

ANALISIS PERUBAHAN LABA KOTOR SEPEDA MOTOR MATIC PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL – HSO BALIKPAPAN PERIODE 2015-2017

Isa Kurnia Wijaya Putri ¹, LCA. Robin Jonathan ², Camelia Verahastuti ³
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda
Email : isakurnia92@gmail.com

Keywords :

Gross Profit, Sales Price Variance, Sales Quantity atau Volume Variance, Cost of Sales Price Variance, Cost of Sales Quantity on Volume Variance, Analysis Gross Profit Change.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the causes of changes in gross motorbike matic profit at PT. Astra International - HSO Balikpapan for the period of 2015-2017. The theory of this research is cost accounting that focuses on changes in gross profit, by using a change in gross profit analysis, sales price variance, sales quantity or variance volume, cost of sales price variance, and cost of sales quantity on volume variance. The research data needed is 2015-2017. Based on the results of the study showed that the change in gross motorbike matic profit from 2015-2016 was due to increased sales factor of Rp 82,378,005,000 and an increase in cost of sales price variance Rp 55,779,713,690 while for 2016-2017 the sales increased by Rp 242,933.095,000 and cost of sales price variance was Rp. 171,770,796,608. Based on the results of the analysis, the authors can draw several conclusions that causes of changes in the gross profit of automatic motorbikes at PT. Astra International - HSO Balikpapan from 2015 - 2017 is the amount of sales, changes in selling prices, changes in quantity (volume) of cost of goods sold and changes in cost of goods sold, sales have decreased and the cost of goods sold has decreased, so the gross profit will also decrease.

PENDAHULUAN

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Peningkatan laba dapat ditempuh dengan meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kinerja karyawan dan mengefisiensikan segala sumber daya yang dimiliki serta menekan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual dengan tetap memperhatikan mutu kualitas dari barang atau jasa yang dihasilkan.

Laba kotor perusahaan merupakan selisih pendapatan penjualan netto dikurangi dengan harga pokok penjualan. Dalam hal ini hendaknya laba kotor bernilai besar, hal ini guna menutupi biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya penjualan, biaya administrasi, biaya pajak penghasilan, dan biaya lain-lainnya. Oleh karena itu perusahaan harus memperhatikan perubahan laba kotor yang diperoleh setiap tahunnya secara konstan dan hati-hati, agar bisa menginvestigasikan setiap masalah demi kelangsungan hidup perusahaan sehingga pihak manajemen dapat mengambil kesimpulan atau tindakan seperlunya untuk periode-periode mendatang.

PT. Astra International – Honda (Astra Motor) adalah salah satu perusahaan Astra International yang bergerak di bidang *operations* dengan produk sepeda motor Honda. Astra Motor juga dikenal sebagai *Honda Sales Operations*.

PT. Astra International – HSO Balikpapan membuka kantor *Sales Office* (SO) baru yaitu SO Berau, hal ini merupakan strategi yang dilakukan untuk meningkatkan laba perusahaan. Dengan bertambahnya kantor *Sales Office* di Balikpapan kuantitas penjualan sepeda motor Honda juga meningkat. Selain bertambahnya kantor *Sales Office* (SO) Berau bangkrutnya CV. Semoga Jaya pada tahun 2017 yang merupakan *Main Dealer* sepeda motor Honda untuk wilayah Samarinda sebelumnya juga berpengaruh sangat besar terhadap kenaikan penjualan sepeda motor Honda karena penjualan dari CV. Semoga Jaya dialihkan ke PT. Astra International – HSO Balikpapan sebagai satu-satunya *Main Dealer* sepeda motor Honda di wilayah Kalimantan Timur. Meningkatnya kuantitas penjualan sepeda motor Honda akan menyebabkan perubahan laba kotor yang diperoleh perusahaan.

Menurut Supriyono (2014:180) perubahan laba kotor tidak bisa hanya dinilai dari perubahan kuantitas penjualan tetapi perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Faktor penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk tersebut. Faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual dihasilkan tersebut.

Menurut Mulyadi (2010:7) “Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Objek kegiatan akuntansi biaya adalah biaya”.

Menurut Schaum dalam Akuntansi Biaya itu Gampang (2013:9) yang memberikan pengertian tentang akuntansi biaya sebagai berikut :

Akuntansi biaya adalah suatu prosedur untuk mencatat dan melaporkan hasil pengukuran dari biaya pembuatan barang atau jasa. Fungsi utama dari akuntansi biaya adalah melakukan akumulasi biaya untuk penilaian persediaan dan penentuan pendapatan.

Dalam pengertian secara umum, laba kotor dikatakan sebagai kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan.

Menurut Wild, et.al (2005:120) “Laba kotor merupakan pendapatan dikurangi harga pokok penjualan”.

Laba kotor merupakan hasil dari penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan, hal ini sejalan dengan kutipan Soemarso (2009:78) yang berbunyi “laba kotor (*gross profit*) adalah penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan”. Laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikorbankan, dalam perusahaan manufaktur mulai dari tahap ketika bahan baku masuk ke pabrik, diolah hingga dijual. Semua biaya-biaya langsung yang berhubungan dengan penciptaan produk tersebut dikelompokkan sebagai harga pokok penjualan.

Menurut Munawir (2010:216) yang menyebabkan perubahan laba kotor dijelaskan sebagai berikut :

Pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk tersebut. Oleh karena itu perubahan hasil penjualan dapat disebabkan adanya :

- 1) Perubahan harga jual per satuan produk.
- 2) Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual/dihasilkan.

Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual dihasilkan tersebut, oleh karena itu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan harga pokok penjualan dapat disebabkan oleh :

- 1) Perubahan harga pokok rata-rata per satuan.
- 2) Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual.

Laporan keuangan adalah merupakan keadaan keuangan yang disusun atau dibuat oleh suatu perusahaan pada periode tertentu, dimana laporan keuangan tersebut memberikan gambaran sejauh mana efisiensi pelaksanaan kegiatan serta perkembangan perusahaan yang telah dicapai.

Menurut Fahmi (2012:21) mengemukakan laporan keuangan merupakan: “Suatu informasi yang menggambarkan kondisi laporan keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut”.

Menurut Sadeli (2011:18) definisi laporan keuangan adalah : “Laporan tertulis yang memberikan informasi kuantitatif tentang posisi keuangan dan perubahan-perubahannya, serta hasil yang dicapai selama periode tertentu”.

METODE

Alat analisis yang digunakan untuk membahas masalah tentang perubahan laba kotor ini adalah Analisis Perubahan Laba Kotor yang dikemukakan oleh Supriyono (2014:180-186) dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

1. Selisih harga jual (*sales price variance*) adalah selisih penjualan yang ditimbulkan oleh perbedaan antara harga jual sesungguhnya atau realisasi harga jual dibandingkan dengan harga jual yang dianggarkan tahun sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{SHJ} &= (\text{KS} \times \text{HJS}) - (\text{KS} \times \text{HJA}) \\ &= \text{KS} (\text{HJS} - \text{HJA}) \end{aligned}$$

Sumber : Supriyono,2014:182

Keterangan :

SHJ = Selisih harga jual

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

HJS = Harga jual satuan sesungguhnya

HJA = Harga jual satuan dianggarkan atau tahun sebelumnya

2. Selisih kuantitas atau volume penjualan (*sales quantity atau volume variance*) adalah selisih penjualan yang disebabkan perbedaan antara kuantitas penjualan sesungguhnya atau volume sesungguhnya dibandingkan dengan kuantitas penjualan yang dianggarkan atau tahun sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{SKP} &= (\text{KS} \times \text{HJA}) - (\text{KA} \times \text{HJA}) \\ &= (\text{KS} - \text{KA}) \text{HJA} \end{aligned}$$

Sumber : Supriyono,2014:183

Keterangan :

SKP = Selisih kuantitas penjualan atau selisih volume penjualan

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

KA = Kuantitas atau volume penjualan dianggarkan atau tahun sebelumnya

HJA = Harga jual satuan menurut anggaran atau tahun sebelumnya

3. Selisih harga pokok penjualan (*cost of sales price variance*) adalah selisih harga pokok penjualan yang timbulnya disebabkan perbedaan antara harga-harga pokok penjualan sesungguhnya dengan harga-harga pokok penjualan yang dianggarkan atau standar, atau periode sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{SHHp} &= (\text{KS} \times \text{HHp S}) - (\text{KS} \times \text{HHp A}) \\ &= \text{KS} (\text{HHp S} - \text{HHp A}) \end{aligned}$$

Sumber : Supriyono,2014:184

Keterangan :

SHHp = Selisih harga-harga pokok penjualan

KS = Kuantitas atau volume penjualan sesungguhnya

HHp S = Harga-harga pokok penjualan per satuan sesungguhnya

HHp A = Harga-harga pokok penjualan per satuan dianggarkan atau tahun sebelumnya

4. Selisih kuantitas atau volume harga pokok penjualan (*cost of sales quantity on volume variance*) adalah selisih harga pokok penjualan yang timbulnya disebabkan perbedaan antara kuantitas atau volume penjualan yang sesungguhnya dibandingkan dengan kuantitas atau volume penjualan yang direncanakan atau dianggarkan, atau standar atau periode sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{SKHp} &= (\text{KS} \times \text{HHp A}) - (\text{KA} \times \text{HHp A}) \\ &= (\text{KS} - \text{KA}) \text{HHp A} \end{aligned}$$

Sumber : Supriyono,2014:185

Keterangan :

SKHp = Selisih kuantitas atau volume harga pokok penjualan

KS = Kuantitas penjualan sesungguhnya

HHp A = Harga-harga pokok penjualan per satuan dianggarkan, atau standar, atau periode sebelumnya

KA = Kuantitas penjualan dianggarkan atau tahun sebelumnya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk dapat memecahkan permasalahan yang telah dikemukakan sekaligus membuktikan kebenaran hipotesis yang telah diajukan dimuka, maka diadakan analisis data yang diperoleh untuk tahun 2015-2017 adalah sebagai berikut :

Tabel 1 : Daftar Jumlah Penjualan New Vario 125 CBS Plus Tahun 2015-2016.

Keterangan	Tahun 2015 (Rp)	Tahun 2016 (Rp)	Selisih (2016-2015)	
			Naik	Turun
Penjualan	80.264.170.000	113.065.525.000	32.801.355.000	-
HPP	58.933.920.000	83.349.358.690	24.415.438.690	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	21.330.250.000	29.716.166.310	8.385.916.310	-
Kuantitas yang dijual	4.162	5.735	1.573	-
Harga jual/unit	19.285.000	19.715.000	430.000	-
Harga pokok/unit	14.160.000	14.533.454	373.454	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 2 : Daftar Jumlah Penjualan New Beat Pop CBS Plus Tahun 2015- 2016.

Keterangan	Tahun 2015 (Rp)	Tahun 2016 (Rp)	Selisih (2016-2015)	
			Naik	Turun
Penjualan	123.491.550.000	143.837.850.000	20.346.300.000	-
HPP	88.279.100.000	100.751.580.000	12.472.480.000	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	35.212.450.000	43.086.270.000	7.873.820.000	-
Kuantitas yang dijual	7.630	8.678	1.048	-
Harga jual/unit	16.185.000	16.575.000	390.000	-
Harga pokok/unit	11.570.000	11.610.000	40.000	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 3 : Daftar Jumlah Penjualan Scoopy Stylish Tahun 2015-2016.

Keterangan	Tahun 2015 (Rp)	Tahun 2016 (Rp)	Selisih (2016-2015)	
			Naik	Turun
Penjualan	138.899.400.000	168.129.750.000	29.230.350.000	-
HPP	99.339.930.000	118.231.725.000	18.891.795.000	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	39.559.470.000	49.898.025.000	10.338.555.000	-
Kuantitas yang dijual	7.674	9.015	1.341	-
Harga jual/unit	18.100.000	18.650.000	550.000	-
Harga pokok/unit	12.945.000	13.115.000	170.000	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 4 : Daftar Jumlah Penjualan Sepeda Motor Matic Tahun 2015-2016.

Keterangan	Tahun 2015 (Rp)	Tahun 2016 (Rp)	Selisih (2016-2015)	
			Naik	Turun
Penjualan	342.655.120.000	425.033.125.000	82.378.005.000	-
HPP	246.552.950.000	302.332.663.690	55.779.713.690	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	96.102.170.000	122.700.461.310	26.598.291.310	-
Kuantitas yang dijual	19.466	23.428	3.962	-
Harga jual/unit	53.570.000	54.940.000	1.370.000	-
Harga pokok/unit	38.675.000	39.258.454	583.454	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Untuk mengetahui perubahan tersebut maka langkah-langkah analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut :

Perhitungan Laba Kotor tahun 2015-2016.

1. Selisih Harga Jual (SHJ)

a. New Vario 125 CBS Plus

$$= \text{KS (HJS – HJA)}$$

$$= 5.735 \times (\text{Rp } 19.715.000 - \text{Rp } 19.285.000)$$

$$= \text{Rp } 2.466.050.000 \text{ (Laba)}$$

b. New Beat Pop CBS Plus

$$= \text{KS (HJS – HJA)}$$

$$= 8.678 \times (\text{Rp } 16.575.000 - \text{Rp } 16.185.000)$$

$$= \text{Rp } 3.384.420.000 \text{ (Laba)}$$

c. Scoopy Stylish

$$= \text{KS (HJS – HJA)}$$

$$= 9.015 \times (\text{Rp } 18.650.000 - \text{Rp } 18.100.000)$$

$$= \text{Rp } 4.958.250.000 \text{ (Laba)}$$

2. Selisih Kuantitas atau Volume Penjualan (SKP)

a. New Vario 125 CBS Plus

$$= (\text{KS} - \text{KA}) \text{ HJA}$$

$$= (5.735 - 4.162) \times \text{Rp } 19.285.000$$

$$= \text{Rp } 30.335.305.000 \text{ (Laba)}$$

b. New Beat Pop CBS Plus

$$= (\text{KS} - \text{KA}) \text{ HJA}$$

$$= (8.678 - 7.630) \times \text{Rp } 16.185.000$$

$$= \text{Rp } 16.961.880.000 \text{ (Laba)}$$

c. Scoopy Stylish

$$= (\text{KS} - \text{KA}) \text{ HJA}$$

$$= (9.015 - 7.674) \times \text{Rp } 18.100.000$$

$$= \text{Rp } 24.272.100.000 \text{ (Laba)}$$

3. Selisih Harga Pokok Penjualan (SHHp)

a. New Vario 125 CBS Plus

$$= \text{KS (HHp S – HHp A)}$$

$$= 5.735 \times (\text{Rp } 14.533.454 - \text{Rp } 14.160.000)$$

$$= \text{Rp } 2.141.758.690 \text{ (Laba)}$$

b. New Beat Pop CBS Plus

$$= \text{KS (HHp S – HHp A)}$$

$$= 8.678 \times (\text{Rp } 11.610.000 - \text{Rp } 11.570.000)$$

$$= \text{Rp } 347.120.000 \text{ (Laba)}$$

c. Scoopy Stylish

$$= \text{KS (HHp S – HHp A)}$$

$$= 9.015 \times (\text{Rp } 13.115.000 - \text{Rp } 12.945.000)$$

$$= \text{Rp } 1.532.550.000 \text{ (Laba)}$$

4. Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan (SKHp)

- a. New Vario 125 CBS Plus
 $= (\text{KS} - \text{KA}) \text{ HHp A}$
 $= (5.735 - 4.162) \times \text{Rp } 14.160.000$
 $= \text{Rp } 22.273.680.000 \text{ (Laba)}$
- b. New Beat Pop CBS Plus
 $= (\text{KS} - \text{KA}) \text{ HHp A}$
 $= (8.678 - 7.630) \times \text{Rp } 11.570.000$
 $= \text{Rp } 12.125.360.000 \text{ (Laba)}$
- c. Scoopy Stylish
 $= (\text{KS} - \text{KA}) \text{ HHp A}$
 $= (9.015 - 7.674) \times \text{Rp } 12.945.000$
 $= \text{Rp } 17.359.245.000 \text{ (Laba)}$

Tabel 5 : Rekap Perhitungan Selisih Harga Jual, Selisih Kuantitas Penjualan, Selisih Harga Pokok Penjualan, Dan Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan Tahun 2015-2016.

Keterangan	Selisih Harga Jual (SHJ)	Selisih Kuantitas Penjualan (SKP)	Selisih Harga Pokok Penjualan (SHHp)	Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan (SKHp)
New Vario 125 CBS Plus	Rp 2.466.050.000	Rp 30.335.305.000	Rp 2.141.758.690	Rp 22.273.680.000
New Beat Pop CBS Plus	Rp 3.384.420.000	Rp 16.961.880.000	Rp 347.120.000	Rp 12.125.360.000
Scoopy Stylish	Rp 4.958.250.000	Rp 24.272.100.000	Rp 1.532.550.000	Rp 17.359.245.000
Total	Rp 10.808.720.000	Rp 71.569.285.000	Rp 4.021.428.690	Rp 51.758.285.000

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 6 : Perhitungan Perubahan Laba Kotor PT. Astra International – HSO Balikpapan Tahun 2015-2016.

Perhitungan Perubahan Laba Kotor PT. Astra International - HSO Balikpapan Tahun 2015-2016	
Perubahan penjualan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Jual (Selisih Harga Jual)	Rp 10.808.720.000
Perubahan Kuantitas (Volume) Penjualan	<u>Rp 71.569.285.000</u> +
	Rp 82.378.005.000
Perubahan harga pokok penjualan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Pokok per unit	Rp 4.021.428.690
Perubahan Kuantitas (Volume) Harga	

Pokok Penjualan	Rp 51.758.285.000 +
	Rp (55.779.713.690)
Perubahan Laba Kotor	Rp 26.598.291.310

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Dan untuk menganalisis data tahun 2016-2017 adalah sebagai berikut.

Tabel 7 : Daftar Jumlah Penjualan New Vario 125 CBS Plus Tahun 2016-2017.

Keterangan	Tahun 2016 (Rp)	Tahun 2017 (Rp)	Selisih (2017-2016)	
			Naik	Turun
Penjualan	113.065.525.000	174.334.080.000	61.268.555.000	-
HPP	83.349.358.690	128.584.160.298	45.234.801.608	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	29.716.166.310	45.749.919.702	16.033.753.392	-
Kuantitas yang dijual	5.735	8.787	3.052	-
Harga jual/unit	19.715.000	19.840.000	125.000	-
Harga pokok/unit	14.533.454	14.633.454	100.000	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 8 : Daftar Jumlah Penjualan New Beat Pop CBS Plus Tahun 2016-2017.

Keterangan	Tahun 2016 (Rp)	Tahun 2017 (Rp)	Selisih (2017-2016)	
			Naik	Turun
Penjualan	143.837.850.000	233.087.440.000	89.249.590.000	-
HPP	100.751.580.000	161.548.480.000	60.796.900.000	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	43.086.270.000	71.538.960.000	28.452.690.000	-
Kuantitas yang dijual	8.678	13.784	5.106	-
Harga jual/unit	16.575.000	16.910.000	335.000	-
Harga pokok/unit	11.610.000	11.720.000	110.000	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 9 : Daftar Jumlah Penjualan Scoopy Stylish Tahun 2016-2017.

Keterangan	Tahun 2016 (Rp)	Tahun 2017 (Rp)	Selisih (2017-2016)	
			Naik	Turun
Penjualan	168.129.750.000	260.544.700.000	92.414.950.000	-
HPP	118.231.725.000	183.970.820.000	65.739.095.000	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	49.898.025.000	76.573.880.000	26.675.855.000	-
Kuantitas yang dijual	9.015	13.822	4.807	-
Harga jual/unit	18.650.000	18.850.000	200.000	-
Harga pokok/unit	13.115.000	13.310.000	195.000	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 10 : Daftar Jumlah Penjualan Sepeda Motor Matic Tahun 2016-2017.

Keterangan	Tahun 2016 (Rp)	Tahun 2017 (Rp)	Selisih (2017-2016)	
			Naik	Turun
Penjualan	425.033.125.000	667.966.220.000	242.933.095.000	-
HPP	302.332.663.690	474.103.460.298	171.770.796.608	-
Laba Kotor (Penjualan – HPP)	122.700.461.310	193.862.759.702	71.162.298.392	-
Kuantitas yang dijual	23.428	36.393	12.965	-
Harga jual/unit	54.940.000	55.600.000	660.000	-
Harga pokok/unit	39.258.454	39.663.454	405.000	-

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Untuk mengetahui perubahan tersebut maka langkah-langkah analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut :

Perhitungan Laba Kotor tahun 2016-2017.

1. Selisih Harga Jual (SHJ)

- a. New Vario 125 CBS Plus
 - = $KS (HJS - HJA)$
 - = $8.787 \times (Rp\ 19.840.000 - Rp\ 19.715.000)$
 - = Rp 1.098.375.000 (Laba)
- b. New Beat Pop CBS Plus
 - = $KS (HJS - HJA)$
 - = $13.784 \times (Rp\ 16.910.000 - Rp\ 16.575.000)$
 - = Rp 4.617.640.000 (Laba)
- c. Scoopy Stylish
 - = $KS (HJS - HJA)$
 - = $13.822 \times (Rp\ 18.850.000 - Rp\ 18.650.000)$
 - = Rp 2.764.400.000 (Laba)

2. Selisih Kuantitas atau Volume Penjualan (SKP)

- a. New Vario 125 CBS Plus
 - = $(KS - KA) HJA$
 - = $(8.787 - 5.735) \times Rp\ 19.715.000$
 - = Rp 60.170.180.000 (Laba)
- b. New Beat Pop CBS Plus
 - = $(KS - KA) HJA$
 - = $(13.784 - 8.678) \times Rp\ 16.575.000$
 - = Rp 84.631.950.000 (Laba)
- c. Scoopy Stylish
 - = $(KS - KA) HJA$
 - = $(13.822 - 9.015) \times Rp\ 18.650.000$
 - = Rp 89.650.550.000 (Laba)

3. Selisih Harga Pokok Penjualan (SHHp)

- a. New Vario 125 CBS Plus
 - = $KS (HHp\ S - HHp\ A)$
 - = $8.787 \times (Rp\ 14.633.454 - Rp\ 14.533.454)$
 - = Rp 878.700.000 (Laba)
- b. New Beat Pop CBS Plus
 - = $KS (HHp\ S - HHp\ A)$
 - = $13.784 \times (Rp\ 11.720.000 - Rp\ 11.610.000)$
 - = Rp 1.516.240.000 (Laba)

- c. Scoopy Stylish
 = $KS (HHp S - HHp A)$
 = $13.822 \times (Rp\ 13.310.000 - Rp\ 13.115.000)$
 = Rp 2.695.290.000 (Laba)
4. Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan (SKHp)
- a. New Vario 125 CBS Plus
 = $(KS - KA) HHp A$
 = $(8.787 - 5.735) \times Rp\ 14.533.454$
 = Rp 44.356.101.608 (Laba)
- b. New Beat Pop CBS Plus
 = $(KS - KA) HHp A$
 = $(13.784 - 8.678) \times Rp\ 11.610.000$
 = Rp 59.280.660.000 (Laba)
- c. Scoopy Stylish
 = $(KS - KA) HHp A$
 = $(13.822 - 9.015) \times Rp\ 13.115.000$
 = Rp 63.043.805.000 (Laba)

Tabel 11 : Rekap Perhitungan Selisih Harga Jual, Selisih Kuantitas Penjualan, Selisih Harga Pokok Penjualan, Dan Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan Tahun 2016-2017.

Keterangan	Selisih Harga Jual (SHJ)	Selisih Kuantitas Penjualan (SKP)	Selisih Harga Pokok Penjualan (SHHp)	Selisih Kuantitas Harga Pokok Penjualan (SKHp)
New Vario 125 CBS Plus	Rp 1.098.375.000	Rp 60.170.180.000	Rp 878.700.000	Rp 44.356.101.608
New Beat Pop CBS Plus	Rp 4.617.640.000	Rp 84.631.950.000	Rp 1.516.240.000	Rp 59.280.660.000
Scoopy Stylish	Rp 2.764.400.000	Rp 89.650.550.000	Rp 2.695.290.000	Rp 63.043.805.000
Total	Rp 8.480.415.000	Rp 234.452.680.000	Rp 5.090.230.000	Rp 166.680.566.608

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Tabel 12: Perhitungan Perubahan Laba Kotor PT. Astra International HSO Balikpapan Tahun 2016-2017.

Perhitungan Perubahan Laba Kotor PT. Astra International - HSO Balikpapan Tahun 2016-2017	
Perubahan penjualan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Jual (Selisih Harga Jual)	Rp 8.480.415.000
Perubahan Kuantitas (Volume) Penjualan	<u>Rp 234.452.680.000</u> +
	Rp 242.933.095.000
Perubahan harga pokok penjualan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Pokok per unit	Rp 5.090.230.000

Perubahan Kuantitas (Volume) Harga	
Pokok Penjualan	<u>Rp 166.680.566.608 +</u>
	<u>Rp (171.770.796.608)</u>
Perubahan Laba Kotor	<u>Rp 71.162.298.392</u>

(Sumber : Diolah dari hasil penelitian, 2018)

Pembahasan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan untuk mengetahui perubahan laba kotor sepeda motor matic pada PT. Astra International – HSO Balikpapan dengan menggunakan alat analisis perubahan laba kotor yang berupa selisih harga jual (*sales price variance*), selisih kuantitas atau volume penjualan (*sales quantity atau volume variance*), selisih harga pokok penjualan (*cost of sales price variance*), dan selisih kuantitas atau volume harga pokok penjualan (*cost of sales quantity on volume variance*). Periode 2015 sampai 2017 mengalami kenaikan. Berikut hipotesis yang menyatakan perubahan laba kotor sepeda motor matic pada PT. Astra International – HSO Balikpapan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis, selisih harga jual untuk tahun 2015 dan tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp 10.808.720.000. Dan selisih harga jual untuk tahun 2016 dan tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar Rp 8.480.415. Hal ini menyebabkan perubahan laba kotor sepeda motor matic yang diterima oleh perusahaan. (Hipotesis 1 Diterima)
2. Berdasarkan hasil analisis, selisih kuantitas atau volume penjualan untuk tahun 2015 dan tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp 71.569.285.000. Dan selisih kuantitas atau volume penjualan untuk tahun 2016 dan tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar Rp 234.452.680.000. Hal ini menyebabkan perubahan laba kotor sepeda motor matic yang diterima oleh perusahaan. (Hipotesis 2 Diterima)
3. Berdasarkan hasil analisis, selisih harga pokok penjualan untuk tahun 2015 dan tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp 4.021.428.690. Dan selisih harga pokok penjualan untuk tahun 2016 dan tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar Rp 5.090.230.000. Hal ini menyebabkan perubahan laba kotor sepeda motor matic yang diterima oleh perusahaan. (Hipotesis 3 Diterima)
4. Berdasarkan hasil analisis, selisih kuantitas harga pokok penjualan untuk tahun 2015 dan tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp 51.758.285.000. Dan selisih kuantitas harga pokok penjualan untuk tahun 2016 dan tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar Rp 166.680.566.608. Hal ini menyebabkan perubahan laba kotor sepeda motor matic yang diterima oleh perusahaan. (Hipotesis 4 Diterima)

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan bahwa :

1. Penyebab perubahan laba kotor sepeda motor matic pada PT. Astra International – HSO Balikpapan dari tahun 2015 - 2017 adalah jumlah penjualan, perubahan harga jual, perubahan kuantitas (volume) harga pokok penjualan dan perubahan harga pokok penjualan.
2. Penjualan mengalami penurunan dan harga pokok penjualan mengalami penurunan maka laba kotor pun akan mengalami penurunan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Penjualan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap perubahan laba kotor dan peningkatan maupun penurunan kuantitas (volume) penjualan merupakan faktor yang paling signifikan berpengaruh terhadap perubahan laba kotor, oleh karena itu disarankan pimpinan harus tetap mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan pada PT. Astra International – HSO Balikpapan.
2. Bagi peneliti selanjutnya supaya dapat menambahkan alat analisis yang belum diteliti oleh penulis lakukan.

REFERENCES

- Fahmi. 2012. *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Firmansyah, Iman. 2013. *Akuntansi Biaya itu Gampang*. Jakarta: Dunia Cerdas.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Munawir, S. 2010. *Analisa Laporan Keuangan (Edisi 4)*. Yogyakarta: Liberty.
- Sadeli, Lili M. 2011. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jakarta. Bumi Angkasa.
- Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku ke 2. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyono. 2014. *Akuntansi Biaya Perancangan Dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta.
- Wild, J. J, et.al. 2005. *Financial Statement Analysis*. Jakarta: Salemba Empat.