

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT SKAY

1. Sejarah PT SKAY

Sejarah berdirinya PT Satriakarya Adiyudha sebagai bagian utama atau cabang utama dari PT Mataram Paint pada yang didirikan pada tahun 1990. PT SKAY merupakan Distributor Cat dan Bahan Bangunan Terbaik di Indonesia. Berkantor pusat di Jakarta, PT SKAY sudah menjadi sebagai perusahaan yang terpercaya dan dapat diandalkan. Dengan jaringan luas, yang meliputi Pusat distribusi kota-kota besar di Indonesia.

PT SKAY berkomitmen untuk menghadirkan Produk-produk distributor bahan bangunan cat Emco yang terbaik bagi konsumen secara tepat jumlah dan tepat waktu. Tidak menjadi masalah apakah perusahaan yang korporasi multi nasional ataupun perusahaan dalam negeri yang sedang berkembang, PT SKAY selalu siap dan mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang membutuhkan. Jaringan dan Penetrasi Pasar SKAY sudah menjangkau lebih dari 9.000 outlet di seluruh Indonesia. Keahlian logistic di PT SKAY memastikan bahwa produk Anda terkirim kapan dan di mana pasar membutuhkannya.

SATRIAKARYA ADIYUDHA (SKAY) mempunyai arti sebagai berikut:

“SATRIA” berarti seorang ksatria yang gagah berani atau pejuang

“KARYA” menunjuk kepada kreativitas suatu produk yang sempurna

“ADI” biasanya dihubungkan dengan superioritas atau keuntungan

“YUDHA” berarti sebuah peperangan besar atau sengit

Maka dengan itu, menyatakan bahwa SKAY merepresentasikan individu-individu berdedikasi yang berjuang untuk menciptakan kekuatan yang tangguh melalui bisnis yang kompetitif.

2. Visi dan Misi PT SKAY

a. Visi

Menjadi salah satu perusahaan distribusi bahan bangunan terbaik di Indonesia.

b. Misi

Mewujudkan PT SKAY sebagai perusahaan distribusi bangunan yang handal karena kualitas pelayanannya.

Untuk mencapai visi dan misi tersebut, PT SKAY tidak hanya menjual produk kepada konsumen atau pelanggan yang membutuhkan, namun juga harus membina hubungan jangka panjang dengan konsumen untuk mempertahankan pelanggan di tengah persaingan yang semakin ketat. Dengan tentunya ini bukan hal yang mudah, untuk mengetahui efektivitas dari pelayanan – pelayanan yang telah dilakukan oleh PT SKAY, maka perusahaan perlu mengetahui kepuasan pelanggan terhadap kualitas layanan oleh PT SKAY kepada konsumen atau pelanggan.

3. Bidang Usaha PT SKAY

Secara umum, perusahaan dagang merupakan perusahaan yang aktivitas utamanya membeli, menyimpan dan menjual kembali barang

dagang tanpa memberikan nilai tambah terhadapnya. Yang dimaksud nilai tambah berupa tidak mengolah atau mengubah bentuk atau sifat barang, sedemikian rupa sehingga memiliki nilai jual yang tinggi. Perusahaan dagang dalam suatu aktivitas operasionalnya adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan, namun keuntungan yang didapatkan berasal dari transaksi jual beli barang.

Untuk mengetahui lebih lanjut bidang usaha pada perusahaan dagang memiliki beberapa ciri utama yaitu :

- a. Bentuk produk yang diperjualbelikan
- b. Tidak adanya suatu perubahan bentuk atau sifat dari produk yang diperdagangkan
- c. Perhitungan laba / rugi

4. Struktur Organisasi

Segala bentuk organisasi memiliki struktur organisasi yang mutlak diperlukan oleh semua jenis organisasi, begitu pula bagi perusahaan yang didirikan pasti mempunyai struktur organisasi pada perusahaan tersebut. Hal ini dimaksudkan agar dengan adanya struktur organisasi yang tepat maka pembagian tugas, hak, wewenang serta tanggung jawab masing – masing anggota perusahaan dapat mengerti dan dijalankan dengan baik.

Dengan demikian dapat menciptakan keharmonisan kerja diantara setiap kariawannya, karena dengan demikian bisa menempatkan kariawan secara tepat pada bidangnya masing – masing serta dapat membantu kelancaran penjualan produk. Sehingga memberikan suatu susunan kinerja

yang dapat membantu perusahaan tergantung pada keterampilan pengelolanya yang ditandai oleh struktur organisasi perusahaan tersebut.

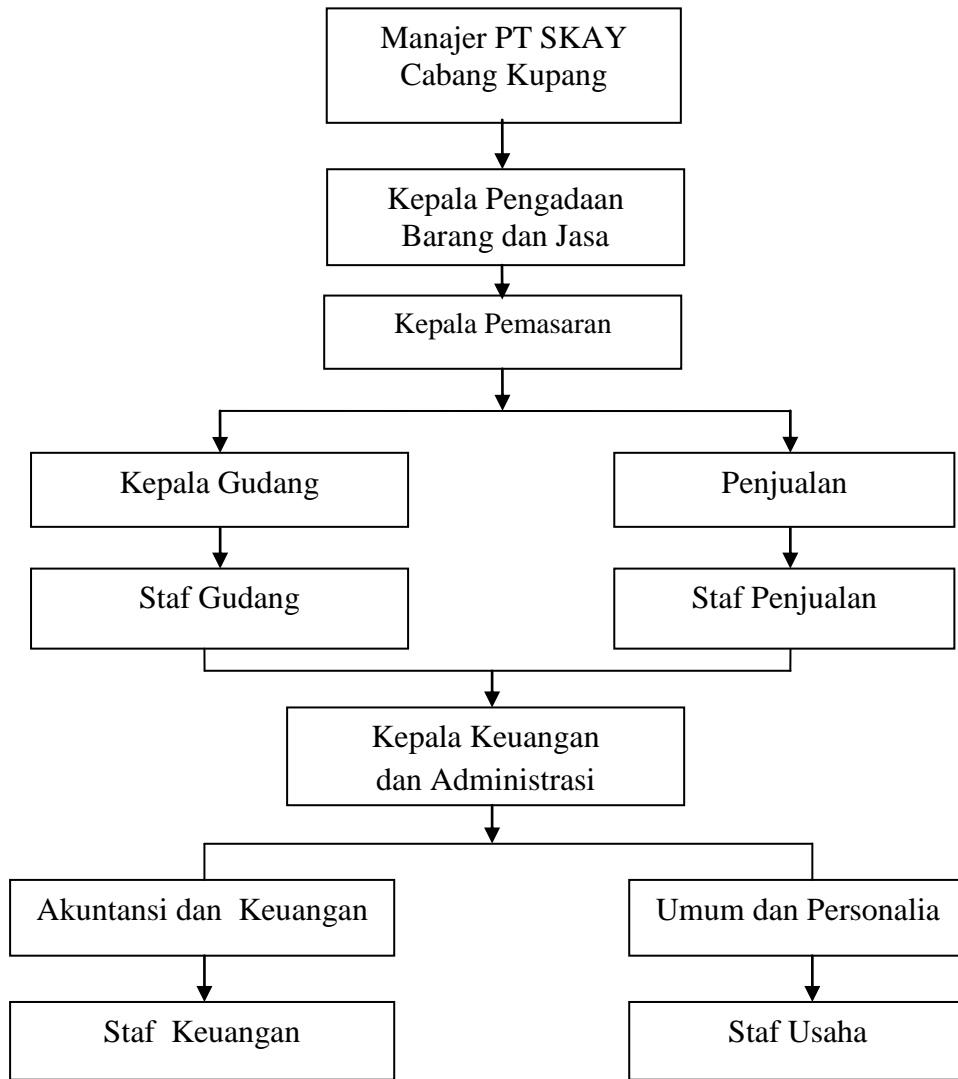
Struktur organisasi perusahaan yang baik mempunyai peranan yang penting karena menyangkut dengan perihal pembagian tugasnya. Dengan organisasi yang baik maka akan tercipta pola kerja yang baik pula dan selanjutnya menghasilkan nilai tambah bagi perusahaan. Pembagian dalam struktur organisasi akan mempengaruhi pimpinan perusahaan dalam melaksanakan pengawasan terhadap bawahannya dan masing – masing bagian dapat berjalan dengan lancar. Dalam penerapannya pada kariawan dilakukan berdasarkan :

1. Sesuai dengan kebutuhan perusahaan
2. Sesuai dengan tingkat pendidikan
3. Sesuai dengan pengalaman kerja

Dengan demikian PT SKAY Cabang Kupang yang merupakan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk mencari laba yang tentunya untuk mencapai hal tersebut diperlukan suatu kegiatan yang terkoordinir, hal ini dapat terlihat dari adanya struktur organisasi yang merupakan gambaran umum batas – batas wewenang dan tanggung jawab masing – masing pihak dalam melaksanakan tugasnya. Adapun struktur organisasi PT SKAY Cabang Kupang seperti berikut ini :

Gambar 3.2

Struktur Organisasi PT SKAY Cabang Kupang



Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan, struktur organisasi PT SKAY Cabang Kupang sangat disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan. Dalam rangka untuk melaksanakan tugas sesuai dengan kemampuan dan pengalaman kerja masing – masing.

5. Uraian Tugas

a. Manajer

Tugas seorang manajer memiliki tempat khusus dalam dunia manajemen yang harus dimengerti oleh semua pihak khususnya orang yang terlibat dalam proses manajemen perusahaan. Secara sederhana manajer merupakan orang yang mengatur suatu proses manajemen.

b. Kepala Pengadaan Barang dan Jasa

Tugas pokok secara umum adalah memfasilitasi layanan pengadaan barang dan jasa, menyelenggarakan perencanaan, pembinaan, pelaksanaan dan penatausahaan pengadaan barang dan jasa serta evaluasi dan penyelesaian dalam proses pengadaan barang dan jasa;

Untuk melaksanakan tugas pokok tersebut maka Bagian Pengadaan Barang dan Jasa secara umum mempunyai fungsi sebagai berikut :

1. Penyusunan petunjuk teknis dan rencana umum pengadaan barang dan jasa.
2. Pengendalian dan evaluasi kebijakan dalam proses pengadaan barang dan jasa.
3. Penyelenggaraan administrasi layanan pengadaan barang dan jasa.

c. Kepala Bagian Pemasaran

Kepala Bagian Pemasaran bertanggung jawab atas segala yang berhubungan dengan pemasaran produk dalam perusahaan sampai

kepada konsumen. Adapun tugas kepala bagian pemasaran adalah sebagai berikut :

1. Melakukan analisis pasar, meneliti persaingan dan kemungkinan perubahan permintaan serta mengatur dalam penjualan produk.
2. Menentukan kebijakan – kebijakan dan strategi pemasaran perusahaan yang mencakup jenis produk yang akan dipasarkan mengenai harga pendistribusian serta promosi.
3. Mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan tingkat persaingan sehingga dapat ditentukan rencana volume (jumlah) penjualan.

d. Kepala Gudang

Tugas kepala gudang perusahaan dagang adalah memastikan semua operasional gudang berjalan lancar dan menjaga stabilitas, kualitas dan kuantitas barang dengan baik hingga barang siap untuk didistribusikan. Berikut ini tugas dan tanggung jawab kepala gudang :

1. Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya
2. Mengawasi dan mengontrol operasional gudang
3. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan
4. Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari gudang

e. Kepala Keuangan

Tugas dari kepala keuangan adalah untuk mengatur keuangan dalam perusahaan agar bisa mendapatkan laba yang diinginkan. Adapun berbagai aktivitas yang dilakukan oleh kepala keuangan ini adalah sebagai berikut:

1. Kepala keuangan membuat perencanaan keuangan dalam perusahaan.
 2. Kepala keuangan bertanggung jawab untuk mendistribusikan, mengatur, membagikan laba serta membuat laporan keuangan.
- f. Tugas Manajemen Personalia

Tugas yang utama dari personalia adalah menyediakan tenaga kerja didalam kualitas serta kuantitas yang dibutuhkan oleh masing-masing bagian didalam suatu perusahaan. Maka tugas manajemen personalia tersebut meliputi antara lain:

1. Membuat anggaran tenaga kerja yang diperlukan
2. Membuat analisis pekerjaan, uraian tugas, dan pekerjaan
3. Menentukan dan memberikan sumber-sumber tenaga kerja

g. Security

Tugas dan peranan seorang sekurity perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Wajib mengawasi kegiatan keluar masuknya orang, barang, kendaraan, serta lingkungan sekitar instansi dan wajib mengatur apabila ada pelanggaran tata tertib.
2. Melakukan pengawasan dan mematuhi tata tertib penerimaan tamu serta mengarahkan tamu sesuai dengan maksud dan tujuan. Adapun jumlah pegawai berdasarkan status kepegawaian dan berdasarkan status pendidikan PT SKAY Cabang Kupang dapat dilihat pada Tabel 1.2 dan 1.3 di bawah ini:

Tabel 1.2

Profil Pegawai PT SKAY Cabang Kupang Berdasarkan Status Kepegawaian

Status Pegawai	Jumlah
Manajer	1
Pegawai Tetap	8
Pegawai Honor	6
Jumlah Total	15

Sumber: PT SKAY Cabang Kupang

Tabel 1.3

Profil Pegawai PT SKAY Cabang Kupang Berdasarkan Status Pendidikan

Status Pegawai	Jumlah
SD	-
SLTP	1
SLTA	5
DIPLOMA III	2
STRATA I	7

Sumber : PT SKAY Cabang Kupang

Berdasarkan pada uraian Tabel 1.2 dan 1.3 di atas terlihat bahwa komposisi pegawai yang berstatus pegawai tetap adalah sebanyak 8 orang, pegawai honor 6 orang dan manajer 1 orang. Komposisi yang berpendidikan SD s/d STRATA I berjumlah 15 orang.

6. Laporan keuangan PT SKAY

Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dari hasil usaha pada periode tertentu berdasarkan prinsip – prinsip akuntansi yang dilaksanakan secara konsisten dan merupakan suatu pertanggungjawaban dan komunikasi kepada pihak – pihak yang membutuhkan. Maka dari itu secara garis besar data yang diperlukan oleh peneliti tertera didalam perincian data yang diperlukan, maka berikut ini ditampilkan perhitungan laba rugi dari tahun 2013 sampai dengan 2016 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.4
Perhitungan Rugi Laba PT SKAY Cabang Kupang Periode 2013 s/d 2014

Uraian	Tahun 2013 RP	Tahun 2014 Rp
Penjualan	4.673.466.736,17	5.032.549.831,41
Potongan penjualan	(397.362.876,27)	(524.904.413,24)
Retur Penjualan	(216.116.827,26)	(55.988.213,63)
Penjualan Bersih	4.059.987.032,64	4.721.657.214,54
Harga Pokok Penjualan	(3.529.075.712,02)	(3.991.265.134,42)
HPP Selisih Retur	(5.611.396,40)	9.199.728,86
Laba / Rugi Kotor	525.299.924,22	739.591.808,98
Beban Usaha		
Beban Organisasi	23.063.850,00	49.885.306,00
Beban Manajemen Personalia	257.849.170,00	288.612.700,00
Beban Administrasi & Umum	251.405.914,87	313.991.035,00
Beban Penyusutan	81.972.981,00	69.364.899,00
Jumlah Beban	(623.126.583,87)	(710.081.086,63)
Laba Usaha	-97.826.659,65	29.510.722,35
Pendapatan Luar Usaha		
Pendapata Bunga	-	168.051,97
Biaya Bunga Leasing	-	8.840.004,00
Pendapatan Lain – Lain	8.834.668,00	7.719.899,80
Sumbangan Kariawan	1.746.299,00	900.000,00
Jumlah Pendapatan Diluar Usaha	10.580.967,00	17.627.955,77
Beban Diluar Usaha		
Biaya Administrasi Bank	-	2.530.000,00
Selisih Stock	-	31.357,77
Selisih Kas dan Pembayaran	304.998,74	1.401.804,13
Selisih Lebih Bayar	181.541,85	223.871,78
Selisih Perhitungan HPP	-	26.305.607,65
Beban Lain – Lain	-	711.000,00
Biaya Potongan Pelunasan	-	1.857.198,50
Jumlah Beban Diluar Usaha	486.540,59	(33.060.839,83)
Laba Sebelum Pajak	- 87.732.233,24	14.077.838,29
Pajak Penghasilan	1.091.138,46	(1.417.800,00)
Laba Bersih	- 88.823.371,70	12.660.038,29

Sumber : PT SKAY Cabang Kupang

Tabel 1.5

Perhitungan Rugi Laba PT SKAY Cabang Kupang Periode 2015 s/d 2016

Uraian	Tahun 2015 (RP)	Tahun 2016 (RP)
Penjualan	4.703.319.413,87	5.300.841.121,03
Potongan penjualan	(535.787.690,68)	(619.918.255,58)
Retur Penjualan	(15.548.790,45)	(26.918.565,45)
Penjualan Bersih	4.151.982.932,74	4.654.004.300,00
Harga Pokok Penjualan	(3.530.089.732,92)	(3.839.811.005,32)
HPP Selisih Retur	2.934.909,17	1.147.916,05
Laba / Rugi Kotor	624.828.108,99	815.341.210,73
Beban Usaha		
Beban Organisasi	25.802.842,00	15.265.000,00
Beban Manjemen Personalia	300.951.639,00	309.327.380,00
Beban Administrasi & Umum	330.808.436,34	327.313.971,24
Beban Penyusutan	46.133.173,00	111.629.068,00
Jumlah Beban	(703.696.090,34)	(763.535.419,24)
Laba Usaha	-78.867.981,35	51.805.791,49
Pendapatan Diluar Usaha		
Pendapata Bunga	141.729,04	180.765,22
Biaya Bunga Leasing	223.871,78	-
Pendapatan Lain – Lain	2.946.668,00	7.585.163,08
Sumbangan Kariawan	18.522.487,95	-
Jumlah Pendapatan Diluar Usaha	21.843.756,77	7.765.928,30
Beban Diluar Usaha		
Biaya Administrasi Bank	1.840.375,00	1.750.091,80
Selisih Stock	2.226,19	180.649,32
Selisih Kas dan Pembayaran	5.310.524,15	7.218.517,05
Selisih Lebih Bayar	1.437.224,56	773.662,50
Selisih Perhitungan HPP	283.636,08	311.476,69
Beban Lain – Lain	2.314.587,02	-
Biaya Potongan Pelunasan	-	-
Jumlah Beban Diluar Usaha	(11.118.573,23)	(10.234.397,36)
Laba Sebelum Pajak	- 68.142.797,81	49.337.322,43
PPN Keluaran	(1.907.189,00)	(2.271.290,00)
Laba Bersih	- 70.049.986,81	47.066.032,43

Sumber PT SKAY Cabang Kupang

Tabel 1.6
Data penjualan Bersih Cat Emco periode januari 2013 s/d desember 2014

No	Bulan	Penjualan /Kg	Harga /Kg	Tahun			
				Pendapatan 2013 (Rp)	Penjualan /Kg	Harga /Kg	Pendapatan 2014 (Rp)
1	Januari	9.100,50	44.447,44	404.493.966,50	5.902,30	57.342,34	338.451.666,82
2	Februari	8.421,40	46.146,35	388.616.847,88	9.592,40	55.589,93	533.240.874,32
3	Maret	6.341,20	46.075,97	292.176.932,96	6.154,80	57.555,42	354.242.126,86
4	April	5.108,00	45.113,55	230.440.015,96	4.993,50	60.794,78	303.578.739,04
5	Mei	5.236,00	44.820,99	234.682.707,28	6.200,30	59.031,18	366.011.036,52
6	Juni	4.391,60	44.011,45	193.280.675,48	7.208,20	57.006,14	410.911.681,69
7	Juli	8.444,70	44.978,85	379.832.886,59	5.219,20	59.632,80	311.235.498,65
8	Agustus	9.215,60	45.754,78	421.657.743,50	7.272,40	58.928,09	428.548.637,76
9	September	8.665,10	46.517,23	403.076.471,61	5.752,80	58.317,36	335.488.118,04
10	Oktober	3.338,60	47.715,66	159.303.500,44	5.292,20	63.318,18	335.092.461,80
11	November	6.938,50	50.515,99	350.505.182,50	8.625,10	54.923,98	473.724.827,12
12	Desember	3.563,00	50.566,02	180.166.725,00	9.350,70	56.801,26	531.131.545,92
	Total	78.764,20	--	3.638.233.655,71	81.563,90	--	4.721.657.214,54
	Rata-Rata	--	46.191,46	--	--	57.889,06	--

Sumber : PT SKAY Cabang Kupang

Tabel 1.7
Data penjualan Bersih Cat Emco periode januari 2015 s/d desember 2016

No	Bulan	Penjualan /Kg	Harga /Kg	Tahun			
				Pendapatan 2013 (Rp)	Penjualan /Kg	Harga /Kg	Pendapatan 2014 (Rp)
1	Januari	6.321,00	54.243,51	371.502.410,00	6.321,00	58.772,73	371.502.410,00
2	Februari	4.736,40	52.931,52	263.874.937,50	4.736,40	55.712,13	263.874.937,50
3	Maret	5.539,20	51.875,10	293.497.570,00	5.539,20	52.985,55	293.497.570,00
4	April	8.881,40	53.072,07	494.379.530,00	8.881,40	55.664,59	494.379.530,00
5	Mei	6.219,50	52.903,71	344.789.907,50	6.219,50	55.436,92	344.789.907,50
6	Juni	6.985,10	51.130,44	379.153.457,50	6.985,10	54.280,32	379.153.457,50
7	Juli	6.972,20	51.043,48	379.600.306,25	6.972,20	54.444,84	379.600.306,25
8	Agustus	8.627,20	53.837,17	483.899.817,50	8.627,20	56.090,02	483.899.817,50
9	September	7.501,40	51.819,10	408.000.635,00	7.501,40	54.389,93	408.000.635,00
10	Oktober	6.167,60	55.724,45	343.244.212,50	6.167,60	55.652,80	343.244.212,50
11	November	7.163,70	57.072,45	395.839.478,75	7.163,70	55.256,29	395.839.478,75
12	Desember	8.892,60	56.178,87	496.222.037,50	8.892,60	55.801,68	496.222.037,50
	Total	77.748.30	--	4,151.982.932,74	84.007,30	--	4.654.004.300,00
	Rata-Rata	--	53.402,88	--	--	55.400,00	--

Sumber PT SKAY Cabang Kupang

B. Analisis dan Pembahasan

1. Analisis

Untuk menghitung perubahan laba kotor yang terjadi pada PT SKAY Cabang Kupang maka perlu dilakukan analisa terhadap faktor – faktor penyebab terjadinya perubahan laba kotor tersebut. Seperti yang telah diuraikan sebelumnya adapun faktor – faktor yang dapat menentukan perubahan laba kotor dari suatu usaha adalah jumlah penjualan.

Dalam menganalisa perubahan laba kotor terlebih dahulu diadakan perbandingan antara laba yang diperoleh pada periode sekarang dengan laba yang diperoleh pada periode sebelumnya, untuk menghitung perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan harga jual per satuan produk dan volume penjualan. Setelah itu menghitung perubahan laba kotor yang disebabkan oleh harga pokok penjualannya yaitu perubahan yang disebabkan oleh berubahnya kuantitas atau satuan barang yang dijual dan perubahan harga pokok penjualan per satuan (unit cost)

Berdasarkan tabel data laporan rugi laba diatas mengalami fluktuasi dari tahun 2014 sampai dengan 2016. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui komponen – komponen yang menyebabkan terjadinya perubahan laba kotor dengan menggunakan data keuangan yang meliputi laporan rugi laba selama periode 2014 sampai 2016 dalam pembukuan PT SKAY Cabang Kupang.

Tabel 1.8
Analisis Perubahan Laba Kotor PT SKAY Periode 2014 s/d 2016

Uraian	Tahun						
	2013	2014	%	2015	%	2016	%
Penjualan	4.059.987.032,64	4.721.657.214,54	29,78%	4.151.982.932,74	-12,07%	4.654.004.300,00	12.09%
HPP	3.529.075.712,02	3.991.265.134,42	13.10%	3.530.089.732,92	2.26%	3.839.811.005,32	11.12%
Laba Kotor	525.299.924,22	739.591.808,98	40.79%	624.828.108,99	-15,52%	815.341.210,73	30,49%
Rata – Rata Volume Penjualan	78.764,20	81.563,90	3,55 %	77.748,30	-4,68%	84.007,30	8.05%
Rata – Rata Hargal jual / Kg	46.191,46	57.889,06	25,32%	53.402,88	7.75%	55.400,00	3.74%
Rata – Rata Harga Pokok//Kg	42.500,00	52.000,00	22,35 %	51.000,00	-1,92%	53.000,00	3,92%

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan tabel analisis perubahan laba kotor dapat diketahui bahwa, pada tahun 2014 penjualan produk cat Emco sebesar 29,78 % dan tahun 2015 mengalami penurunan penjualan sebesar 12,07 % dan pada tahun 2016 penjualan meningkat kembali 12,09 %. Pada tahun 2014 harga pokok penjualan sebesar 13,10 % , tahun 2015 mengalami penurunan menjadi 2,26 % dan tahun 2016 terjadi peningkatan 11,12 %. Sedangkan pada laba kotor tahun 2014 sebesar 40,79 %, tahun 2015 terjadi penurunan menjadi 2,26 % dan tahun 2016 adanya peningkatan yang signifikan menjadi 30,49 %.

Sedangkan pada kuantitas atau volume penjualan tahun 2014 3,55 %. Tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 4,68 % tahun 2016 kembali meningkat menjadi 8,05 %. Pada harga jual per Kg tahun 2014 sebesar 25,32 %, tahun 2015 adanya penurunan harga jual menjadi 7,75 % dan tahun 2016 masih mengalami penurunan menjadi 3,74 %. Dan pada harga pokok per Kg tahun 2014 sebesar 22,35 % tahun 2015 mengalami penurunan yang merugikan sebesar 1,92 % dan tahun 2016 harga pokok kembali meningkat menjadi 3,92 %.

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

a. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh penjualan pada tahun 2014:

1) Perubahan Harga Jual

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

$$= 57.889,06 - 46.191,46 \times 81.563,90 = \text{Rp. } 954.101.876,64$$

Keterangan : HJ_1 = Harga jual produk atau tahun 2013.

Hj_2 = Harga jual per satuan produk tahun 2014

K_2 = Volume penjualan 2014

2) Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh volume penjualan

$$= \boxed{(K_2 - K_1) HJ_1}$$

$$= (81.563,90 - 78.764,20) \times 46.191,46 = \text{Rp. } 129.332.230,56$$

Keterangan : K_2 = Volume penjualan tahun 2014

K_1 = Volume penjualan tahun 2013

Hj_1 = Harga jual per satuan produk 2013

Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh Harga Pokok Penjualan pada tahun 2014:

1) Perubahan Harga pokok Per unit

$$= \boxed{(HPP_2 - HPP_1) K_2}$$

$$= (54.000,00 - 42.500,00) \times 81.563,90 = \text{Rp. } 937.184.850,00$$

Keterangan : HPP_2 = Harga pokok penjualan tahun 2014

HPP_1 = Harga pokok penjualan tahun 2013.

K_2 = Volume penjualan tahun 2014

2) Perubahan Kuantitas (Volume) dalam Harga Pokok Penjualan

$$= \boxed{(K_2 - K_1) HPP_1}$$

$$= 81.563,90 - 78.764,20 \times 42.500,00 = \text{Rp. } 118.987.250,00$$

Keterangan : K_2 = Volume penjualan tahun 2014

K_1 = Volume penjualan tahun 2013

HPP_1 = Harga pokok penjualan per Kg tahun 2013

b. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh Penjualan pada tahun 2015:

1) Perubahan Harga Jual

$$\begin{aligned} &= \boxed{(\mathbf{Hj_2 - Hj_1}) \mathbf{K_2}} \\ &= (53.402,88 - 57.409,33) \times 77.748,30 = \text{Rp. } -311.494.676,54 \end{aligned}$$

Keterangan : HJ1 = Harga Jual per Kg tahun 2014

HJ2 = Harga Jual per Kg Tahun 2015

K2 = Kuantitas (Volume) Penjualan Tahun 2015

2) Perubahan kuantitas (volume) Penjualan

$$\begin{aligned} &= \boxed{(\mathbf{K_2 - K_1}) \mathbf{HJ_1}} \\ &= (77.748,30 - 81,563.90) \times 57,409.33 = \text{Rp. } -212.108.948,76 \end{aligned}$$

Keterangan : K2 = Volume penjualan tahun 2015

K1 = Volume penjualan tahun 2014

Hj1 = Harga jual per satuan produk 2014

Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh Harga pokok penjualan pada tahun 2015:

1) Perubahan Harga pokok Per unit

$$\begin{aligned} &= \boxed{(\mathbf{HPP_2 - HPP_1}) \mathbf{K_2}} \\ &= (51.000.00 - 54,000.00) \times 77,748.30 = \text{Rp. } -233,244,900.00 \end{aligned}$$

Keterangan : HPP2 = Harga pokok penjualan tahun 2015

HPP1 = Harga pokok penjualan tahun 2014

K2 = Volume penjualan tahun 2015

2) Perubahan Kuantitas (Volume) dalam Harga Pokok Penjualan

$$= \boxed{(\mathbf{K_2 - K_1}) \mathbf{HPP_1}}$$

$$= (77,748.30 - 81,563.90) \times 54,000.00 = \text{Rp. } -206,042,400.00$$

Keterangan : K_2 = Volume penjualan tahun 2015

K_1 = Volume penjualan tahun 2014

HPP_1 = Harga pokok penjualan per Kg tahun 2014

c. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh penjualan tahun 2016:

1) Perubahan Harga Jual

$$= \boxed{(Hj_2 - Hj_1) K_2}$$

$$= (55.400,00 - 53.402,88) \times 84,007.30 = \text{Rp. } 167,772,658.98$$

Keterangan : HJ_1 = Harga Jual per Kg tahun 2015

HJ_2 = Harga Jual per Kg Tahun 2016

K_2 = Kuantitas (Volume) Penjualan Tahun 2016

2) Perubahan volume penjualan

$$= \boxed{(K_2 - K_1) Hj_1}$$

$$= (84.007,30 - 77.748,30) \times 53.402,88 = \text{Rp. } 334.248.625,92$$

Keterangan : K_2 = Volume penjualan tahun 2016

K_1 = Volume penjualan tahun 2015

Hj_1 = Harga jual per satuan produk 2015

Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh Harga Pokok Penjualan pada tahun 2016:

1) Perubahan Harga Pokok Per unit

$$= \boxed{(HPP_2 - HPP_1) K_2}$$

$$= (53.000,00 - 51.000,00) \times 84.007,30 = \text{Rp. } 168.014.600,00$$

Keterangan : HPP_2 = Harga pokok penjualan tahun 2016

HPP₁ = Harga pokok penjualan tahun 2015

K₂ = Volume penjualan tahun 2016

2) Perubahan Kuantitas (Volume) Dalam Harga Pokok Penjualan

$$= (K_2 - K_1) HPP_1$$

$$= (84,007.30 - 77,748.30) \times 51.000.00 = \text{Rp. } 319.209.000,00$$

Keterangan : K₂ = Volume penjualan tahun 2016

K₁ = Volume penjualan tahun 2015

HPP₁ = Harga pokok penjualan per Kg tahun 2015

Dari uraian perhitungan faktor – faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor diatas pada PT SKAY Cabang Kupang, maka peneliti akan menjelaskan perubahan laba kotor dari tahun 2014 sampai dengan 2016 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1.9

Laporan Perubahan Laba Kotor Pada PT SKAY Cabang Kupang Akhir Tahun 2014

Perubahan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Jual	= Rp. 954.101.876,64
Perubahan Volume Penjualan	= Rp. 129.332.230,56 +
	= Rp. 1.083.424.107,20
Perubahan HPP yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Pokok Per unit	= Rp. 924.184.850,00
Perubahan Kuantitas (Volume) HPP	= Rp. 67.987.250,00 +
	= Rp. 1.056.972.100,00 _
Perubahan Laba Kotor Tahun 2014	= Rp. 26.452.007,20

Sumber : data Diolah

Tabel 2.1

Laporan Perubahan Laba Kotor Pada PT SKAY Cabang Kupang Akhir Tahun 2015

Perubahan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Jual	=Rp. - 311.494.676,54
Perubahan Volume Penjualan	= <u>Rp. - 150.159.843,55</u> +
	= Rp. - 461.654,520.09
Perubahan HPP yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Pokok Per unit	= Rp. -233,244,900.00
Perubahan Kuantitas (Volume) H	= Rp. <u>-141,242,400.00</u> +
	=Rp. -374,487,300.00
Perubahan Laba Kotor Tahun 2014	= Rp. -87,167,220,09

Tabel 2.2

Laporan Perubahan Laba Kotor Pada PT SKAY Cabang Kupang Akhir Tahun 2016

Perubahan yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Jual	=Rp. 167.772.658,98
Perubahan Volume Penjualan	= <u>Rp. 334.248.625,92</u> +
	= Rp. 502.021.284,90
Perubahan HPP yang disebabkan oleh :	
Perubahan Harga Pokok Per unit	= Rp. 168.014.600,00
Perubahan Kuantitas (Volume) HPP	= Rp <u>319.209.000,00</u> +
	= Rp, 487.223.600,00
Perubahan Laba Kotor Tahun 2014	= Rp. 14,797,684.90

Sumber : Data Diolah

2. Pembahasan

Perubahan laba kotor merupakan salah satu pedoman efisiensi dan efektifitas manajemen dalam mengelola suatu unit usaha yang berhubungan dengan pertumbuhan serta perkembangan unit usaha yang dikelolanya. Dalam mengelola suatu usaha tentunya ada faktor – faktor yang mempengaruhi khususnya pada laba kotor PT SKAY Cabang Kupang. Faktor – faktor tersebut adalah :

- a. Perubahan Harga Jual
- b. Perubahan kuantitas (Volume) Penjualan
- c. Perubahan Harga Pokok Per Unit
- d. Perubahan Kuantitas (Volume) Harga Pokok Penjualan

Jika penjualan produk dan harga jual mengalami penurunan maka tentunya akan mengakibatkan penurunan pada laba kotor. Sebaliknya apabila penjualan produk dan harga jual mengalami kenaikan maka dengan tentunya laba kotor pada perusahaan akan meningkat. Untuk meningkatkan laba kotor perusahaan dapat ditempuh dengan cara :

1. Mengusahakan peningkatan penjualan yang lebih tinggi dari harga pokok penjualan.
2. Mengusahakan penurunan harga pokok penjualan yang lebih besar dari pada penjualan.
3. Mengusahakan menaikkan penjualan dan mempertahankan harga pokok.

Berdasarkan hasil analisis perubahan laba kotor pada PT SKAY Cabang Kupang, maka hasil analisis dapat digunakan untuk membandingkan perubahan laba kotor yang menyebabkan meningkat atau menurunnya laba pada perusahaan dari tahun 2014 sampai dengan 2016. Penjualan produk cat Emco tahun 2013 sebesar Rp. 3.638.233.655,71 dan tahun 2014 sebesar Rp. 4.721.657.214,54 jika dibandingkan, maka terjadi peningkatan penjualan sebesar Rp. 1.083.423.558,83. peningkatan ini disebabkan oleh perubahan harga jual sebesar Rp. 954.101.876,64 dan perubahan pada kuantitas (volume) penjualan sebesar Rp. 129.332.230,56. Sedangkan dari faktor harga pokok penjualan pada tahun 2013 sebesar Rp. 3.529.075.712,02 dan tahun 2014 sebesar Rp. 3.991.265.134,42 maka mengalami peningkatan sebesar Rp. 462.189.442,40 yang disebabkan oleh peningkatan harga pokok per unit sebesar Rp. 937.184.850,00 dan kuantitas (volume) harga pokok penjualan sebesar Rp. 118.987.250,00.

Sedangkan perubahan antara tahun 2014 dengan tahun 2015 yang diukur dengan penjualan maka tahun 2014 penjualan sebesar Rp. 4.721.657.214,54 dan tahun 2015 sebesar Rp. 4.151.982.932,74 maka yang terjadi adalah penurunan penjualan sebesar Rp. 659.674.281,80 di tahun 2015, penyebab dari penurunan penjualan ini adalah pada faktor harga jual tahun 2015 mengalami penurunan sebesar Rp. 311.494.676,54 dan penurunan volume penjualan sebesar Rp. 212.108.948,76 . Sedangkan pada harga pokok penjualan tahun 2014 sebesar Rp. 3.991.265.134,42 dan tahun 2015 sebesar Rp. 4.081.426.241,05 maka pada

harga pokok penjualan tahun 2015 menurun dari tahun 2014 sebesar Rp 90.161.106,63, karena menurunnya harga jual per unit sebesar Rp. 168.014.600,00 dan kuantitas dalam harga pokok penjualan sebesar Rp. 319.209.000,00

Perubahan laba kotor pada tahun 2015 dan 2016 maka penjualan tahun 2015 sebesar sebesar Rp 4.155.045.362,75 dan tahun 2016 sebesar Rp. 4.654.004.300,00, perubahan yang terjadi pada penjualan sebesar Rp. 498.958.937,25. Perubahan ini disebabkan oleh meningkatnya harga jual tahun 2016 sebesar Rp. 167.772.658,98 dan volume penjualan sebesar Rp. 334.248.625,92 dan pada harga pokok penjualan bagian harga pokok per unit sebesar Rp 168.014.600,00 dan kuantitas Harga pokok penjualan sebesar Rp 319.209.000,00.

Dari hasil perhitungan dan analisis perubahan laba kotor dari tahun 2014 sampai dengan 2016 maka terjadi penurunan pada harga harga jual dan kuantitas (volume) penjualan di tahun 2015 jika dibandingkan dari tahun sebelumnya. Terjadinya perubahan yang meningkat dan menurunnya laba kotor pada PT SKAY Cabang Kupang yaitu pada sektor penjualan dan harga jual. Karena pada penjualan produk cat Emco dan harga jual perlu diteliti guna meningkatkan laba dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Serta pada harga pokok penjualan pihak manajemen harus mempertimbangkan pengadaan barang agar tidak merugikan perusahaan.

Jadi perubahan laba kotor tahun 2014 PT SKAY Cabang Kupang yang dipengaruhi oleh faktor penjualan menyebabkan terjadinya penurunan pada laba kotor sebesar Rp. 16,767,838.55. Sedangkan tahun 2015 laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp. 87.167.220,09 dan tahun 2016 laba kotor PT terjadi peningkatan laba kotor sebesar Rp. 14.797.684,90

Dalam menganalisis perubahan laba kotor dilihat dari faktor – faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor pada perusahaan dagang adalah perubahan harga jual, perubahan kuantitas (volume) penjualan dan perubahan harga pokok penjualan. Untuk mengetahui perubahan – perubahan tersebut jika dilihat dari faktor – faktor yang mempengaruhinya dari tahun 2014 sampai 2016 dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2.3
Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perubahan Laba Kotor Dari Tahun 2014 s/d 2016

No	Faktor – faktor	Tahun		
		2014	2015	2016
1	Harga Jual	954.101.876,64	-311.494.676,54	319.209.000,00
2	Volume Penjualan	129.332.230,56	-206.042.400,00	168.014.600,00
3	Harga Pokok / Kg	937.184.850,00	-233.244.900,00	334.248.625,92
4	Volume dalam HPP	118.987.250,00	-212.108.948,76	167.772.658,98

Sumber Data Diolah

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa total perubahan laba kotor tahun 2014 pada harga jual Rp. 954.101.876, tahun 2015 mengalami penurunan bahkan merugikan perusahaan sebesar Rp. 311.494.676,54 dan tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar Rp. 319.209.000.00. Sedangkan

pada volume atau kuantitas penjualan tahun 2014 volume penjualan menghasilkan Rp. 129.332.230,56, tahun 2015 mengalami penurunan Rp. 206.042. 400,00 dan tahun 2016 mengalami peningkatan 168.014600,00.

Total perubahan laba kotor yang disebabkan oleh harga pokok penjualan pada harga pokok per Kg tahun 2014 Rp. 937.184.850,00, tahun 2015 mengalami penurunan 223.244.900,00 dan tahun 2016 harga pokok kembali normal yang menguntungkan perusahaan sebesar 334.248.625,92. Sedangkan pada volume penjualan dalam harga pokok penjualan tahun 2014 sebesar Rp. 118.987.250,00, tahun 2015 mengalami penurunan sebesar Rp. 212.108.948,76 dan tahun 2016 adanya peningkatan pada volume atau kuantitas dalam harga pokok penjualan sebesar Rp. 167.772.658,98.