

Date: 2019-01-23 02:19 UTC

All sources 4 | Internet sources 1

[4] <https://ilmumanajemendanakuntansi.blogspot...poran-laba-rugi.html>
0.2% 1 matches

12 pages, 4304 words

For the extraction of text from this document an OCR process was used, please be aware that some characters can be vulnerable to changes.

PlagLevel: selected / overall

10 matches from 5 sources, of which 5 are online sources.

Settings

Data policy: *Compare with web sources, Check against my documents*

Sensitivity: *Medium*

Bibliography: *Consider text*

Citation detection: *Reduce PlagLevel*

Whitelist: --

**PENGARUH HASIL LABA KOTOR TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN
PENJUALAN PADA UD. AHASS MITRA MOTOR HONDA
LAMONGAN TAHUN 2007 - 2008
ABSTRAK**

M A S R A M

UD. AHASS MITRA MOTOR HONDA LAMONGAN adalah usaha dagang yang menjual suku cadang dan spare part, serta melayani service dan cuci motor. Usaha ini berdiri sejak tahun 2003 dan berlokasi di jalan Basuki Rahmad No 26A Lamongan. Pada penelitian ini penulis menganalisa pengaruh hasil laba kotor terhadap pengambilan keputusan penjualan pada tahun 2007 sampai tahun 2008.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya setiap perusahaan menginginkan usaha tersebut menjadi lebih maju dan berkembang. Dengan menganalisa terhadap laporan laba ruginya maka gambaran tentang hasil atau perkembangan usaha perusahaan tersebut dapat diketahui sehingga pihak manajemen dapat mengambil suatu keputusan yaitu dengan menentukan kebijaksanaan yang lebih baik.

Masalah yang dihadapi oleh UD. AHASS MITRA MOTOR HONDA LAMONGAN ini adalah mengalami penurunan laba kotornya. Hal ini dapat diketahui dari perbandingan laba kotor dari hasil penjualannya antara tahun 2007 sebesar Rp 314.712.000,- dan laba tahun 2008 sebesar Rp 267.024.000,-

Adapun sebab yang menimbulkan masalah tersebut adalah - Proporsi kenaikan penjualan yang tidak sebanding dengan kenaikan harga pokok penjualan, dimana kenaikan penjualan sebesar 18,9% (yaitu dari prosentase penjualan bersih tahun 2007 dengan tahun 2008) sedangkan kenaikan harga pokok penjualan sebesar 26,9 % (yaitu dari prosentase harga pokok penjualan tahun 2007 dengan tahun 2008).

- Belum diterapkannya analisa laba kotor terhadap perubahan laba kotor, hal ini dapat ditunjukkan bahwa pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan hanya berdasarkan realisasi penjualan dan biaya yang terjadi pada periode waktu tertentu.

Dari hasil analisa laba kotor tersebut maka dapat diketahui penyebab dari penurunan laba kotor tersebut adalah karena faktor volume penjualan yang lebih besar dari faktor harga jual. Dimana naiknya faktor volume penjualan ini tidak diimbangi dengan naiknya faktor harga jual yang proporsional.

Selain itu dari hasil analisa perubahan laba kotor dari penjualannya jadi kenaikan laba kotor secara keseluruhan dalam hal ini ada penambahan pendapatan dari jasa cuci dan jasa bengkel, maka untuk peningkatan laba keseluruhan pada tahun 2009 dapat dilakukan dengan meningkatkan pendapatan jasa cuci dan jasa bengkel.

Kata Kunci : LABA KOTOR, KEPUTUSAN PENJUALAN
PENDAHULUAN

Dalam dunia usaha kebijaksanaan dalam menentukan keputusan merupakan faktor yang amat penting untuk dijadikan pertimbangan dalam pemecahan apabila terdapat suatu masalah. Karena dalam

pengambilan keputusan tersebut sangat diharapkan perusahaan baik besar maupun kecil yang dalam menjalankan usahanya tentu tidak terlepas dari usaha untuk

mendapatkan keuntungan yang maksimal atas hasil penjualan yang dilakukan.

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut perusahaan membutuhkan informasi yang akurat yang dapat digunakan untuk menyusun kebijaksanaan, pengawasan serta pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen harus tepat sebab keputusan yang salah akan merugikan perusahaan dan sebaliknya keputusan yang benar akan menguntungkan bagi perusahaan.

Agar pihak manajemen dapat mengambil keputusan dengan tepat maka pihak manajemen tersebut harus dapat menganalisa, menelusuri dan menyelidiki kemungkinan adanya penyimpangan. Dengan melakukan analisa perubahan laba kotor maka akan diperoleh informasi mengenai sebab-sebab perusahaan dalam penjualan maupun perubahan dalam harga pokok penjualan.

Laporan keuangan adalah proses penggolongan, pencatatan, pengikhtisaran yang tersusun secara sistematis sehingga dapat diperoleh suatu gambaran atau posisi keuangan yang mana lebih mudah dibaca dan dipahami oleh seorang menejer untuk mengambil suatu keputusan. Telah jelas bahwa laporan keuangan merupakan sesuatu yang berperan penting dalam setiap kegiatan terutama bagi seorang manajer. Tujuan dari laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan serta perubahan posisi keuangan. Dengan laporan keuangan juga menunjukkan apa yang telah dilakukan oleh manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Analisa laba kotor dapat dilakukan dengan cara membandingkan dua laporan perhitungan rugi laba suatu perusahaan dari periode yang berbeda atau dengan membandingkan antara perhitungan laba kotor yang telah dibudgetkan dengan realisasi laba kotor tahun yang bersangkutan, maka akan dapat diketahui

perubahan (kenaikan maupun penurunan) laba kotornya.

Proses pengambilan keputusan mempunyai resiko yang tinggi karena jika keputusan yang dilakukan atau diambil salah maka akan mengalami kerugian dikemudian hari, sebaliknya jika keputusan yang diambil benar maka manfaatnya akan diterima kemudian. Kegiatan analisa laporan keuangan merupakan salah satu media untuk mendapatkan informasi yang lebih banyak, lebih baik, akurat dan dijadikan sebagai bahan dalam proses pengambilan keputusan.

Sedangkan informasi kualitatif dan kualitatif non moneter dapat secara langsung atau eksplisit disajikan oleh laporan keuangan untuk mendapatkan informasi yang lebih optimal maka perlu melakukan analisa terhadap laporan keuangan. Karena dengan analisa laporan keuangan kita dapat memaksimalkan informasi yang terkandung dalam laporan keuangan sehingga dapat memprediksi, mendiagnosis, mengevaluasi, menilai, memahami, dan membuktikan kebenaran laporan keuangan. Karena fungsi akuntansi adalah menyajikan data kuantitatif yang akan digunakan untuk pengambilan keputusan, maka perlu dijaga agar data yang disajikan mempunyai kualitas tertentu.

METODE PENELITIAN

Analisa Data

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan, merupakan suatu kendala yang menghambat dari tujuan perusahaan, yang mana tujuan dari perusahaan adalah untuk mencapai laba yang sebesar-besarnya dalam jangka panjang. Oleh karena itu, penulis memusatkan perhatian pada masalah yang menyangkut laba kotor dari hasil penjualannya. Dan untuk mengetahui lebih jelas masalah yang dihadapi oleh perusahaan maka penulis menyajikan laporan perhitungan laba kotor dari hasil

penjualannya pada akhir tahun 2007 dengan 2008 pada tabel beriku

TABEL
LAPORAN PERHITUNGAN LABA KOTOR DARI HASIL PENJUALANNYA
UD. AHASS MITRA MOTOR HONDA LAMONGAN
TAHUN 2006 DAN TAHUN 2007 (DALAM RUPIAH)

	2007	2008
Penjualan Bersih	1.628.400.000	1.934.880.000
Harga Pokok Penjualan	(1.313.688.000)	(1.667.856.000)
Laba Kotor	314.712.000	267.024.000

Sumber data : UD. Ahass Mitra Motor Honda Lamongan

Sebagaimana diketahui bahwa masalah yang dihadapi oleh UD. Ahass Mitra Motor Honda Lamongan adalah terjadi penurunan dalam laba kotornya. Hal ini dapat diketahui dari perbandingan laba kotor dari hasil penjualannya antara tahun 2007 dengan tahun 2008 dimana laba kotor tahun 2007 Rp. 314.712.000,- dan laba kotor tahun 2008 sebesar Rp. 267.024.000,-

Untuk mengetahui sebab-sebab yang sebenarnya dari penurunan laba kotor tersebut maka perlu menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor tersebut.

1. Sebab Timbulnya Masalah

Dengan melihat laporan perhitungan laba kotor dari hasil penjualannya untuk tahun 2007 dan tahun 2008, maka dapat diketahui penyebab dari masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Adapun sebab yang menimbulkan masalah tersebut adalah :

- a. Proporsi kenaikan penjualan yang tidak sebanding dengan kenaikan harga pokok penjualan, dimana kenaikan penjualan sebesar 18,9% (yaitu dari prosentase penjualan bersih tahun 2007 dengan tahun 2008) sedangkan kenaikan harga pokok penjualan sebesar 26,9 % (yaitu dari prosentase harga pokok

penjualan tahun 2007 dengan tahun 2008).

- b. Belum diterapkannya analisa laba kotor terhadap perubahan laba kotor, hal ini dapat ditunjukkan bahwa pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan hanya berdasarkan realisasi penjualan dan biaya yang terjadi pada periode waktu tertentu.

2. Akibat Masalah

Bertitik tolak dari permasalahan yang ada dan uraian sebab timbulnya masalah yang telah dikemukakan diatas, maka untuk selanjutnya penulis akan menguraikan akibat yang ditimbulkan tersebut diatas. Adapun akibat dari adanya masalah yang terjadi dalam permasalahan adalah :

- a. Perusahaan mengalami penurunan laba kotor karena harga pokok penjualan yang tinggi tidak diimbangi kenaikan harga jual yang proporsional.
- b. Perusahaan dalam mengambil keputusan menjadi tidak tepat karena perusahaan tidak mengetahui secara pasti faktor-faktor yang sebenarnya telah menyebabkan perubahan dalam laba kotor dan perusahaan tidak mempunyai acuan yang dapat

digunakan untuk memprediksikan laba yang diinginkan.

3. Pengujian Hipotesa

Dalam rangka untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, maka penulis melakukan analisa terhadap faktor-faktor yang menyebabkan berubahnya laba kotor tersebut dengan dua analisa karena penulis ingin memfokuskan penelitian pada perubahan harga jual dan

perubahan kuantitas yang dijual dimana kedua analisa tersebut yaitu analisa perubahan hasil penjualan karena perubahan harga jual dan perubahan hasil penjualan karena perubahan kuantitas produk yang dijual.

a. Perubahan hasil penjualan karena perubahan harga jual.

Dapat ditentukan dengan rumus :

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

Perhitungannya sebagai berikut :

TABEL
PERUBAHAN HASIL PENJUALAN KARENA PERUBAHAN HARGA JUAL
UD. AHASS MITRA MOTOR HONDA LAMONGAN
TAHUN 2007-2008

Jenis Produk	Harga Jual (rata-rata) Th 2008 (H _{j2}) (Rp)	Harga Jual (rata-rata) Th 2007 (H _{j1}) (Rp)	(H _{j2}) - (H _{j1}) (Rp)	Kwantitas Th 2008 (K ₂)	Jumlah (H _{j2} - H _{j1}) K ₂ (Rp)
Ban	600.000	550.000	50.000	1.824	91.200.000
Pelumas	68.000	65.000	3.000	6.000	18.000.000
Spear part	530.000	520.000	10.000	816	8.160.000
					117.360.000

Sumber data : UD. Ahass Mitra Motor Honda Lamongan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil dari (H_{j2} - H_{j1}) untuk ketiga kelompok produk menunjukkan angka positif, yang berarti ada kenaikan harga dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan. Jumlah dari (H_{j2} - H_{j1})K₂ menunjukkan angka positif berarti perubahan hasil penjualan karena

adanya perubahan harga jual tersebut menguntungkan bagi perusahaan.

b. Perubahan hasil penjualan karena perubahan kuantitas produk yang dijual

Dapat ditentukan dengan rumus :

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

Perhitungannya sebagai berikut :

TABEL
PERUBAHAN HASIL PENJUALAN
KARENA PERUBAHAN KUANTITAS PRODUK YANG DI JUAL
UD. AHASS MITRA MOTOR HONDA LAMONGAN
TAHUN 2007-2008

Jenis Produk	Kwantitas Th 2008	Kwantitas Th 2007	(K ₂) - (K ₁)	Harga Jual (rata-rata)	Jumlah (K ₂ - K ₁)
--------------	-------------------	-------------------	---------------------------------------	------------------------	---

	(K ₂)	(K ₁)		Th 2007 (H _{j1}) (Rp)	H _{j1} (Rp)
Ban	1.824	1.656	168	550.000	92.400.000
Pelumas	6.000	4.800	1.200	65.000	78.000.000
Spear part	816	780	36	520.000	18.720.000
					189.120.000

Sumber data : UD. Ahas Mitra Motor Honda Lamongan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil dari (K₂ - K₁) untuk ketiga kelompok produk menunjukkan angka positif, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan bagi perusahaan karena realisasi tahun 2008 melebihi dari kuantitas penjualan tahun 2007. Jumlah dari (K₂ - K₁)H_{j1}

menunjukkan angka positif berarti perubahan hasil penjualan karena adanya perubahan kuantitas yang dijual dari ketiga produk tersebut menunjukkan hasil yang menguntungkan bagi perusahaan karena realisasi tahun 2007 melebihi dari kuantitas penjualan tahun 2006.

TABEL
REKAPITULASI PERUBAHAN LABA KOTOR
AKHIR TAHUN 2007 DENGAN 2008

Jenis Produk	Perubahan Hasil Penjualan	
	Faktor Harga Jual (Rp)	Faktor Volume (Rp)
Ban	91.200.000	92.400.000
Pelumas	18.000.000	78.000.000
Spear part	8.160.000	18.720.000
Total	117.360.000	189.120.000

Sumber data : UD. Ahas Mitra Motor Honda Lamongan

Dari hasil analisa laba kotor tersebut maka dapat diketahui penyebab dari penurunan laba kotor tersebut adalah karena faktor volume penjualan yang lebih besar dari faktor harga jual. Dimana naiknya faktor volume penjualan ini tidak diimbangi dengan naiknya faktor harga jual yang proporsional.

Bertitik tolak dari perumusan masalah, analisa teori serta situasi dan kondisi perusahaan, maka dapat

dikemukakan beberapa alternatif pengambilan keputusan untuk menyelesaikan dan mengatasi masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

Dengan mengetahui sebab-sebab permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, maka alternatif pengambilan keputusan tersebut dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Meningkatkan volume penjualan

Agar laba kotor yang diperoleh perusahaan dapat meningkat, maka perusahaan harus dapat meningkatkan volume penjualannya, meskipun realisasi penjualan tahun 2007 melebihi penjualan tahun 2006. Jadi pada tahun 2008 untuk volume penjualannya masih perlu ditingkatkan lagi untuk meningkatkan penjualannya. Untuk itu bagian penjualan harus bekerja

lebih efektif yaitu dengan mengadakan promosi dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, disamping itu dapat dilakukan dengan memperluas daerah pemasaran.

Sehubungan dengan meningkatkan volume penjualan, maka di sajikan terlebih dahulu tabel target penjualan tahun 2007 dan tahun 2008 :

TABEL
TARGET PENJUALAN
TAHUN 2007 DAN TAHUN 2008

Tahun	Jenis Produk	Target Penjualan	Realisasi	Kenaikan / Penurunan
2007	Ban	1.500 Buah	1.656 Buah	156 Buah
	Pelumas	4.500 Liter	4.800 Liter	300 Liter
	Spear part	700 Buah	780 Buah	80 Buah
2008	Ban	1.800 Buah	1.824 Buah	24 Buah
	Pelumas	5.800 Liter	6.000 Liter	200 Liter
	Spear part	800 Buah	816 Buah	16 Buah

Sumber data : UD. Ahas Mitra Motor Honda Lamongan

TABEL
PROSENTASE KENAIKAN DAN PENURUNAN VOLUME PENJUALAN

Jenis Produk	Prosentase Kenaikan Dari Realisasi Penjualan Tahun 2007 dengan tahun 2008
Ban	10,1 %
Pelumas	25 %
spear part	4,6 %

Sumber data : UD. Ahas Mitra Motor Honda Lamongan

Dengan melihat tabel, volume penjualan di tahun 2008 mengalami kenaikan untuk ketiga jenis produk, akan tetapi jumlah selisih laba kotor untuk tahun 2007 masih lebih tinggi dibanding tahun 2008. Maka perlu di asumsikan

volume penjualan untuk produk ban tahun 2008 ditingkatkan sebesar 5 %, yaitu dari prosentase kenaikan tahun 2006 dengan tahun 2008 yaitu dari 10,1 % menjadi 15,1 %, sedangkan untuk produk pelumas tahun 2009 juga ditingkatkan sebesar 5 %, yaitu dari prosentase kenaikan tahun 2006

dengan tahun 2008 sebesar 25 % menjadi 30 % dan spear part asumsi kenaikannya ditingkatkan lebih tinggi dari produk ban dan pelumas karena kenaikan volume penjualannya tahun 2008 tidak sebesar produk ban dan pelumas

sehingga untuk produk spear part tahun 2008 ditingkatkan sebesar 10 %, yaitu dari prosentase kenaikan tahun 2007 dengan tahun 2008 sebesar 4,6 % menjadi 14,6 %. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL
ASUMSI PROSENTASE KENAIKAN DI TAHUN 2009

Jenis Produk	Prosentase Kenaikan Dari Realisasi Penjualan Tahun 2007 dengan tahun 2008	Asumsi Prosentase Kenaikan Realisasi Tahun 2008 dengan tahun 2009	Prosentase Kenaikan Dari Realisasi Penjualan Tahun 2008 dengan asumsi prosentase tahun 2009
Ban	10,1 %	5 %	15,1 %
Pelumas	25 %	5 %	30 %
Spear part	4,6 %	10 %	14,6 %

Sumber data : UD. Ahass Mitra Motor Honda Lamongan

Sehingga dari tabel dapat diprediksi volume penjualan untuk tahun 2008, pada tabel sebagai berikut :

TABEL
TABEL PREDIKSI
VOLUME PENJUALAN UNTUK TAHUN 2009

Jenis Produk	Realisasi Penjualan Tahun 2009
Ban	2099
Pelumas	7800
Spear part	935

Sumber data : UD. Ahass Mitra Motor Honda Lamongan

2. Menaikkan Harga Jual

Dengan menaikkan harga jual ini dikarenakan untuk menaikkan laba kotor tersebut tidak hanya dari peningkatan kuantitas barang yang dijual saja, sehingga untuk mengimbangi kenaikan laba kotor

perlu adanya kenaikan harga jual. Dalam menetapkan asumsi harga jual ini didasarkan pada prosentase laba yang diharapkan oleh perusahaan dari tiap-tiap produk dimana penentuannya didasarkan pada pembelian tiap-tiap produk. Maka

untuk asumsi penetapan harga jual pada tahun 2009 ini setidaknya diatas prosentase yang diharapkan oleh perusahaan pada tahun 2008. Sehingga diharapkan dengan naiknya prosentase keuntungan yang diasumsikan penulis pada tahun 2009 ini, perusahaan dapat meningkatkan harga jualnya sehingga penjualannya dapat meningkat lagi dari tahun sebelumnya. Dalam menetapkan kenaikan harga jual perusahaan ini perlu memperhatikan harga jual yang berlaku di pasaran umum dan kualitas produknya harus stabil, bahkan kalau bisa ditingkatkan agar dapat bersaing di pasaran.

3. Menekan Harga Pokok Penjualan

Ini dimaksudkan untuk tidak menaikkan pembelian barang pada tahun 2009. Walaupun harga yang cenderung naik merupakan hal yang tidak dapat diprediksi/dihindari. Dengan mengurangi pembelian tahun 2009 dibawah pembelian tahun 2008 dan meningkatkan jumlah penjualannya sehingga persediaan akhir pada tahun 2009 bisa dibawah persediaan akhir tahun 2008, selain itu dengan menekan HPP perusahaan dapat menstabilkan harga jual.

Dimana dengan menekan HPP tersebut perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya karena prosentase kenaikan realisasi penjualan tahun 2008 dengan tahun 2009 sudah ditingkatkan yaitu dari produk ban dinaikkan sebesar (5%), produk pelumas dinaikkan sebesar (5%) dan produk spear part dinaikkan sebesar (10%).

4. Selain dari hasil analisa perubahan laba kotor dari hasil penjualannya sebagaimana diatas, maka kenaikan laba kotor (secara keseluruhan dalam hal ini ada penambahan pendapatan

dari jasa cuci dan jasa bengkel) maka untuk peningkatan laba kotor secara keseluruhan pada tahun 2009 dapat dilakukan dengan meningkatkan pendapatan jasa cuci dan pendapatan jasa bengkel.

Untuk menunjang alternatif yang dipilih oleh penulis, maka harus dengan asumsi-asumsi sebagai berikut :

1. Keadaan ekonomi dan politik dalam negeri harus stabil.
2. Volume penjualan untuk produk ban tahun 2008 ditingkatkan sebesar 5%, sedangkan untuk pelumas juga 5% dan spear part asumsi kenaikannya lebih ditingkatkan karena prosentase kenaikannya tidak sebesar produk ban dan pelumas. Untuk itu diasumsikan untuk produk spear part sebesar 10%.

C. Interpretasi Hasil Penelitian

Dengan adanya masalah penurunan laba kotor secara keseluruhan yang terjadi di dalam perusahaan, maka pemecahan masalah yang perlu dilakukan atau dilaksanakan adalah :

1. Menerapkan analisa laba kotor terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor.

Agar perusahaan dapat memperoleh informasi yang sebenarnya terhadap faktor-faktor yang menyebabkan perubahan laba kotor, maka yang dapat dijadikan dasar oleh pihak manajemen dalam pengambilan suatu keputusan adalah harus diterapkan analisa laba kotor terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor tersebut.

Adapun sebab-sebab penurunan laba kotor dari hasil penjualan pada tahun 2007 dengan

tahun 2008 sebesar Rp. 47.688.000 disebabkan oleh faktor-faktor :

- a. Perubahan hasil penjualan karena perubahan harga jual.

Dari analisa perubahan hasil penjualan karena perubahan harga jual, hasil $(H_j2 - H_j1)$ untuk ketiga kelompok produk menunjukkan angka positif, yang berarti ada kenaikan harga dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan. Sedangkan jumlah dari $(H_j2 - H_j1)K_2$ juga menunjukkan angka positif berarti perubahan hasil penjualan karena adanya perubahan harga jual untuk ketiga produk tersebut juga menguntungkan bagi perusahaan.

- b. Perubahan hasil penjualan karena perubahan kuantitas produk yang dijual

Dari analisa hasil penjualan karena perubahan kuantitas produk yang dijual, hasil $(K_2 - K_1)$ untuk ketiga kelompok produk menunjukkan angka positif, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan bagi perusahaan karena realisasi tahun 2007 melebihi dari realisasi penjualan tahun 2007. Sedangkan jumlah dari $(K_2 - K_1)H_j1$ menunjukkan angka positif berarti perubahan hasil penjualan karena adanya perubahan kuantitas yang dijual dari ketiga produk tersebut menunjukkan hasil yang menguntungkan juga bagi perusahaan karena realisasi tahun 2008 melebihi dari realisasi penjualan tahun 2007.

2. Dengan mengetahui sebab-sebab penurunan perhitungan laba kotor dari hasil penjualannya menurut

analisa perhitungan penulis, maka pengambilan keputusan yang dapat diambil menurut penulis adalah :

- a. Meningkatkan volume penjualannya

Volume penjualan tahun 2008 mengalami kenaikan untuk ketiga jenis produk, akan tetapi jumlah selisih laba kotor untuk tahun 2007 masih lebih tinggi dibanding tahun 2008. Maka perlu di asumsikan volume penjualan untuk produk ban tahun 2009 ditingkatkan sebesar 5 %, yaitu dari prosentase kenaikan/penurunan tahun 2006 dengan tahun 2008 yaitu dari 10,1 % menjadi 15,1 %, sedangkan untuk produk pelumas tahun 2009 juga ditingkatkan sebesar 5 %, yaitu dari prosentase kenaikan/penurunan tahun 2007 dengan tahun 2008 sebesar 25 % menjadi 30 % dan spear part asumsi kenaikannya ditingkatkan lebih tinggi dari produk ban dan pelumas karena kenaikan volume penjualannya tahun 2008 tidak sebesar produk ban dan pelumas sehingga untuk produk spear part tahun 2009 ditingkatkan sebesar 10 %, yaitu dari prosentase kenaikan/penurunan tahun 2007 dengan tahun 2008 sebesar 4,6 % menjadi 14,6 %.

Keuntungan atau kerugian dari pengambilan keputusan meningkatkan volume penjualan adalah :

Keuntungannya :

- 1) Membuat perusahaan dapat berkembang dan dapat mendorong pengembangan variasi produknya.

- 2) Dapat meningkatkan laba perusahaan.
- 3) Dapat memperluas daerah pemasaran.
- 4) Perusahaan dapat tetap bertahan.

Kerugiannya :

- 1) Bilamana volume penjualan yang naik, tidak diimbangi dengan kualitas produk yang dapat bersaing dan penawaran harga yang kompetitif, maka dapat mengakibatkan laba perusahaan menurun.
- b. Menaikkan Harga Jual
- Dengan menaikkan harga jual ini dikarenakan untuk menaikkan laba kotor tersebut tidak hanya dari peningkatan kuantitas barang yang dijual saja, sehingga untuk mengimbangi kenaikan laba kotor perlu adanya kenaikan harga jual. Dalam menetapkan asumsi harga jual ini didasarkan pada prosentase laba yang diharapkan oleh perusahaan dari tiap-tiap produk dimana penentuannya didasarkan pada pembelian tiap-tiap produk. Maka untuk asumsi penetapan harga jual pada tahun 2008 ini setidaknya diatas prosentase yang diharapkan oleh perusahaan pada tahun 2007. Sehingga diharapkan dengan naiknya prosentase keuntungan yang diasumsikan penulis pada tahun 2008 ini, perusahaan dapat meningkatkan harga jualnya sehingga penjualannya dapat meningkat lagi dari tahun sebelumnya. Dalam menetapkan kenaikan harga jual perusahaan

ini perlu memperhatikan harga jual yang berlaku di pasaran umum dan kualitas produknya harus stabil, bahkan kalau bisa ditingkatkan agar dapat bersaing di pasaran.

c. Menekan Harga Pokok Penjualan

Ini dimaksudkan untuk tidak menaikkan pembelian barang pada tahun 2009. Walaupun harga yang cenderung naik merupakan hal yang tidak dapat diprediksi/dihindari. Dengan mengurangi pembelian tahun 2009 dibawah pembelian tahun 2008 dan meningkatkan jumlah penjualannya sehingga persediaan akhir pada tahun 2009 bisa dibawah persediaan akhir tahun 2008, selain itu dengan menekan HPP perusahaan dapat menstabilkan harga jual. Dimana dengan menekan HPP tersebut perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya karena prosentase kenaikan realisasi penjualan tahun 2009 sudah ditingkatkan dari tahun 2008 yaitu untuk produk ban dinaikkan sebesar (5%), produk pelumas dinaikkan sebesar (5 %) dan produk spear part dinaikkan sebesar (10%).

3. Selain dari hasil analisa perubahan laba kotor dari hasil penjualannya sebagaimana diatas, maka kenaikan laba kotor (secara keseluruhan dalam hal ini ada penambahan pendapatan dari jasa cuci dan jasa bengkel) maka untuk peningkatan laba kotor secara keseluruhan pada tahun 2009 dapat dilakukan dengan meningkatkan pendapatan jasa cuci dan pendapatan jasa bengkel.

Kesimpulan

Dengan tidak diterapkannya analisa terhadap perubahan laba kotor dari hasil penjualannya maka perusahaan tidak dapat mengetahui secara pasti faktor-faktor yang sebenarnya menyebabkan penurunan laba kotor tersebut, disamping itu perusahaan tidak mempunyai acuan yang dapat digunakan untuk memprediksi laba yang diinginkan untuk tahun yang akan datang.

1. Dengan adanya masalah penurunan laba kotor secara keseluruhan yang terjadi di dalam perusahaan, maka pemecahan masalah yang perlu dilakukan atau dilaksanakan adalah :

Menerapkan analisa laba kotor terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor.

- 1) Perubahan hasil penjualan karena perubahan harga jual.

Dari analisa perubahan hasil penjualan karena perubahan harga jual, hasil $(H_{j2} - H_{j1})$ untuk ketiga kelompok produk menunjukkan angka positif, yang berarti ada kenaikan harga dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan. Sedangkan jumlah dari $(H_{j2} - H_{j1})K_2$ juga menunjukkan angka positif berarti perubahan hasil penjualan karena adanya perubahan harga jual untuk ketiga produk tersebut juga menguntungkan bagi perusahaan.

- 2) Perubahan hasil penjualan karena perubahan kuantitas produk yang dijual.

Dari analisa hasil penjualan karena perubahan kuantitas produk yang dijual, hasil $(K_2 - K_1)$ untuk ketiga kelompok produk

menunjukkan angka positif, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan bagi perusahaan karena realisasi tahun 2008 melebihi dari realisasi penjualan tahun 2007. Sedangkan jumlah dari $(K_2 - K_1)H_{j1}$ menunjukkan angka positif berarti perubahan hasil penjualan karena adanya perubahan kuantitas yang dijual dari ketiga produk tersebut menunjukkan hasil yang menguntungkan juga bagi perusahaan karena realisasi tahun 2008 melebihi dari realisasi penjualan tahun 2007.

2. Dengan mengetahui sebab-sebab penurunan perhitungan laba kotor dari hasil penjualannya menurut analisa perhitungan penulis, maka pengambilan keputusan yang dapat diambil menurut penulis adalah :
 - a. Meningkatkan volume penjualannya
 - b. Menaikkan Harga Jual
 - c. Menekan Harga Pokok Penjualan
4. Selain dari hasil analisa perubahan laba kotor dari hasil penjualannya sebagaimana diatas, maka kenaikan laba kotor (secara keseluruhan dalam hal ini ada penambahan pendapatan dari jasa cuci dan jasa bengkel) maka untuk peningkatan laba kotor secara keseluruhan pada tahun 2008 dapat dilakukan dengan meningkatkan pendapatan jasa cuci dan pendapatan jasa bengkel.

B. Saran

1. Perusahaan sebaiknya menerapkan analisa laba kotor dari hasil penjualannya guna mengetahui sebab-sebab dari perubahan laba

- kotor secara keseluruhan, ini dimaksudkan agar informasi yang di dapat lebih jelas dan akurat sehingga keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen dapat lebih baik dan tepat.
2. Dalam upaya meningkatkan volume penjualan, harus didukung dengan bekerja yang lebih aktif untuk bagian penjualannya, dan perusahaan juga perlu meningkatkan kualitas produknya.
 3. Dalam menetapkan kenaikan harga jual perusahaan perlu memperhatikan harga jual yang berlaku di pasaran umum dan kualitas produknya harus stabil, bahkan kualitas produknya kalau bisa ditingkatkan agar dapat bersaing di pasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, Akuntansi Jilid 2, PT.Erlangga, Jakarta, 2001.
- Mulyadi Eddy, Memahami Akuntansi Keuangan, PT.Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2006.
- Basu Swastha, Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Ketujuh, BPFE, Yogyakarta, 2000.

- Terry R George, Principles of Management, PT Gunung Agung, Jakarta, 1995.
- Sukardi PH.D, Metodologi Penelitian, Cetakan I, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2003.
- Syamsu Ibnu, Pengambilan Keputusan, Cetakan II, PT.Bumi Aksara, Jakarta, 2000.
- Setiady Purnomo, Metodologi Penelitian Sosial, Cetakan Keempat, PT.Bumi Aksara, Jakarta, 2003.
- Sondang T.Siagian, Sitem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan, Cetakan Ketiga, CV.Haji Masagung, Jakarta, 1998.
- Rosjidi, Teori Akunatansi, Edisi Pertama, Fakultas Universitas Indonesia, Jakarta, 1999.
- Zaki Baridwan, Intermediate Accounting, Edisi Ketujuh, BPFE, Yogyakarta, 2000.
- Sugiyono, Statiska Untuk Penelitian, Edisi Kesembilan, Alfabeta, Bandung, 2006.
- S.Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Keempat, Liberty, Yogyakarta, 2002.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, Akuntansi Keuangan, Salemba, 1996.