BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor

2.1.1 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan dihitung dengan mengurangkan persediaan akhir dari harga pokok barang siap dijual. Dimana harga pokok barang yang siap dijual merupakan jumlah persediaan awal, pembelian-pembelian, dan biaya-biaya pembelian, biaya angkut, dan biaya penyimpanan lainnya yang berkaitan dengan perolehan barang. Dengan menggunakan retur dan potongan harga pembelian serta diskon pembelian dari pembelian kotor akan diperoleh suatu saldo pembelian bersih.

Bilamana barang diproduksi oleh penjual, pertama kali dihitung harga pokok produksi. Penetapan jumlah harga pokok produksi diawali dengan jumlah harga pokok barang dalam diproses pada awal periode, yang kemudian ditambah biaya bahan baku yang dimasukkan dalam produksi, biaya upah, dan biaya-biaya lainnya untuk jasa-jasa dan fasilitas-fasilitas yang dipergunakan dalam produksi. Totalnya merupakan harga pokok barang yang dikerjakan dalam produksi. Dari total ini kemudian dikurangi persediaan barang dalam proses akhir periode untuk mendapatkan harga pokok barang selesai dan siap dijual.

Dalam prakteknya, pembedaan antara biaya-biaya yang dimasukkan dalam persediaan sebagai biaya produksi dan biaya-biaya yang diklasifikasikan sebagai biaya penjualan dan administratif tidak selalu jelas dan juga tidak diterapkan secara konsisten diantara perusahaan-perusahaan. Hal ini akan mengakibatkan

perbedaan ukuran laba karena beberapa biaya dimasukkan sebagai bagian persediaan, sedangkan bagian lainnya tidak.

2.1.2 Laba Kotor

Laba kotor adalah kelebihan penjualan setelah dikurangi harga pokok penjualan. Didalam Cost Acconting, Matz-Usry dikatakan bahwa *"Gross profit is the diffrence between the cost of good sold and sales"* (Matz-Usry, 1984:53).

Sementara didalam buku Akuntansi Untuk Usahawan pengertian laba kotor adalah:

> *"Laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dan harga pokok penjualan.Meskipun untuk menghitung laba operasi, laba kotor tersebut masuih harus dikurangi dengan biaya-biaya operasi laba kotor perlu mendapat perhatian yang cukup".*
>
> (Hartanto, 1981:238)

Dari kedua pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa laba kotor adalah selisih antara jumlah penjualan bersih (*net sales*) dengan harga pokok barang yang dijual (*cost of good sold*). Jumlah tersebut sebelum dikurangi biaya penjualan biaya administrasi dan biaya umum.

2.2 Elemen-elemen Untuk Menentukan Laba Kotor

Dalam menentukan laba kotor suatu perusahaan, terdapat dua elemen penting yaitu penjualan dan harga pokok penjualan.

2.2.1 Penjualan

Didalam Akuntasi Untuk Usahawan dikatakan bahwa:

"....disamping biaya unit, harga penjualan ditentukan oleh faktor-faktor lain seperti faktor permintaan dan penawaran, keadaan persaingan, usance (kebiasaan) dalam perdagangan, dan peraturan pemerintah".

Penetapan Harga Jual

Penetapan harga jual ditentukan oleh beberapa faktor di bawah ini:

a. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract.*

b. Penentuan harga jual normal.

c. Penentuan harga transfer.

d. Penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah.

(Mulyadi, 1993:79-87)

a. Penentuan harga jual *cost-type contract.*

Yaitu contract pembuatan produk atau jasa, dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar prosentase tertentu dari total biaya sesungguhnya dengan dasar penentuan harga jual adalah biaya penuh masa lalu.

b. Penentuan harga jual normal.

Pada umumnya biaya tidak menentukan harga jual produk atau jasa,tetapi harga jual tersebut terbentuk di pasar. Namun informasi biaya tetap dibutuhkan untuk memperhitungkan konsekwensi laba dari setiap alterntif harga jual karena manajemen harus memperoleh jaminan bahwa harga jual produk/jasa serta menghasilkan laba wajar.

Jika harga jual ini digunakan dalam penentuan harga pokok produksi dengan memakai *pendekatan full costing* maka :

Harga jual = biaya produksi + mark up

$$\text{Persentase markup} = \frac{\text{Biaya Non Produksi} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Biaya Produksi}}$$

Sedangakan jika mengguakan pendekatan *variabel costing* maka penentuan harga jual adalah:

Harga jual = biaya variabel + mark up

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Biaya Variable}}$$

c. Penentuan harga transfer

Dalam penentuan harga transfer ini digunakan dua macam pendekatan yaitu:

1. Penentuan harga transfer atas dasar biaya (*cost-based transffer price*).
2. Penentuan harga transfer atas dasar harga pasar (*market-based transfer price*).

d. Penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas sepeeti listrik, air, telepon dan telegrap, dan juga pos

diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yanng diharapkan.

2.2.2 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan diakui pada saat yang sama sebagai penghasilan yang diperoleh dari penjualan barang. Untuk menentukah perhitungan harga pokok penjualan adalah sebagai berikut :

Perhitungan harga pokok penjualan untuk perusahaan dagang

Persediaan awal.....XXX

Pembelian bersih.....XXX(+)

Harga pokok barang yang tersedia untuk di jual.....XXX

Persediaan akhir.....XXX(-)

Harga pokok penjualan.....XXX

Perhitungan harga pokok penjualan untuk perusahaan manufaktur

(Pendekatan *FullCosting*)

Persediaan awal produk jadi.....XXX

Harga pokok produksi:

Peresediaan awal produk dalam proses.....XXX

Biaya produksi:

Biaya bahan baku.....XXX

Biaya tenaga kerja langsung.....XXX

Biaya over head pabrik.....XXX(+)

Total biaya produksi ..... XXX (+)

XXX

Persediaan produk dalam proses..... XXX(-)

Harga pokok produksi.....XXX(+)

Harga pokok produk yang tersedia untuk dijual.....XXX

Persediaan akhir produk jadi ..... XXX(-)

Harga pokok penjualan.....XXX

(Mulyadi ,1992 : 22)

2.3 Penyebab Perubahan Laba Kotor

Menurut Djarwanto di dalam Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan mengatakan bahwa perbedaan laba kotor yang didasarkan pada perbedaan antara data yang sesungguhnya dengan data yang di budgetkan disebabkan oleh :

1. Perbedaan antara harga jual perunit yang dibudgetkan dengan realisasi jumlah unit penjualan(*sales volume variation*).
2. Perbedaan antara harga jual perunit yang dibudgetkan dengan harga jual per unit yang sesungguhnya (*sales price variation*).
3. Perbedaan antara jumlah unit produksi / penjualan (*cost volume variation*).
4. Perbedaan antara harga pokok perunit yang dibudgetkan dengan harga pokok perunit yang senyatanya (*cost price variation*).

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 ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan dengan perubahan 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 laba kotor karena ada 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 effisien dalam operasinya).

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukan bagian produksi telah bekerja secara tidak effisiensi, hal ini dapat ditanyakan/dimintakan pertanggungan jawab kepada kepala bagian produksi apa sebabnya terjadi perubahan tersebut.Kenaikan ini kemungkian 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 in effisiensi atau pemborosan-pemborosan.

Dengan demikian perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.

2.3.1 Penjualan

Perubahan yang terjadi dalam penjualan disebabkan oleh perubahan harga jual dan perubahan dalam kwantitas/volume produk yang dijual.

a. **Perubahan harga jual (*Sales Price Variance*)**, yaitu adanya perubahan antara hargga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atu harga jual tahun sebelumnya.

Perubahan harga jual ini dapat ditentukan dengan rumus :

(Harga jual menurut realisasi atau yang sesungguhnya – harga jual budget atau tahun sebelumnya)x kwantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun ini.

Atau : $(Hj_2 - Hj_1) K_2$

Hj_1 = Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

Hj_2 = Harga jual per satuan produk yang sesungguhnya.

K_2 = Kwantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual tahun ini.

Apabila ($\mathbf{Hj_2 - Hj_1}$) menunjukan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukan keadaan yang merugikan.

b. **Perubahan kwantitas produk yang dijual (*Sales volume Variance*)** , yaitu adanya perbedaan antara kwantitas produk yang direncanakan/tahun sebelumnya dengan kwantitas produk yang sesungguhnya dijual (direalisir).

Perubahan kwantitas produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus:

(Kwantitas penjualan yang sesungguhnya – Kwantitas penjualan yang di budgetkan atau tahun sebelumnya) X harga jual yang dibudgetkan.

Atau :

$$(K_2 - K_1)\, Hj_1$$

K2 = Kwantitas penjualan yang sesungguhnya direalisir tahun ini.

K1 = Kwantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

Hj1= Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya Sebagai standard.

Bila **($K_2 - K_1$)** menghasilkan angka positif menunjukan bahwa kwantitas produk yang sesungguhnya dijual lebih besar daripada yang direncanakan, hal ini menunjukan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik ; sebaliknya bila menghasilkan anngka negatif berarti penjualan turun dan menunjukan keadaan yang merugikan.

2.3.2 Harga Pokok Penjualan

Perubahan dalam harga pokok penjualan disebabkan oleh perubahan harga pokok penjualan per satuan produk dan perubahan kwantitas harga pokok penjualan.

a. **Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*Cost Price Variance)*** yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (*Unit Cost)* menurut budget/tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.

Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan persatuan produk dapat ditentukan dengan rumus

(Harga pokok penjualan yang sesungguhnya – harga pokok penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya) X kwantitas produk yang dijual

Atau

$$(HPP_2 - HPP_1)K_2$$

HPP_2 = Harga pokok penjualan yang sesungguhnya

HPP_1 = Harga pokok menurut budget/tahun sebelumnya

K_2 = Kwantitas produk yang sesungguhnya dijual

Apabila **(HPP_2 – HPP_1)** menghasilkan angka positif berarti **HPP** mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menujukan keadaan merugikan, sebaliknya bila hasilnya negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukan keadaan yang menguntungkan.

b. Perubahan kwantitas harga pokok penjualan (*Cost Volume Variance*) adanya

perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kwantitas/volume yang dijual atau yang diproduksi.

Rumus untuk menentukan besarnya perubahan laba bruto karena perubahan kwantitas harga pokok penjualan :

(kwantitas yang sesungguhnya – kwwantitas menurut budget atau tahun sebe,umnya) X harga pokok menurut budget atau tahun sebelumnya

Atau

$$(K_2 - K_1)\ HPP_1$$

K_2 = Kwantitas produk yang sesungguhnya.

K_1 = Kwantitas produk menurut budget/tahun sebelumnya.

HPP1 = Harga pokok penjualan per satuan barang menurut budget.

Apabila **(K_2 – K_1)** menghasilkan angka positif berarti kwantitas yang dijual/diproduksi bertambah (mengalami kenaikan), apabila kwantitas bertambah maka harga pokok penjualan mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok harga pokok penjualan menunjukan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya bila hasilnya negatif berarti ada penurunan biaya dan menunjukan keadaan yang menguntungkan.

2.4. Analisis korelasi dan Koefisien Determinasi

2.4.1. Analisis Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk mengetahui derajat asosiasi antara dua variabel (tingkat keeratan hubungan antara dua variabel atau lebih).

Rumus Korelasi :

$$r = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{\left(n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2\right)\left(n\sum Y^2 - \left(\sum Y\right)^2\right)}}$$

r= koefisien korelasi

X= variabel bebas,yaitu harga pokok penjualan

Y=variabel terikat, yaitu perubahan laba kotor

n=jumlah data

2.4.2. Koefisien Determinasi

Digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel yang satu terhadap variabel yang lain. Koefisien Determinasi ini adalah hasil kuadrat dari koefisien korelasi (r).