Sesungguhnya untuk melakukana Allah benar-benar beserta orang-orang yang berbuat baik”.*

Sedangkan dalam Al-Qur'an investasi atau implementasi bisnis yang dilakukan di nilai buruk jika investasi atau bisnis tersebut dilakukan dengan cara-cara yang bertentangan dengan ajaran Islam. Jika bisnis dan investasi itu halal namun lantaran cara-cara untuk melakukan kegiatan bisnisnya dengan berbohong mengelabui pihak-pihak yang terlibat misalnya dengan tenaga kerja pemasok dan lain-lain, maka hal itu termasuk dalam kategori investasi dilakukan dengan etika buruk. Tenaga kerja diupah dengan upah yang tidak layak dibanding dengan kerja yang dilakukan. Sementara investasi ini sangat menguntungkan dan keuntungannya sangat tinggi. Karyawan terkelabui dengan menerima upah yang jauh lebih rendah dari yang mestinya diterima lantaran diberitakan bahwa perusahaan merugi atau kurang mencukupi untuk memberikan upah yang lebih tinggi.

Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surat An-Nisa ayat 29 sebagai berikut:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْحَانِ ۖ هِيَ كَأَن تَأْكُلْ لَحْمَ نَفْسِكُمْ ۚ وَأَنْتُمْ لَا تَشْعُرُونَ ۚ﴾

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّكُمْ عُذْرًا لَكُمْ ۚ وَإِنَّكُمْ لَكَاذِبِينَ ۚ﴾

Artinya:

*"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Oleh karena itu mestinya investasi terkait dengan pertanggungjawaban pengelolaan bisnis atau investasi tersebut kepada pemilik sebenarnya sebagai pelaksanaan amanah oleh manusia yang melakukan investasi atau bisnis ini. Jika mempertimbangkan Allah sebagai penerima pertanggungjawaban penggunaan sumber daya dan penggunaannya, maka ini merupakan bisnis yang menguntungkan dalam jangka panjang meliputi dimensi akhirat. Tetapi jika hanya sebatas pemilik modal, pemilik sumber daya yaitu manusia lain, tenaga kerja dan pengelola yang lain tanpa perhitungan pertanggungjawaban kepada Allah sebagai pemilik sumber daya sebenarnya maka melakukan bisnis atau investasi semacam ini termasuk bisnis yang tidak baik dan termasuk bisnis yang merugikan karena tidak diperoleh keuntungan di akhirat.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis yang telah dilakukan mengenai analisis laba kotor sebagai alat informasi manajemen dalam perencanaan laba perusahaan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan dalam membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis laba kotor yaitu untuk mengetahui sebab-sebab perubahan harga jual yang disebabkan oleh faktor eksteren dengan menggunakan metode budget dan korelasi yaitu dengan cara merencanakan penjualan dengan menaikkan harga jual, menekan harga pokok produksi dan mengefektifkan bagian penjualan.
2. Analisis laba kotor tersebut sangat bermanfaat bagi PT Pesona Remaja dalam mengetahui perubahan-perubahan penjualan. Dalam hal ini PT. Pesona Remaja sedang mengalami penurunan laba kotor dari tahun ke tahun yang disebabkan oleh turunnya harga jual per unit sebesar Rp. 497,13 dan naiknya kuantitas barang sebesar Rp. 4.139,- yang tidak disertai dengan naiknya harga pokok penjualan, sehingga perubahan laba kotor yang disebabkan oleh faktor kuantitas penjualan maupun harga jual mengalami kerugian. Untuk itu perusahaan dapat melakukan alternatif diantaranya dengan melakukan perencanaan

penjualan dengan menaikkan harga jual yang menguntungkan, menyusun budget sebagai alat perencanaan, menekan harga pokok produksi dan mengefektifkan bagian penjualan.

## B. SARAN

1. Hendaknya perusahaan mengadakan perbaikan produk dan mengadakan pembaharuan produk, yang mana perusahaan harus menyesuaikan dengan tuntutan zaman mengenai tren mode, maka pihak perusahaan tidak dapat terhindar dari perubahan dan perbaikan produk. Ini dikarenakan konsumen lebih menyukai model yang terbaru sesuai dengan mode yang berlaku pada saat yang bersangkutan.
2. Dalam melakukan aktivitas hendaknya PT. Pesona Remaja lebih meningkatkan pengawasan terhadap semua pihak seperti manajer personalia, bagian penjualan dan yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan, sebab hal ini sangat menunjang kelangsungan hidup perusahaan dan usaha perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Dengan demikian analisis pembahasan tersebut diatas, maka diharapkan akan dapat membantu atau dapat diterapkan dalam perusahaan yang ada demi kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang ataupun dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Dan semoga ini dapat membantu mengatasi atau sebagai pedoman untuk mengatasi masalah yang sedang dihadapi perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, Saifuddin, 1998, *Metodologi Penelitian*, PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Baridwan, Zaki, 1990, *Intermedite Accounting*, Edisi V, BPFE, Yogyakarta .
- Djarwanto, 2004, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- Firiana, R. Yuliana, 2001, *Skripsi, Analisis Laba Kotor Sebagai Salah Satu Alat Untuk Memperbaiki Rentabilitas Perusahaan*, Malang
- Handoko, Hani, 2001, *Manajemen*, Edisi II, BPFE, Yogyakarta.
- Harnanto, 1992, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi I, Liberty, Yogyakarta.
- Indrianto, Nur dan Supomo, Bambang, 2002, *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*, BPFE, Yogyakarta.
- Jusup, Haryono, AI, 1991, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Edisi I, Jilid I, YKPN, Yogyakarta.
- Kartadinata, Abas, 2000, *Akuntansi dan Analisis Biaya: Suatu pendekatan terhadap Tingkah Laku Biaya*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Kusnadi, et.al, 2001, *Akuntansi Biaya (Tradisional dan Modern)*, FE UNJANJ, Bandung.
- Manullang, M., 2005, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Edisi I, Andi, Yogyakarta.
- Matz, Adolph, Usry, Milton, 1993, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengawasan (Cost Accounting)*, Terjemahan, Taufik Salim, et al, Edisi VII Jilid II, Erlangga, Jakarta Pusat.
- Munawir, S, 1997, *Akuntan. Analisa Laporan Keuangan*, Edisi IV, Liberty Offest, Yogyakarta.
- Muslich, 2004, *Etika Bisnis Islam*, Edisi I, Ekonosia, Yogyakarta.
- Moleong, Lexy, 2002, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

- Nazir, Muhammad, 2002, *Metode penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Nawang Sari, Eni Bing, 2003, *Skripsi, Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi*, Malang.
- R.Terry, George, 1992, *Principle of Managemen*, Terjemahan Winardi dalam Asas-Asas Manajemen, Akuntansi, Bandung.
- Saleh, Samsubar, 1998, *Statistik Deskriptip*, Cetakan III, UPP AMP YKPN, Jakarta.
- Sigit, Soehardi, 1992, *Asas-asas Akuntansi*, cetakan III, jilid II, BOFE, Yogyakarta.
- Subroto, Bambang, 1990, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi I, BPFE, Yogyakarta.
- Sumarni, Murni, Soeprihanto, John, 1998, *Pengantar Bisnis: Dasar-dasar Ekonomi perusahaan*, Edisi V, Liberty, Yogyakarta.
- Suryabrata, Sumadi, 1998, *Metodologi Penelitian*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Supriyono, R.A, 2000, *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan pengendalian serta Pembuat Keputusan*, Edisi II, BPFE, Yogyakarta.
- Syahatah, Husein, 2001, *Pokok-pokok pikiran Akuntansi Islam*, Akbar Media Eka Sarana, Jakarta.