

ANALISIS PERENCANAAN LABA KOTOR
CERUTU DALAM KONDISI KETIDAKPASTIAN
PADA KOPERASI KARTANEGARA PTPN X
(PERSERO) DI ARJASA JEMBER

S K R I P S I



Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Asa:	Hadiah	Klass
Oleh :	Terima : 07 JUN 2002	332.46
	No. Induk : 0918	IST
	KLASIR / PENYALIN:	4

Ana Istiana

NIM : 970810201364E

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2002

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PERENCANAAN LABA KOTOR CERUTU DALAM
KONDISI KETIDAKPASTIAN PADA KOPERASI KARTANEGARA DI
PTPN X (PERSERO) DI ARJASA JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

N a m a : Ana Istiana

NIM. : 97-1364E

Jurusan : Manajemen

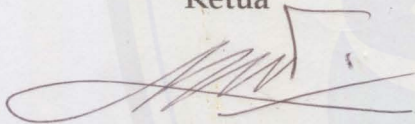
Telah dipertahankan didepan Panitia Penguji pada tanggal:

2 Maret 2002

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai
kelengkapan guna memperoleh gelar SARJANA dalam
Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas jember.

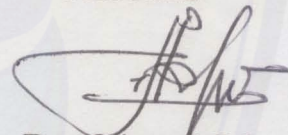
Susunan Panitia Penguji

Ketua



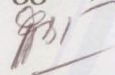
Drs. IKM Dwipayana, MS.
NIP. 130 781 341

Sekretaris



Drs. Sriono, MM.
NIP. 131 624 474

Anggota,



Dra. Diah Yuli S., MSi.
NIP. 131 624 474

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember - Fakultas Ekonomi
Dekan




Drs. H. LIAKIP, SU.
NIP. 130 531 976

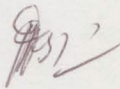
TANDA PERSETUJUAN

Nama : ANA ISTIANA
Nomor induk Mahasiswa : 97-1364 E
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Dosen Pembimbing : 1. Dra.Diah Yuli S.,M.Si.
2. Drs.Agus Priyono,MM.

Disahkan di Jember

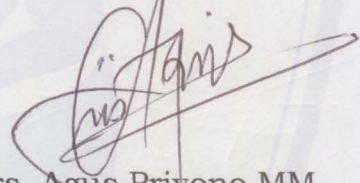
Pada Tanggal: 4 September 2001
Disetujui dan diterima baik oleh:

Pembimbing I



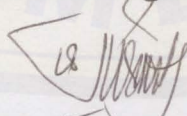
Dra. Diah Yuli S.,M.Si.
NIP. 131.624.474

Pembimbing II



Drs. Agus Priyono,MM.
NIP. 131.658.392

Ketua Progam



Dra. Susanti P., M.Si.
NIP.132.006.243

PERSEMBAHAN

Dengan segala ketulusan hati kupersembahkan skripsi ini untuk:

- ♥ *Bapak & Ibu tercinta, terima kasih atas segala cinta dan doanya*
- ♥ *Mas Sugiyanto tersayang, terima kasih atas motivasi & semangatnya*
- ♥ *Teruntuk yang terkasih dan terindah "Angga" yang senantiasa ada dalam sanubari dan angan, terima kasih atas kehadirannya*
- ♥ *Kakak dan Adik-adikku tersayang, semoga kebersamaan kita senantiasa membawa kedamaian tuk keluarga*
- ♥ *bintang kecilku Hilda Gita Mayasari, semoga kau tetap jadi yang terbaik*

MOTTO:

**Orang yang beriman & berbuat benar, hatinya
tak akan pernah merasakan ketakutan dan
keresahan**

(Man aamana wa ashlaha falakhaufun `alaihim walaa hum
yahzanuun)

(QS. An`am 6:48)

**Seseorang yang membangkitkan sendiri cita-
citanya yang tinggi, pikirannya haruslah
senantiasa didasari oleh satu landasan**

(He who comes up to his own ideal of greatness must always
have a standart of it in his mind)

(hazzlit)

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah kepada Allah SWT, atas segala karunia dan rahmat yang telah diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari skripsi ini masih memiliki kekurangan dan kelemahan karena keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis. Namun demikian, berkat bantuan moril dan materiil dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu dalam hal ini perkenankan penulis untuk mengucapkan terima kasih kepada :

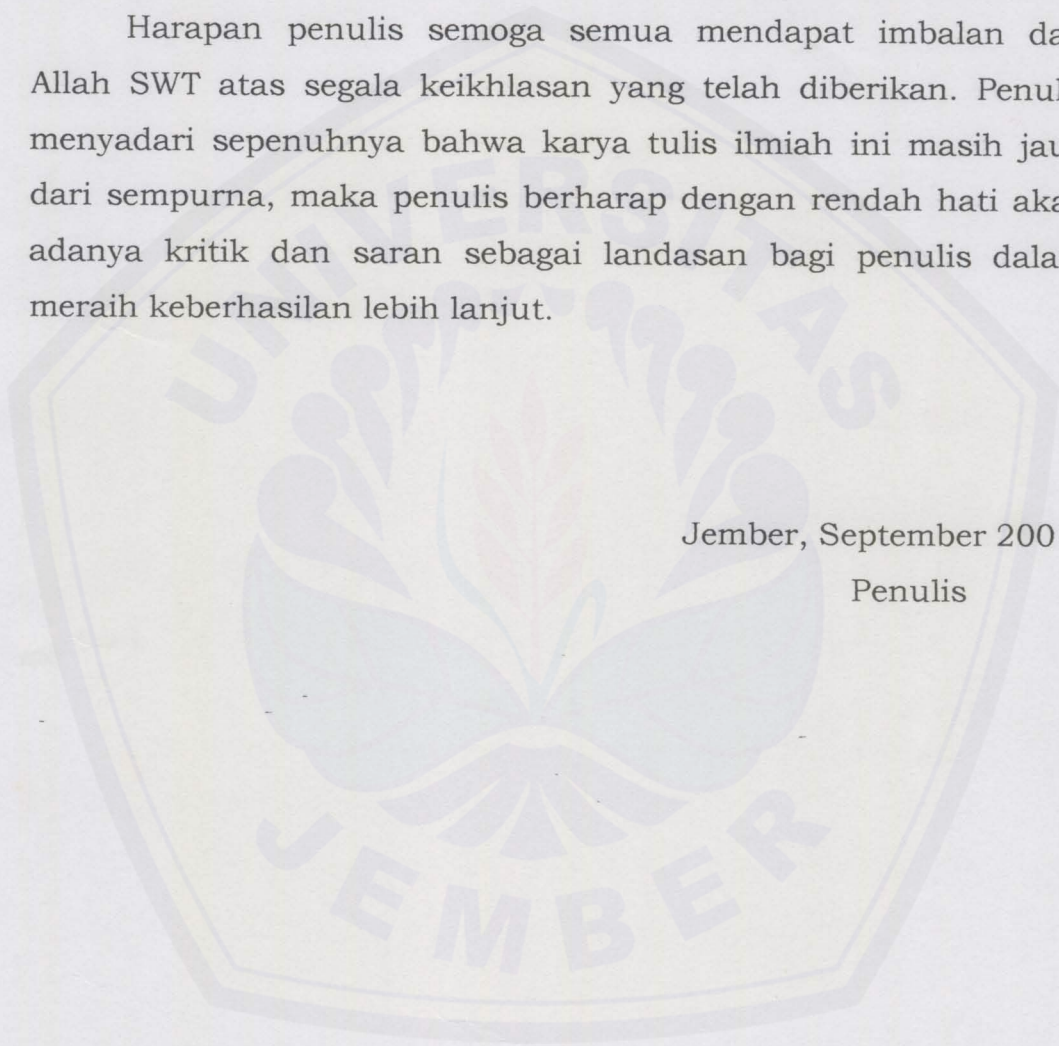
1. Bapak Drs. Liakip selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Dra. Diah Yuli Setyorini selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan motivasi serta pengarahan bagi penulis dalam Menyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Drs. Agus Priyono selaku Pembimbing II yang berkenan dengan segala kesabaran, kerelaan dan pengorbanan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dra. Susanti Priningtyas, MSi selaku Dosen wali yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan ibu Dosen serta seluruh staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Jember
6. Bapak H.Tjoek Soetjipto,BBA, selaku Ketua I Kopkor Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember.
7. Bapak Drs. H. Sumaryo, selaku Kepala Kantor Tata Usaha Kopkar Kartanegara PTPN X(PERSERO).
8. Mas Yobbi, dik agus & dik erwan, terima kasih bantuannya

9. Teman-teman terbaikku: Iyo, Yien, Enik, Rias, Iik, dan adik-adikku: Yoent, Novita, Indah, Atik, Ani, Diah, Leni, Iis, Maria, dan desi, terima kasih atas kebersamaan dan hari-harinya.
10. Rekan-rekan seangkatan 97 Fakultas Ekonomi Extension.

Harapan penulis semoga semua mendapat imbalan dari Allah SWT atas segala keikhlasan yang telah diberikan. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa karya tulis ilmiah ini masih jauh dari sempurna, maka penulis berharap dengan rendah hati akan adanya kritik dan saran sebagai landasan bagi penulis dalam meraih keberhasilan lebih lanjut.

Jember, September 2001

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pokok Permasalahan	3
1.3 Tujuan dan manfaat Penelitian.....	4
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.3.2 Kegunaan Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan hasil menurut penelitian sebelumnya.....	5
2.2 Pengertian Laba.....	6
2.3 Macam-Macam laba	8
2.3.1 Perubahan Laba Kotor.....	8
2.3.2 Penyimpangan Laba Kotor	9
2.3.3 manfaat penyimpangan Laba Kotor	10
2.4 Perencanaan Laba	11
2.4.1 Pengertian dan Manfaat Perencanaan Laba	11
2.4.2 Macam macam Perencanaan Laba	12
2.4.3 Model-model perencanaan Laba Probabilitas ..	14

2.4.4 Faktor yang mempengaruhi Perencanaan Laba Probabilistik	15
2.4.5 Analisis Probabilitas untuk menentukan Peluang	16

III. METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian	17
3.2 Prosedur Pengumpulan Data	17
3.3 Definisi operasional dan Identifikasi Variabel	17
3.3.1 Definisi Operasional Variabel	17
3.3.2 Definisi Identifikasi Variabel	18
3.4 Metode Analisis Data	18
3.4.1 Standart Penyimpangan	18
3.4.2 Modifikasi Kurva	19
3.4.3 Koefisien Variasi	19
3.4.4 Menentukan Probabilitas	20
3.4.5 Analisis Faktor-faktor Penyebab Timbulnya Penyimpangan Laba Kotor	20
3.4.6 Menyusun perencanaan laba kotor dalam kondisi ketidakpastian	23

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum PTPN X	24
4.1.1 Sejarah kopkar Kartanegara PTPN X	24
4.2 Struktur Organisasi Perusahaan	26
4.2.1 Ketenaga kerjaan	31
4.2.2 Jam Kerja Perusahaan	31
4.2.3 Sistem penggajian Pegawai	32
4.2.4 Fasilitas Perusahaan	32
4.3 Kegiatan atau aktivitas Produksi	33
4.3.1 Bahan baku dan Bahan Penolong	33

4.3.2 Mesin dan Peralatan Produksi.....	33
4.3.3 Tata Letak Mesin.....	34
4.3.4 Proses Produksi	35
4.3.5 Hasil Produksi.....	38
4.3.6 Biaya Produksi	39
4.4 Aspek Pemasaran	40
4.4.1 Daerah Pemasaran.....	40
4.4.2 Saluran Distribusi.....	40
4.4.3 Promosi Penjualan	41
4.4.4 Volume Penjualan	41
4.4.5 Harga Jual	42
4.5 Perkembangan laba Kotor tahun 1997-2001	43
4.6 Analisis Data	49
4.6.1 penyimpangan Laba Kotor.....	49
4.6.2 Standart Penyimpangan Laba Kotor	53
4.6.3 Koefisien Variasi.....	55
4.6.4 Analisis Faktor-faktor Penyebab penyimpangan Laba Kotor	58
4.7 Perencanaan Laba Kotor akibat dari Penyebab Penyimpangan Laba Kotor	61
4.7.1 Analisis Pohon Probabilitas.....	61
4.7.2 Penyusunan Perencanaan Laba Kotor	65

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	67

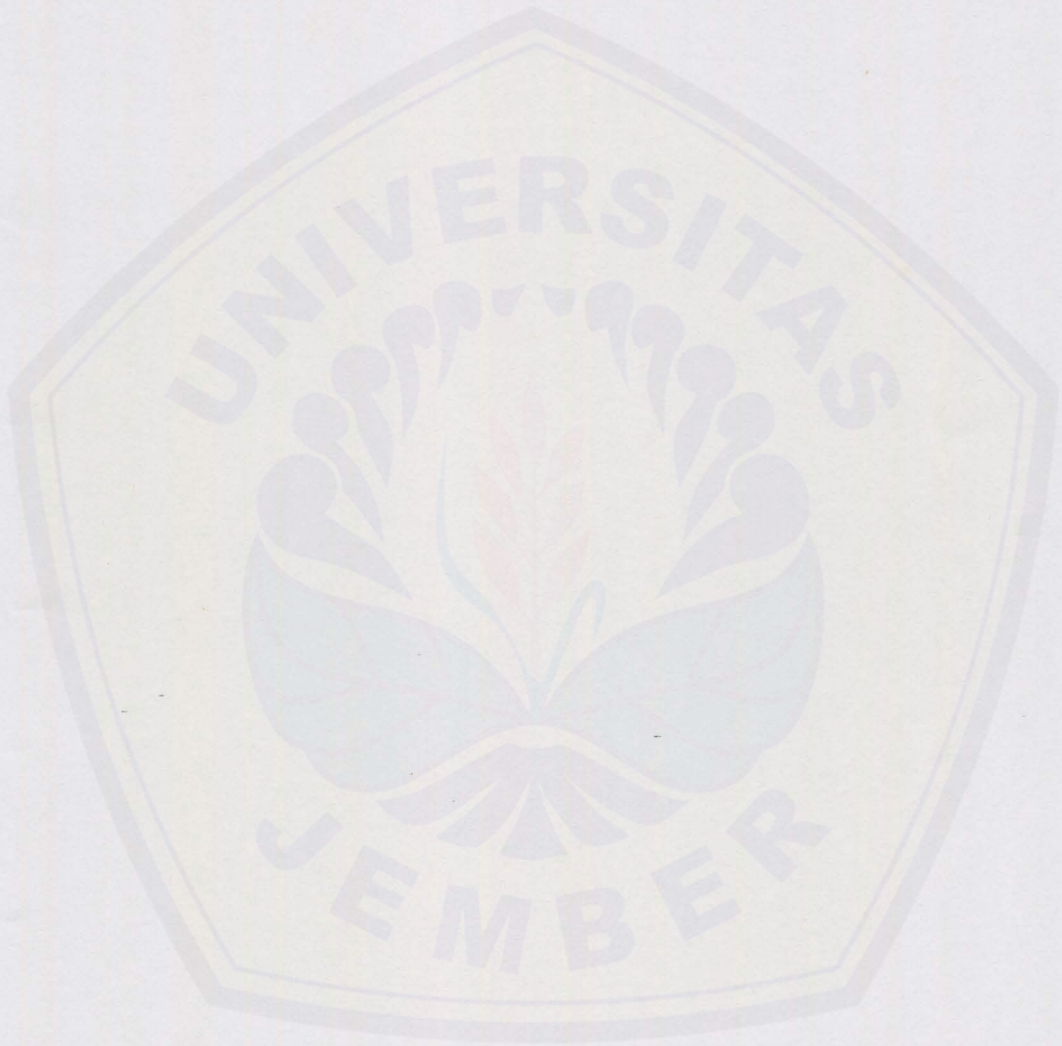
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

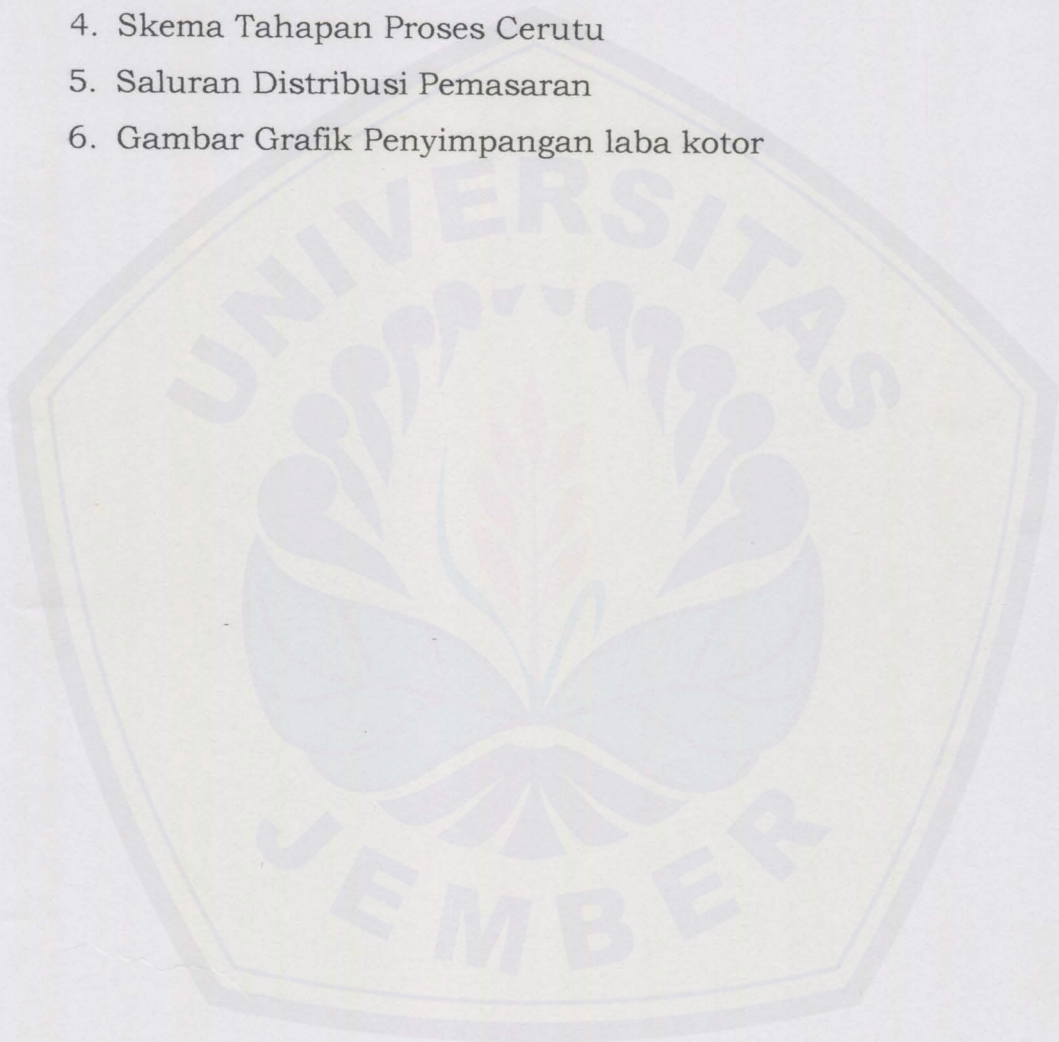
1. Analisis pohon probabilitas
2. Jumlah dan klasifikasi Tenaga Kerja Tahun 2001
3. Perkembangan Volume Produksi cerutu Tahun 1997-2001
4. Perkembangan Biaya Produksi perbatang 1997-2001
5. Anggaran Biaya Produksi Perbatang 1997-2001
6. Perkembangan Volume Penjualan 1997-2001
7. Anggaran Volume Produksi 1997-2001
8. Perkembangan Harga Jual Perbatang 1997-2001
9. Anggaran Hanga Jual Perbatang 1997-2001
10. Laba Kotor sesungguhnya Tahun 1997
11. Laba Kotor sesungguhnya Tahun 1998
12. Laba Kotor sesungguhnya Tahun 1999
13. Laba Kotor sesungguhnya Tahun 2000
14. Laba Kotor sesungguhnya Tahun 2001
15. Laba Kotor dianggarkan Tahun 1997
16. Laba Kotor dianggarkan Tahun 1998
17. Laba Kotor dianggarkan Tahun 1999
18. Laba Kotor dianggarkan Tahun 2000
19. Laba Kotor dianggarkan Tahun 2001
20. Penyimpangan Laba Kotor Tahun 1997
21. Penyimpangan Laba Kotor Tahun 1998
22. Penyimpangan Laba Kotor Tahun 1999
23. Penyimpangan Laba Kotor Tahun 2000
24. Penyimpangan Laba Kotor Tahun 2001
25. Perhitungan standart penyimpangan Laba Kotor Tahun 1997-2001
26. Prosentase Penyimpangan laba Kotor 1997-2001

27. Laba Kotor Berdasarkan Unit sesungguhnya atas harga Jual dan HPP dianggarkan Tahun 2000
28. Analisis Pohon Probabilitas cerutu jenis soft filler
29. Analisis Pohon Probabilitas cerutu jenis Long filler
30. Perencanaan Laba Kotor Tahun 2002



DAFTAR GAMBAR

1. Gambar Lokasi Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO)
2. Struktur Organisasi Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO)
3. Tata Letak Mesin
4. Skema Tahapan Proses Cerutu
5. Saluran Distribusi Pemasaran
6. Gambar Grafik Penyimpangan laba kotor



DAFTAR LAMPIRAN

1. Laba Kotor Rata-rata dianggarkan atas kuantitas sesungguhnya Tahun 2000
2. Perhitungan Standart deviasi Volume Penjualan cerutu Jenis soft filler
3. Perhitungan Standart deviasi Volume Penjualan cerutu Jenis Long filler
4. Pengelompokan Penjualan cerutu jenis soft filler tahun 2000
5. Pengelompokan Penjualan cerutu jenis Long filler tahun 2000
6. Perhitungan Standart Deviasi Laba Kotor sesungguhnya cerutu jenis soft filler
7. Perhitungan Standart Deviasi Laba Kotor sesungguhnya cerutu jenis Long filler
8. Pengelompokan Laba Kotor sesungguhnya cerutu jenis soft filler
9. Pengelompokan Laba Kotor sesungguhnya cerutu jenis Long filler
10. Estimasi Penjualan dan Probabilitas cerutu
11. Estimasi Harga Jual cerutu perbatang
12. Estimasi Biaya Produksi perbatang
13. Perhitungan nilai tiap-tiap kombinasi untuk cerutu jenis soft filler
14. Perhitungan nilai tiap-tiap kombinasi untuk cerutu jenis Long filler
15. Penentuan besarnya Laba Kotor setiap Kombinasi cerutu jenis soft filler

16. Penentuan besarnya Laba Kotor setiap Kombinasi cerutu jenis Long filler
17. Nilai yang di harapkan pada cerutu jenis soft filler
18. Nilai yang di harapkan pada cerutu jenis Long filler





I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan semakin bertambah besar, maka persoalan mengenai manajemen dan organisasi semakin bertambah rumit, kegagalan dalam melakukan perencanaan perusahaan adalah gambaran kegagalan dalam mengorganisir dan memimpin perusahaan, sebaliknya keberhasilan perusahaan adalah gambaran kesuksesan dalam mengorganisir dan memimpin perusahaan. Untuk mengorganisasi dan memimpin perusahaan maka digunakan suatu alat untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu manajemen. Manajemen yang baik dan bermutu akan mempermudah pencapaian tujuan perusahaan, seperti halnya pendapat Basu Swastha, manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan dari pada sumber daya manusia untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan terlebih dahulu. (1995:95)

Berdasarkan pengertian tersebut, maka manajemen berfungsi sebagai perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan dan pengawasan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, baik itu perencanaan produksi, perencanaan biaya dan juga perencanaan laba.

Tujuan utama didirikannya suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal dari kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan. Dengan tercapainya tujuan tersebut maka kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang dapat terjamin. Pencapaian tujuan perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan manajemen melaksanakan semua fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan dan pengawasan secara cermat dan tepat pada perusahaan yang bersangkutan.

Proses pencapaian tujuan perusahaan khususnya yang berkaitan dengan proses pencapaian laba, sangat sulit untuk diprediksi secara pasti, sebab unsur-unsur penentu laba sifatnya fluktuatif dalam situasi perekonomian yang kurang stabil. Hal ini disebabkan karena unsur penentu laba berkaitan erat dengan penjualan, sedangkan produk dan biaya atas barang dan jasa yang dijual tersebut selalu mengalami perubahan harga, sehingga manajemen harus cermat dalam

menganalisis secara pasti dengan memperhitungkan kemungkinan-kemungkinan serta kendala-kendala yang di hadapi oleh perusahaan pada periode selanjutnya. Untuk mengantisipasi kendala-kendala tersebut, manajemen harus mampu mengendalikan dan juga menganalisis penyebab-penyebabnya sehingga hal-hal yang dianggap tidak efisien dan efektif dalam pencapaian tujuan perusahaan tidak terjadi atau dapat diminimalkan, dan selanjutnya tidak dipergunakan lagi dalam penyusunan anggaran pada periode selanjutnya.

Perencanaan merupakan salah satu fungsi utama manajemen, sebab keberhasilan sebuah perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam membuat perencanaan kegiatan yang akan dilaksanakan pada periode yang akan datang. Perencanaan pada dasarnya adalah alternatif-alternatif yang mungkin di laksanakan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber-sumber ekonomi yang di miliki oleh perusahaan serta kendala-kendala yang mungkin di hadapi. Untuk tujuan tersebut maka manajemen harus mempunyai data dan informasi yang relevan terutama data yang menyangkut masalah penghasilan dan biaya. Dengan mengetahui masalah-masalah yang menyangkut biaya dan penghasilan memudahkan pihak manajemen untuk mengambil kebijaksanaan yang menyangkut masalah tersebut.

Salah satu ukuran untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang di peroleh. Keberhasilan manajemen dalam jangka pendek dapat di lihat apakah laba yang diperoleh lebih besar atau lebih kecil di bandingkan dengan rencana laba yang dianggarkan. Perencanaan laba yang di lakukan dapat di gunakan sebagai pedoman untuk menjalankan operasi perusahaan sehingga kemampuan yang di miliki perusahaan dapat di kerahkan secara terkoordinasi dalam mencapai laba yang optimal. Manajemen akan berhasil mencapai laba yang di harapkan apabila mempunyai pengetahuan yang cukup dan mampu melihat kemungkinan di masa yang akan datang terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba serta pola hubungan antara faktor-faktor terserbut. Faktor-faktor itu antara lain, biaya, volume penjualan dan harga pokok produk. Ketiga faktor itu saling berkaitan dan memegang peranan penting dalam perencanaan laba. Faktor itu sendiri mempunyai resiko yang cukup besar dan

penuh ketidakpastian dimasa yang akan datang, sehingga berpengaruh dalam usaha mencapai laba. Bagi perusahaan yang menghadapi kondisi ketidakpastian dimasa yang akan datang, maka dalam menyusun perencanaan perlu memperhitungkan unsur ketidakpastian agar dapat memberikan informasi yang lebih teliti. Perencanaan laba dapat di gunakan untuk mengetahui besarnya penyimpangan laba, selama penyimpangan belum melewati batas toleransi maka penyimpangan tersebut masih dianggap wajar, tetapi apabila penyimpangan itu melampaui batas toleransi, maka penyimpangan itu perlu diteliti dan dianalisis penyebabnya.

1.2 Pokok Permasalahan

Koperasi karyawan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri yang menghasilkan dua macam cerutu sebagai produk utamanya, yaitu cerutu kelas lokal dan kelas ekspor. Perusahaan di hadapkan pada persaingan yang ketat dari perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama serta tuntutan akan kualitas cerutu bermutu tinggi guna memenuhi permintaan pasar. Selama ini perusahaan mengalami permintaan yang selalu berfluktuatif dan dalam menyusun perencanaan laba kotornya belum memperhitungkan unsur ketidakpastian, akibatnya laba kotor yang direncanakan tidak dapat tercapai. Untuk mengatasi hal tersebut, maka pihak manajemen didalam menentukan berapa besarnya laba kotor yang direncanakan harus memperhitungkan unsur ketidakpastian di masa yang akan datang.

Permasalahan di atas dapat di pecahkan dengan menggunakan model kwanntitas analisis varians (selisih) dan analisis pohon probabilitas yang pada dasarnya analisis ini meliputi ketidakpastian semua faktor penentu laba, yaitu biaya volume penjualan dan harga pokok produk.

Mengacu pada permasalahan tersebut maka skripsi ini di beri judul yaitu :
“ANALISIS PERENCANAAN LABA KOTOR CERUTU DALAM KONDISI KETIDAKPASTIAN PADA KOPERSI KARYAWAN KARTANEGARA PTPN X (PERSERO) DI ARJASA JEMBER”.

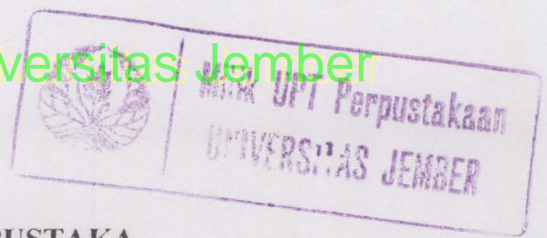
1.3 Tujuan Penelitian dan Kegunaan

1.3.1 Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui batas toleransi penyimpangan laba kotor
- b. Untuk mengetahui penyebab penyimpangan laba kotor yang tidak dapat di tolerir
- c. Untuk menentukan perencanaan laba kotor dalam kondisi ketidakpastian pada waktu yang akan datang.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

- a. Bagi pihak manajemen koperasi karyawan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan terutama dalam perencanaan laba kotor dengan memperhatikan kondisi ketidakpastian dimasa yang akan datang.
- b. Bagi pihak intern perusahaan
Manfaat penelitian bagi pihak intern perusahaan adalah sebagai alat pengukur keberhasilan penanaman modal dan perkembangan deviden.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Menurut pendapat Maretyastuti (1992) dalam skripsi yang berjudul “Analisis penyimpangan laba kotor sebagai alat pengendali keuntungan dengan memperhitungkan unsur ketidakpastian permintaan pesanan pada PT. (PERSERO) INKA di Madiun” menunjukkan bahwa hasil pengendalian keuntungan melalui analisis penyimpangan laba kotor dengan koefisien variasi adalah tahun 1992 penyimpangan laba kotor sebesar 45,1302% (tidak menguntungkan) berarti 37,8474% di bawah batas bawah (tidak dapat diterima). Selain tahun 1992 penyimpangan laba kotornya masih berada dalam batas yang wajar (dapat diterima)

Penyebab terjadinya penyimpangan laba kotor yang tidak dapat diterima pada tahun 1992 yaitu:

Jumlah penyimpangan laba kotor sebesar	Rp 2.257.750.000
Selisih harga jual sebesar	Rp 720.000.000
	(tidak menguntungkan)
Selisih harga pokok penjualan	Rp 0
Selisih volume penjualan sebesar	Rp 1.537.750.000
	(tidak menguntungkan)

Hal ini berarti bahwa penyebab dari penyimpangan laba kotor yang tidak dapat diterima adalah volume penjualan, karena memberikan angka yang paling besar. Berdasarkan hasil analisis dari simpulan di atas, perusahaan perlu melakukan perencanaan laba kotor untuk dijadikan arah kegiatan perusahaan yang pasti, sehingga pada masa yang akan datang tidak terjadi lagi penyimpangan yang terlalu jauh antara laba kotor yang sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah digunakannya analisis varians (selisih) dengan pohon probabilitas sebagai prediktor perencanaan laba.

Perbedaan penelitian ini dengan yang terdahulu yaitu penelitian terdahulu dilakukan pada PT. (PERSERO) INKA di Madiun yang bergerak dalam industri berat, sedangkan penelitian ini dilakukan di Koperasi Karyawan kartanegara PTPN X (PERSERO) di Arjasa Jember. Perusahaan ini bergerak dalam industri cerutu yang mempunyai pangsa pasar (market share) keluar negeri (eksport) dan bahan dasar cerutu adalah tembakau yang merupakan komoditi eksport berpenghasilan paling tinggi. Berkaitan dengan keadaan Indonesia yang tidak menentu sehingga harga bahan baku, BOP, bersifat fluktuatif sehingga penelitian ini perlu dikembangkan karena sangat bermanfaat bagi perusahaan, terutama dalam pengambilan keputusan untuk menentukan berapa jumlah yang akan di produksi dan perencanaan labanya.

2.2 Pengertian Laba

Menurut Mulyadi, Laba yaitu hasil penjualan dikurangi dengan biaya (1991:72). Sedangkan menurut Munawir, laba (gain) adalah kenaikan modal atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (Revenue) atau investasi oleh pemilikan, misalnya laba yang timbul dari penjualan aktiva tetap (1996:35)

Dengan mempelajari pengertian laba tersebut, maka akan diperoleh unsur-unsur yang ada didalamnya yaitu.

1. Harga Pokok Penjualan

Adalah harga pokok dari produk selesai yang dijual oleh perusahaan manufaktur atau harga perolehan dari barang dagangan yang dijual oleh perusahaan dagang.

2. Penjualan Kotor

Jumlah total harga yang dibebankan kepada pembeli atau langganan atas barang dagangan atau produk selesai yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

3. Potongan Penjualan

Adalah jumlah potongan harga jual yang diberikan pada langganan atau pembeli karena mereka dapat membayar dalam masa potongan.

4. Pengembalian Penjualan

Adalah besarnya harga jual barang dagangan atau produk yang terjual yang dikembalikan oleh langganan atau pembeli karena tidak sesuai dengan yang dipesan.

5. Penjualan Bersih

Adalah penjual kotor dikurangi pembelian penjualan dan potongan penjualan. Penjual bersih merupakan ukuran sesungguhnya dari penjualan perusahaan.

6. Laba Kotor Penjualan

Adalah kelebihan penjualan bersih diatas harga pokok penjualan dalam periode akuntansi tertentu

7. Biaya Pemasaran

Semua biaya yang terjadi dalam memasarkan barang dagangan atau jasa sampai dengan pengumpulan piutang dagang menjadi kas dalam periode akuntansi tertentu.

8. Biaya Administrasi dan Umum

Semua biaya yang terjadi dan hubungan dengan kegiatan administrasi dan umum, yaitu kegiatan dalam rangka penentuan kebijakan, pengarahan dan pengawasan perusahaan secara keseluruhan.

9. Laba Bersih Operasional

Kelebihan laba kotor penjualan di kurangi biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum.

10. Penghasilan bukan operasional

Semua penghasilan dan laba yang bukan merupakan tujuan utama kegiatan perusahaan.

11. Biaya bukan Operasi

Adalah biaya dan rugi yang terjadi dan tidak berhubungan dengan usaha untuk memperoleh penghasilan operasi.

12. Laba Bersih

Adalah kelebihan semua penghasilan di kurangi semua biaya di dalam laporan rugi laba, laba bersih di hitung sebesar laba bersih operasional di tambah selisih antara penghasilan dengan biaya bukan operasional.

13. Pajak Perseroan

Pajak yang di bebaskan oleh pemerintah (kantor pajak) atas laba yang di peroleh perusahaan perseroan. Besarnya jumlah pajak perseroan secara pasti baru dapat di ketahui, apabila sudah ada surat ketetapan rampung yang di terima perusahaan dari kantor pajak surat pajak biasanya baru di terima beberapa tahun kemudian

14. Taksiran pajak perseroan

Adalah besarnya taksiran pajak perseroan setiap kali menyusun laporan rugi laba pada periode akuntansi tertentu atas dasar peraturan perpajakan yang ada.

15. Laba bersih sesudah pajak perseroan

Adalah besarnya laba bersih sebelum pajak perseroan di kurangi taksiran pajak perseroan.

2.3 Macam-macam Laba

Laba ada dua macam yaitu.

- a. Laba bersih adalah kelebihan laba kotor atas penjualan di kurangi biaya dalam periode akuntansi tertentu
- b. Laba kotor adalah kelebihan penjualan bersih diatas penjualan dalam periode akuntansi tertentu.

2.3.1 Perubahan Laba Kotor

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan ataupun kenaikan dapat digunakan sebagai pengukur keberhasilan kegiatan suatu perusahaan. Menurut Munawir, perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan (1996:216).

Sedangkan menurut Supriyono, perubahan laba kotor adalah selisih antara rencana laba kotor yang dapat (berupa laba kotor yang dianggarkan atau standart laba kotor atau laba kotor tahun sebelumnya) dengan realisasi laba kotor yang dicapai yang dipengaruhi oleh elemen-elemen penentu besarnya laba kotor, yaitu elemen penghasilan penjualan yang ditentukan oleh harga jual satuan dan kuantitas atau volume penjualan serta elemen harga pokok penjualan.

Perubahan laba kotor pada dasarnya dipengaruhi oleh elemen-elemen yang perkembangannya tidak dapat di ramalkan, sehingga untuk menentukan besarnya laba kotor yang akan datang digunakan teori kemungkinan untuk menentukan besarnya volume penjualan, harga jual serta harga pokok penjualan. Karena kemungkinan-kemungkinan tertentu dapat terjadi setiap saat, dan dari faktor ekstern perusahaan yang lebih menentukan perkembangan ketiga faktor tersebut. Menurut Supriyono, anggaran laba probabilistik memandang bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi analisis selisih sifatnya probabilistik, karena mengandung unsur ketidakpastian. Dimana faktor-faktor tersebut meliputi volume penjualan setiap jenis produk, harga jual perunit, biaya variabel perunit setiap jenis produk dan total biaya tetap. Diantara keempat faktor tersebut faktor yang paling dominan menghadapi kemungkinan ketidakpastian adalah volume penjualan (1991:218)

Berdasarkan pengertian tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan sangat berpengaruh terhadap proses pengambilan keputusan manajemen untuk merencanakan besarnya laba kotor pada periode yang akan datang, khususnya perencanaan volume penjualan pada periode selanjutnya sebagai elemen penentu besarnya laba.

2.3.2 Penyimpangan Laba Kotor

Penyimpangan laba kotor adalah selisih antara rencana laba kotor yang dianggarkan atau standart laba kotor dengan realisasi laba kotor yang dicapai. Tujuan analisis penyimpangan laba yaitu ingin mengetahui seberapa besar penyimpangan laba kotor pada tahun tertentu, dan kemudian apakah besarnya penyimpangan laba kotor tersebut dapat diterima atau tidak oleh perusahaan.

Menurut Mulyadi, untuk mengetahui penyimpangan laba yang terjadi, maka perlu menghitung selisih yang terjadi antara laba kotor yang sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan. Rumus yang digunakan untuk menghitung besarnya penyimpangan yang terjadi dapat diketahui dengan menghitung selisih antara laba kotor yang sesungguhnya terjadi dengan laba kotor yang dianggarkan (1991:424)

Berdasarkan hasil analisis akan diketahui, faktor apa saja yang menyebabkan penyimpangan laba kotor, apakah penyimpangan laba kotor tersebut bersifat wajar atau tidak wajar. Besar kecilnya penyimpangan laba ini harus di analisis lebih lanjut dan apabila terjadi penyimpangan laba yang tidak wajar maka departemen pemasaran dan departemen produksi yang bertanggung jawab atas kejadian tersebut. Departemen pemasaran harus menjelaskan perubahan harga jual, komposisi penjualan dan volume penjualan, sedangkan departemen produksi harus menjelaskan perubahan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

2.3.3 Manfaat Penyimpangan Laba Kotor bagi Perusahaan

Laba kotor yang di rencanakan merupakan tanggung jawab dari departemen pemasaran dan departemen produksi. Kedua bidang fungsional harus mengadakan suatu penelitian guna mengendalikan keuntungan. Departemen pemasaran dan departemen produksi bertanggung jawab penuh apabila terjadi penyimpangan yang tidak wajar. Departemen pemasaran harus menjelaskan perubahan harga jual, komposisi penjualan, dan volume penjualan. Sedangkan departemen produksi harus menjelaskan perubahan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik sebagai unsur dari biaya produksi (Mulyadi,1991:193)

Analisis penyimpangan laba kotor dapat memberikan dua manfaat yaitu sebagai alat untuk.

1. Memberikan petunjuk kepada manajemen tentang elemen apa yang menyimpang, berapa jumlah penyimpangannya dan bagaimana pengaruhnya terhadap laba yang dicapai perusahaan, apa sebab

penyimpangan tersebut, pada kegiatan apa penyimpangan terjadi dan siapa yang bertanggung jawab terhadap penyimpangan tersebut atau apakah penyimpangan tersebut dapat dikendalikan oleh pusat kegiatan tertentu atau tidak.

2. Memberikan petunjuk kepada manajemen guna menyusun anggaran laba periode berikutnya dengan investigasi terhadap penyimpangan yang timbul dapat menilai apakah rencana laba merupakan pengukur yang baik untuk menilai atau mengevaluasi realisasi laba. Apabila ternyata rencana laba dapat tepat maka akibatnya tidak dapat di pakai sebagai alat evaluasi dan dalam menentukan rencana periode berikutnya harus lebih teliti.

Dengan demikian analisis penyimpangan laba kotor sangat bermanfaat bagi pimpinan perusahaan dalam usahanya untuk mengendalikan keuntungan. Dengan diketahui bagian yang lemah atau tidak efisien, maka perusahaan dapat secara cepat melakukan tindakan korektif sehingga pada masa yang akan datang tidak terulang lagi.

2.4 Perencanaan laba

2.4.1 Pengertian dan Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba (profit planning) adalah perencanaan keuntungan perusahaan yang sekaligus di pakai sebagai dasar sistem pengendalian (pengawasan) keuangan perusahaan untuk periode yang akan datang. (R.A. Supriyono, 1996:15)

Perencanaan laba pada dasarnya adalah memilih alternatif-alternatif yang mungkin dilaksanakan dalam mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber-sumber ekonomi yang di miliki perusahaan dan kendala-kendala (constrains) yang dihadapi.

Untuk tujuan tersebut harus mengetahui data yang relevan terutama yang menyangkut penghasilan dan biaya di masa yang akan datang.

Manfaat yang diperoleh dalam mempelajari perencanaan laba sebagai berikut.

1. Perencanaan laba merupakan kekuatan manajemen dalam melihat ke depan untuk menentukan tujuan perusahaan yang dinyatakan dalam ukuran finansial.
2. Perencanaan laba digunakan sebagai alat koordinasi berbagai kegiatan perusahaan, misalnya koordinasi antara kegiatan penjualan dengan kegiatan produksi.
3. Manajemen dapat memeriksa dengan seksama penggunaan sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan apakah dapat berdaya guna (efisiensi) dan berhasil guna (efektif).
4. Menimbulkan suasana yang bersemangat untuk memperoleh laba
5. Perencanaan laba dapat mendorong dipakainya standar sebagai alat pengukur prestasi suatu bagian atau individu di dalam organisasi perusahaan.
6. Perencanaan laba dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan untuk memilih beberapa alternatif yang mungkin dilaksanakan, misalnya menolak ataukah menerima pesanan khusus, mendorong atau mengurangi produk tertentu.
7. Perencanaan laba dapat di gunakan untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dan mengatasinya secara terarah.
8. Perencanaan laba dapat menghindarkan adanya kegiatan pertumbuhan dan perkembangan yang tidak terarah dan terkontrol.

2.4.2 Macam-Macam perencanaan laba

Didalam menyusun perencanaan laba pada dasarnya dapat dibedakan menjadi dua yaitu.

- a. Perencanaan laba yang tidak memperhatikan unsur ketidakpastian masa depan
- b. Perencanaan laba yang memperhatikan unsur ketidakpastian masa depan atau di sebut perencanaan laba probabilistik

a. Perencanaan laba yang tidak memperhatikan unsur ketidakpastian Masa Depan

Perencanaan laba yang tidak memperhatikan unsur ketidakpastian masa depan seringkali di gunakan oleh pihak manajemen untuk memutuskan pemilihan dua alternatif yaitu.

1. Penentuan volume penjualan pada laba yang dianggarkan
2. Menentukan kombinasi produk yang paling menguntungkan

Perencanaan laba ini tidak memperhitungkan resiko dan ketidakpastian masa depan serta tidak memasukkan informasi mengenai ketidakpastian volume penjualan yang diharapkan (expected) di masa yang akan datang mungkin berbeda antara produk jenis yang satu di bandingkan dengan jenis produk yang lain. Karena taksiran volume penjualan masa depan pada dasarnya menghadapi ketidakpastian, maka proses pembuatan keputusan menjadi lebih baik jika memasukkan unsur ketidakpastian terhadap volume penjualan masa depan yang merupakan resiko relatif setiap jenis produk yang di jual. (R.A. Supriyono, 1996:380)

b. Perencanaan laba yang memperhatikan unsur ketidakpastian Masa depan (perencanaan laba probabilistik)

Masa depan mengandung ketidakpastian sehingga sifatnya probabilitas, oleh karena itu analisis selisih sebagai dasar penyusunan anggaran laba masa depan perlu memperhitungkan ketidakpastian agar analisis dapat memberikan informasi yang lebih teliti. Anggaran yang memperhitungkan ketidakpastian masa depan tersebut di namakan anggaran laba probabilistik

Anggaran laba probabilistik adalah anggaran laba yang secara eksplisit memperhitungkan unsur ketidakpastian dengan menyatakan setiap elemen penentu anggaran sebagai suatu rangkaian nilai yang sifatnya probabilistik.

Probabilistik berguna untuk mengukur kemungkinan yang terjadi di masa yang akan datang, dan kemungkinan tersebut di nyatakan dalam angka desimal atau prosentase di antara 0 (nol) dan 1(satu). Probabilitas 1 menunjukkan bahwa kejadian tersebut pasti terjadi (R.A Supriyono, 1991:217).

Pengalaman pengetahuan dan keahlian para eksekutif dapat memungkinkan untuk membuat taksiran probabilitas yang relatif tepat. Cara penentuan ini sifatnya subyektif. Cara lain untuk menentukan probabilitas dapat menggunakan simulasi komputer, cara ini dapat menentukan probabilitas yang obyektif dan dapat lebih mudah di analisis.

2.4.3 Model-model Perencanaan Laba Probabilitas

Dalam menyusun anggaran laba probabilitas dapat menggunakan dua macam model yaitu.

1. Model pohon probabilitas
2. Model distribusi bersinambung

1. Model Pohon Probabilitas

Model pohon probabilitas di dasarkan pada pemikiran bahwa probabilitas faktor-faktor yang mempengaruhi laba dapat di tentukan ke dalam 3 rangkaian yang rendah (pesimistik), sedang (paling mungkin) dan tinggi (optimistik).

Secara statistik rata-rata (nilai harapan) laba probabilitas dapat dinyatakan dalam rumus :

$$(\mu) = \sum X_1 P(X_1)$$

Di mana :

μ = Nilai harapan

X_1 = Nilai setiap kombinasi

$P(X_1)$ = Probabilitas bersama untuk setiap kombinasi

(R.A. Supriyono,1991:221)

Dalam model ini distribusi probabilitas suatu faktor penentu laba tidak membentuk distribusi normal bersinambung, tetapi terputus-putus meskipun model pohon probabilitas dapat untuk mengetahui perencanaan laba probabilitas. Namun model ini mempunyai beberapa variabel antara lain yaitu.

- a. Tidak semua nilai suatu variabel atau suatu faktor penentu laba mempunyai kesempatan yang sama untuk terjadi

- b. Semakin banyak variabel atau faktor penentu yang sifatnya probabilistik, semakin kompleks dan rumit gambar serta perhitungan pohon probabilitasnya, sehingga tidak efektif.

2. Model Distribusi Bersinambung

Analisis model distribusi bersinambung dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai probabilitas pencapaian laba pada berbagai tingkatan tertentu. Model ini dapat dikembangkan lebih lanjut menjadi suatu model yang dapat memberikan manfaat untuk menentukan laba bersih yang diharapkan dari suatu kegiatan riset. Laba bersih yang diharapkan dari suatu kegiatan riset dapat di hitung sebesar selisih antara manfaat informasi yang diperoleh dari riset dikurangi dengan biaya riset. Model distribusi bersinambung mendasarkan analisisnya pada distribusi probabilitas normal. Distribusi probabilitas normal ini jika di gambarkan membentuk distribusi probabilitas normal atau kurva normal (R.A. Supriyono, 1991:231)

2.4.4. Faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba probabilistik

Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis selisih sifatnya probabilistik atau mengandung ketidakpastian, faktor-faktor itu meliputi. (R.A. Supriyono,1991:218)

1. Volume penjualan setiap jenis produk
2. Harga jual perunit setiap jenis produk
3. Biaya variabel perunit setiap jenis produk
4. Total biaya tetap

Diantara ke empat faktor tersebut biasanya yang paling besar menghadapi kemungkinan ketidakpastian adalah volume penjualan. Maka pembahasan di sini terutama menekankan pada pengaruh ketidakpastian volume penjualan. Volume penjualan yang diharapkan pada yang akan datang adalah salah satu faktor penting untuk pembuatan keputusan. Atas dasar ketidakpastian volume penjualan di masa yang akan datang di perlukan sebagai variabel random. Suatu variabel random dapat di artikan sebagai suatu kuantitas yang tidak di ketahui sehingga keputusan yang terbaik untuk menentukan volume penjualan adalah berdasarkan

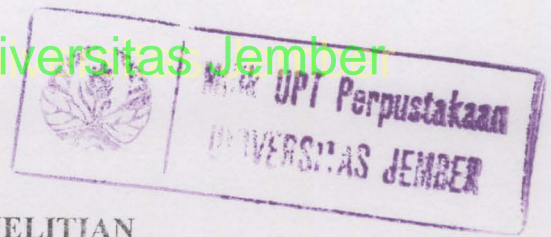
nilai variabel random volume penjualan setiap jenis produk yang terletak pada berbagai kemungkinan nilai. Nilai variabel random tersebut membentuk suatu distribusi probabilitas yang cara penentuannya bersifat subyektif berdasarkan pengalaman dan intuisi manajemen dalam menentukan prediksi.

Oleh karena itu distribusi probabilitas tersebut di namakan distribusi probabilitas subyektif. keputusan manajemen di buat dengan cara memilih tindakan yang mempunyai nilai moneter yang di harapkan yang paling tinggi. (R.A. Supriyono,1991:219)

2.4.5 Analisis probabilitas untuk menentukan peluang

Probabilitas yang berdasarkan pada informasi yang tersedia di gunakan untuk mengurangi jumlah ketidakpastian yang terdapat pada masalah keputusan. Analisis probabilitas merupakan salah satu untuk memadukan ketidakpastian ke dalam proses keputusan, secara khusus yang mengarah kepada keputusan yang lebih konsisten dan handal di bandingkan satu dugaan terbaik. Probabilitas bersifat operasional yang berarti bahwa peristiwa-peristiwa historis akan menggambarkan suatu pola frekuensi atau bersifat konseptual dalam arti bahwa peristiwa-peristiwa masa mendatang akan mengikuti pola frekuensi tertentu atau tingkat keyakinan mengenai hasil dari peristiwa masa mendatang yang tidak terulang.

Dalam pengambilan keputusan, sekumpulan data historis yang cukup handal akan memungkinkan untuk menentukan probabilitas yang cukup obyektif. Sejauh proses dasar menghasilkan variabel keputusan tidak berubah, data historis dapat di gunakan untuk membentuk model dari distribusi probabilitas. Distribusi probabilitas akan dikatakan mencakup semua peristiwa yang mungkin terjadi apabila memenuhi persamaan $\sum P(X_i) = 1$.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain penelitian Deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data sekunder, yaitu data yang berbentuk dokumen. Tempat penelitian ditentukan secara purposive, yaitu KOPKAR PTPN X (PERSERO) di Arjasa dengan mempertimbangkan efisiensi biaya dan tenaga.

3.2 Prosedur Pengumpulan Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Data Utama dan data pelengkap. Data utama dalam penelitian ini diperoleh dengan mengumpulkan dokumen – dokumen yaitu data yang menyangkut tentang biaya produksi, volume penjualan, dan harga pokok produksi pada periode Januari 1997 sampai dengan Nopember 2001. Sedangkan data pelengkap yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data mengenai gambaran umum perusahaan yang diperoleh melalui Interview yang dilakukan dengan menejer perusahaan.

3.3 Definisi Operasional dan Identifikasi variabel

3.3.1 Definisi Operasional Variabel

Dalam penelitian yang berjudul Analisis Perencanaan laba kotor Dalam Kondisi Ketidakpastian pada Koperasi Karyawan KARTANEGARA PTPN X (Persero) di Arjasa. Definisi operasional variabel dalam penelitian ini terdiri dari.

1. Harga Pokok Penjualan

Adalah harga pokok dari produk selesai yang dijual oleh perusahaan manufaktur atau harga perolehan dari barang dagangan yang dijual oleh perusahaan dagang.

2. Laba Kotor

Adalah kelebihan penjualan bersih diatas penjualan dalam periode akuntansi tertentu.

3. Penyimpangan laba kotor

Adalah selisih antara rencana laba kotor yang dianggarkan dengan realisasi laba kotor yang dicapai.

4. Perencanaan laba

Adalah perencanaan keuntungan perusahaan yang sekaligus dipakai sebagai dasar sistem pengendalian.

3.3.2 Definisi Identifikasi Variabel

Definisi Identifikasi Variabel dalam penelitian ini terdiri dari.

- a. Variabel terikat yaitu penyimpangan laba kotor (Y), yang dimaksud dengan penyimpangan laba kotor dalam penelitian ini adalah selisih antara laba kotor yang dianggarkan dengan laba kotor sesungguhnya pada periode januari 1997 sampai dengan Nopember 2001. Data ini dinilai dari dokumen laporan keuangan tahun 1997 sampai dengan tahun 2001.
- b. Variabel bebas yaitu penyimpangan laba kotor (X_1) yang ditinjau melalui selisih HPP yaitu HPP yang dianggarkan tahun 1997 sampai dengan 2001 dengan HPP yang terjadi sesungguhnya, selisih volume penjualan (X_2) adalah selisih penjualan yang dianggarkan tahun 1997 sampai dengan tahun 2001, dan selisih biaya operasional (X_3) yaitu selisih antara biaya operasional yang dianggarkan dengan biaya yang terjadi sesungguhnya tahun 1997 sampai dengan 2001.

3.4 Metode analisis data

3.4.1 Standart Penyimpangan

Untuk menentukan penyimpangan laba kotor yang terjadi dapat diterima atau tidak, digunakan rumus:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n-1}}$$

dimana:

δ = Standart Deviasi

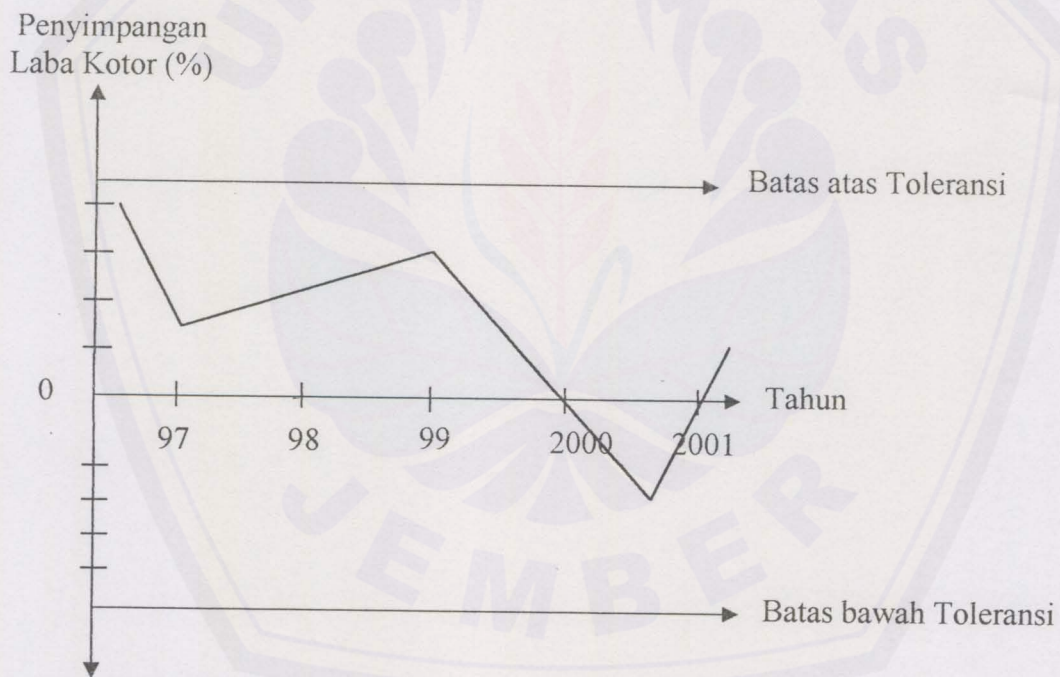
$\bar{X} = \frac{\sum X_i}{n}$ = Laba kotor yang dianggarkan = rata-rata volume penjualan

X_i = Laba kotor yang sesungguhnya = volume penjualan pada tahun ke-i

n = Jumlah data historis

3.4.2 Modifikasi Kurva

Untuk mengetahui total penyimpangan laba kotor dapat diterima atau tidak digunakan kurva penyimpangan :



3.4.3 Koefisien Variasi

Untuk mengetahui batas toleransi penyimpangan, dengan rumus:

$$kv = \pm \frac{\delta}{u} \times 100 \%$$

Dimana:

$$U = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i = \frac{1}{n} (X_1 + X_2 + \dots + X_n)$$

$$\text{Batas atas toleransi penyimpangan} = + \left(\frac{\delta}{u} \times 100 \% \right)$$

$$\text{Batas bawah toleransi penyimpangan} = - \left(\frac{\delta}{u} \times 100 \% \right)$$

Keterangan:

K_v = Koefisien variasi

δ = Standart deviasi

U = Rata-rata hitung

X_i = Penjualan pada rtahun ke-i

(J. Supranto, 1994 : 131)

3.4.4 Menentukan probabilitas

Penentuan probabilitas dari masing-masing kondisi, digunakan rumus:

$$P(E) = \sum_{i=1}^k \left(\frac{1}{n} \right) = \frac{k}{n}$$

Keterangan:

$P(E)$ = Probabilitas peristiwa E

K = Seringnya kejadian E (volume penjualan pada kondisi ketidakpastian)

n = Banyaknya kejadian (volume penjualan pada kondisi ketidakpastian)

(Anto Dajan, 1991 : 68)

3.4.5 Analisis faktor-faktor penyebab timbulnya penyimpangan laba kotor.

Menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan penyimpangan laba, yaitu dengan menggunakan anlisis selisih (varians) sebagai berikut.

a. Selisih harga jual

Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya selisih harga jual dapat di tentukan dengan rumus:

Penjualan yang sesungguhnya	xx
Kuantitas penjualan yang sesungguhnya dengan dianggarkan	<u>xx</u>
Selisih harga jual (menguntungkan/tidak menguntungkan)	$\pm xx$

(S Munawir, 1996 :218)

b. Selisih harga pokok penjualan

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

Harga pokok penjualan sesungguhnya	xx
Kuantitas penjualan sesungguhnya atas harga pokok yang dianggarkan	<u>xx</u>
Selisih harga pokok penjualan (menguntungkan/tidak menguntungkan)	$\pm xx$

(S. Munawir ,1996:219)

c. Selisih Volume penjualan

Perubahan laba kotor yang di sebabkan adanya perubahan kwanntitas penjualan dan perubahan kwanntitas harga pokok penjualan dapat ditentukan dengan rumus :

Kwantitas penjualan sesungguhnya dengan harga yang di anggarkan	xx
Penjualan yang di anggarkan	<u>xx</u>
Selisih volume penjualan(untung/rugi)	$\pm xx$

Kwantitas penjualan sesungguhnya atas harga pokok penjualan di anggarkan	xx
Harga pokok penjualan di anggarkan	<u>xx</u>
Selisih volume biaya	<u>$\pm xx$</u>
Selisih volume (netto)	$\pm xx$

Selisih volume netto ini perlu di analisis lebih lanjut untuk dapat mendapatkan selisih total volume penjualan dan selisih komposisi penjualan.

a. Selisih Total Volume Penjualan

Selisih total volume penjualan adalah selisih yang timbulnya di sebabkan oleh perbedaan antara laba kotor pada komposisi yang sesungguhnya dengan laba

kotor pada komposisi yang di anggarkan atrau pada tahun sebelumnya. Apabila laba kotor pada komposisi di anggarkan di kurangi laba kotor yang di anggarkan menghasilkan angka positif berarti bersifat menguntungkan atau merugikan.

Perubahaan laba kotor yang di sebabkan oleh perubahan total volume penjualan dapat di tentukan dengan rumus :

Penjualan di anggarkan	xx
Harga pokok penjualan di anggarkan	<u>xx</u>
Selisih	±xx
Kwantitas penjualan sesungguhnya atau laba kotor rata-rata di anggarkan	<u>xx</u>
Selisih total volume penjualan(untung/rugi)	±xx

(S. Munawir, 1996:233)

b. Selisih komposisi penjualan

Perubahan laba kotor yang di sebabkan oleh perubahan komposisi penjualan dapat di tentukan dengan rumus(R.A. supriyono,1996:186)

Kwantitas penjualan sesungguhnya dengan harga jual di anggarkan	xx
Kwantitas penjualan sesungguhnya dengan harga pokok di anggarkan	<u>-xx</u>
Selisih	±xx
Kwantitas penjualan sesungguhnya atas laba kotor rata-rata di anggarkan	<u>xx</u>
Selisihkomposisi penjualan(untung/rugi)	±xx

(S. Munawir, 1996:232)

- 3.4.6 Menyusun perencanaan laba kotor dalam kondisi ketidakpastian.
- Menghitung laba kotor yang diharapkan menggunakan analisis pohon probabilitas.

Tabel 1. Analisis pohon probabilitas

Harga Jual @Rpxxx	HPP (Rp)	Laba Kotor	Probabilitas Bersama	Kombinasi	Laba Kotor Yg Diharapkan
p.... R	xx	xx	p.....	1.	Xx
Vol S	Xx	Xx	p.....	2.	Xx
p.... T	Xx	Xx	p.....	3.	Xx
Vol R	Xx	Xx	p.....	4.	Xx
S	Xx	Xx	p.....	5.	Xx
p.... T	Xx	Xx	p.....	6.	Xx
Vol R	Xx	Xx	p.....	7.	Xx
S	Xx	Xx	p.....	8.	Xx
P.... T	Xx	Xx	p.....	9.	Xx

Sumber data: (R.A.Supriyono, 1991: 221-224)

Dimana:

P= Probabilitas Penjualan=Pronabilitas bersama

- Menghitung besarnya nilai yang diharapkan dengan menggunakan rumus:

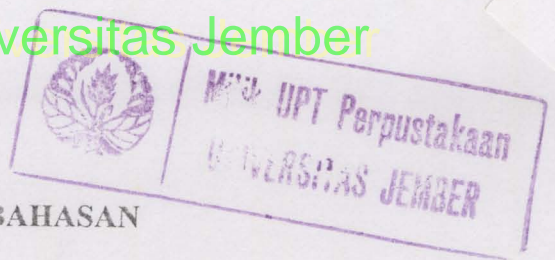
$$\mu = X1 \times P (X1)$$

Dimana :

μ = Nilai yang diharapkan

X1 = Nilai setiap kombinasi

P(X1) = Probabilitas bersama untuk setiap kombinasi.



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran umum Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember.

4.1.1 Sejarah Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero)

Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X (PERSERO) berkedudukan didesa Candijati, Kecamatan Arjasa, Kabupaten Jember. Koperasi ini didirikan dengan akte pendirian yang terdaftar dan disahkan oleh Direktorat Koperasi Propinsi Jatim, Badan Hukum nomor: 5481/BH/II/12 tanggal 17 Desember 1968 dan akte perubahan Nomor: 1615/PAD/KWK/13/IX/1997. Nama kartanegara merupakan singkatan dari Karyawan tembakau Negara didalam perusahaan eks PPN Tembakau Besuki V pada saat itu yang bergerak dibidang komoditi ekport tembakau Besuki Na ougst yang orientasinya eksport luar negeri.

Koperasi Karyawan kartanegara telah berstatus sebagai koperasi karyawan mandiri sesuai dengan keputusan menteri koperasi dan perubahan pembinaan pengusaha kecil nomor: 226/KEP/M/II/1995, yang ditetapkan di Jakarta pada tanggal 6 pebruari 1995. Koperasi Kartanegara juga mempunyai beberapa sertifikasi klasifikasi koperasi, yang dapat dijadikan peningkatan nilai kredibilitas dimata anggota dan masyarakat, rekanan maupun instansi lainnya. Dengan memiliki tambahan sertifikasi klasifikasi kopersi dapat lebih memperoleh kepercayaan dalam mengembangkan usahanya. Pemberian penilaian terhadap Kopkar Kartanegara, dilakukan oleh instansi berwenang secara bertahap. Sertifikasi klasifikasi Kopkar kartanegara antara lain yaitu.

1. Tahun 1992, klasifikasinya A (sangat baik dengan nilai 90) berdasarkan SK 1993/KPTS/KDK.13.12/3.2/XII.
2. Tahun 1993-1994, klasifikasinya sebagai calaon koperasi mandiri.
3. Tahun 1995 – sekarang, klasifikasinya sebagai koperasi mandiri.

Keberadaan dan perkembangan Kopkar Kartanegara sampai saat ini telah mampu bertahan dan tumbuh dengan baik. Undang-undang Koperasi No 25 tahun 1992 tanggal 21 Oktober 1992 tentang perkoperasian, dan intruksi menteri pertanian nomor 7/Inst/ KP. 650/0/1988 tanggal 14 juli 1988 merupakan landasan

dasar untuk berkembangnya Kopkar kartanegara dan untuk bergerak dalam bidang usaha Kopkar kartanegara . Usaha Kopkar karta negara telah memiliki beberapa surat ijin usaha yaitu.

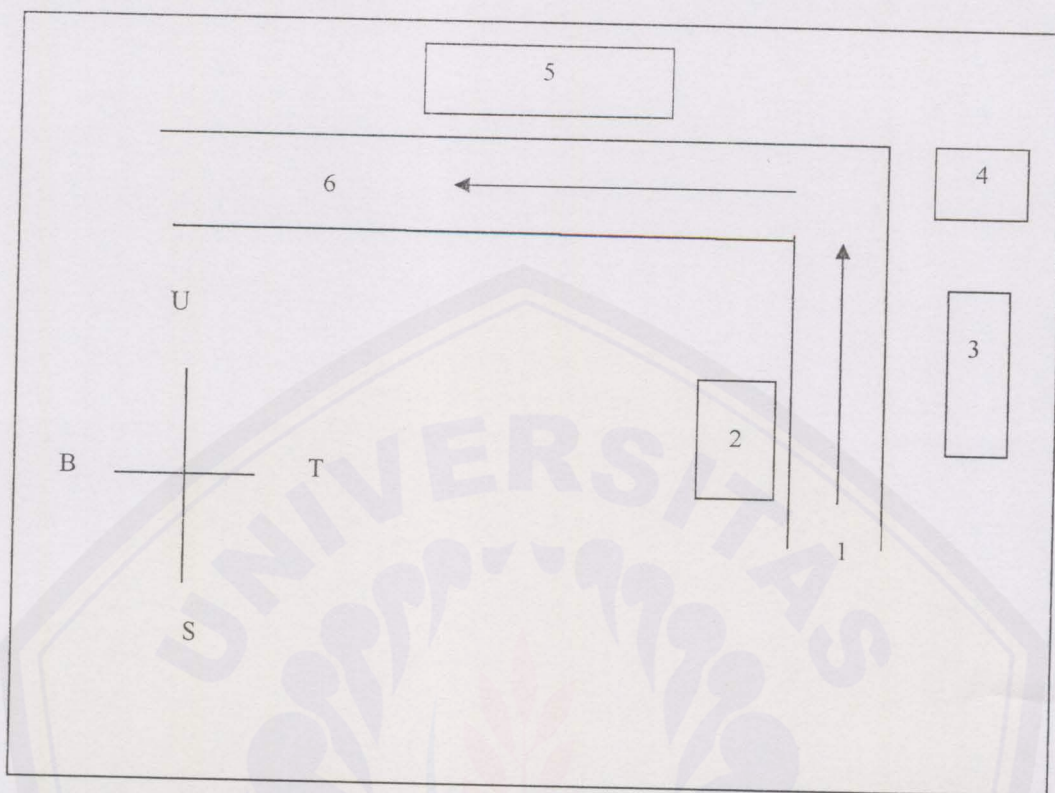
1. SIUP No 549/13.8/PM/IX/1989, tanggal 16 september 1989.
2. NPWP Nomor 1.110.080.7.626.
3. SIP Tetap Nomor 00886/F tanggal 12 april 1998 dari Direktur Cukai DJBC pusat jakarta untuk menjalankan perusahaan pabrik cerutu.
4. Surat penetapan penggunaan pita cukai (SP3C) dari kanwil VI DJBC Surabaya Nomor: TAP /00619/06/PK.1000.

Lokasi Kopkar katanegara dipilih dengan mempertimbangkan beberapa aspek diantaranya adalah.

1. Kawasan desa Candijati kecamatan Arjasa sangat dekat dengan daerah-daerah penghasil tembakau.
2. Sarana Transportasi atau pengangkutan bahan baku tembakau dan hasil produksinya berupa cerutu sangat baik dan lancar .
3. Tenaga kerja banyak disekitar lingkungan perusahaan cerutu Kopkar kartanegara.
4. Pasar potensial produk cerutu Kopkar kartanegara mudah dijangkau dari lokasi perusahaan sehingga memudahkan pendistribusiannya.

Adapun tujuan dari didirikannya kopkar Kartanegara adalah sebagai berikut.

1. Mengembangkan modal kerja yang dimiliki perusahaan Kopkar Kartanegara.
2. Mengembangkan perusahaan baik secara kuantitas maupun kualitasnya.
3. Memberikan peluang kerja bagi tenaga kerja produktif terutama disekitar perusahaan.



Gambar 1. Peta Lokasi Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) 2001

Keterangan: 1. Arah dari Jember.

2. Terminal Arjasa.

3. SMUN Arjasa.

4. Kancatel Arjasa.

5. KOPKAR.

6. Arah Bondowoso.

4.2 STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN

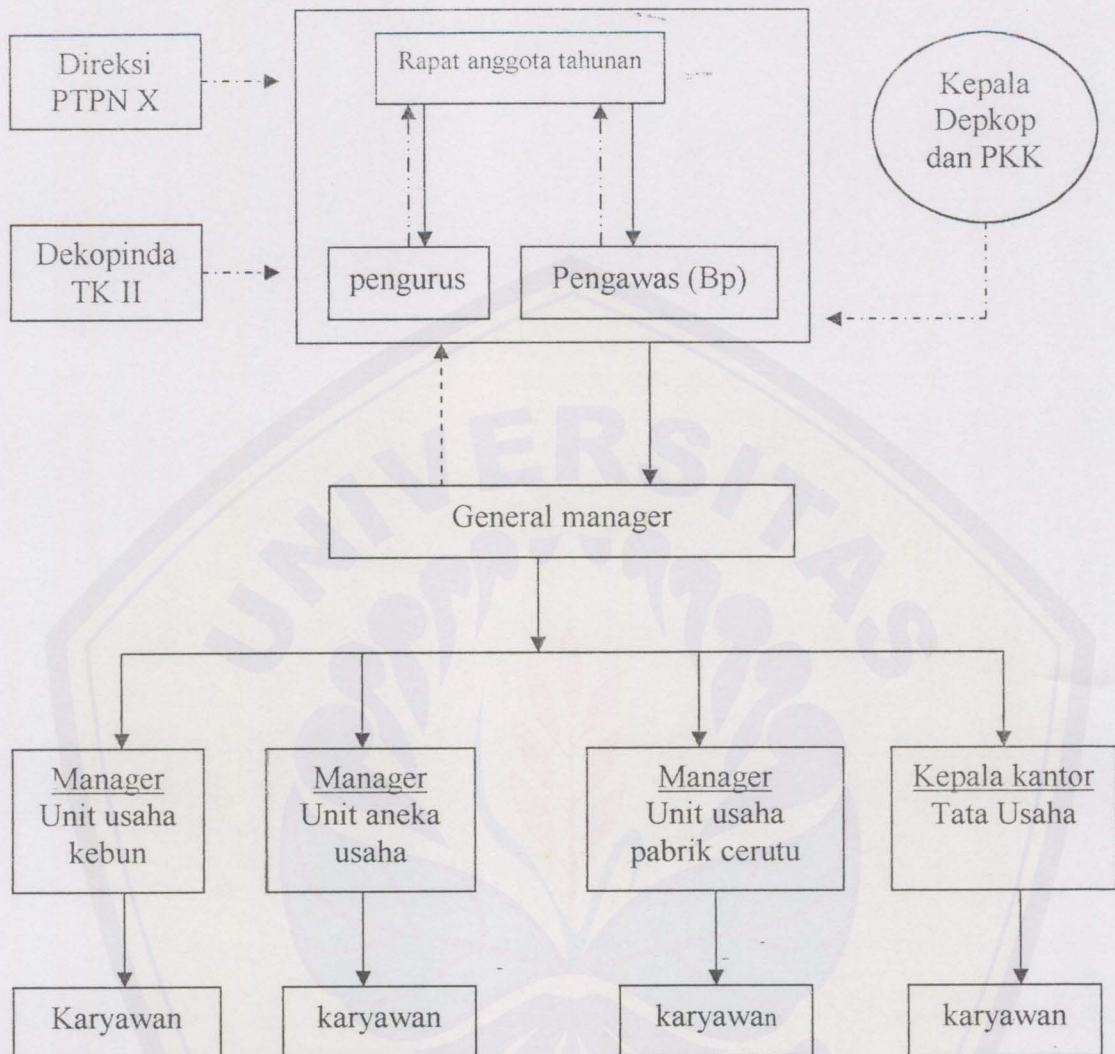
Struktur Organisasi adalah kerangka yang menunjukkan secara jelas susunan, dan tugas setiap bagian yang ada dalam organisasi. Agar tujuan perusahaan perusahaan dapat tercapai maka diperlukan adanya struktur organisasi dari berbagai kegiatan yang ada dalam perusahaan sehingga kesimpangsiuran dalam pekerjaan dan pertentangan-pertentangan antara pekerja dapat dikurangi atau dihindari. Struktur organisasi harus memungkinkan adanya koordinasi usaha

diantara semua satuan dan jenjang untuk mengambil keputusan sehingga tujuan dari perusahaan dapat tercapai.

Bentuk struktur organisasi pada Kopkar Kartanegara berdasarkan alur wewenangnya (*Flow and authority*) merupakan jenis organisasi lini dan staf. Organisasi lini adalah wewenang mengalir secara veretikal dari atas kebawah, melalui level-level kepemimpinan yang ada dan sebaliknya pertanggung jawaban (*accountability*) mengalir dari bawah keatas secara vertikal pula melalui level-level kepemimpinan yang ada. Organisasi staf adalah hubungan yang digunakan sebagai pendukung hubungan-hubungan lini atau membatasi wewenang lini seorang menejer, karena adanya pendelegasian wewenang kesamping atau kebawah didalam menyelesaikan masalah-masalah yang khusus, menempatkan data yang diperlukan intuk pengambilan keputusan dan memberikan nasehat mengenai masalah-masalah menejerial yang khusus.

Dalam organisasi lini dan staf terbentang hubungan wewenang langsung dari atas kebawah mulai dari pucuk pimpinan sampai pada tingkat pimpinan yang paling bawah. Disamping itu ada jalur staf yang sifat dan kedudukannya membantu menejer lini dalam berbagai bidang kegiatan khusus (*spesialisasi*).

Digital Repository Universitas Jember



Gambar 2: Struktur organisasi Perusahaan

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Keterangan :

1. —————> = Garis komando
2. - - - - -> = Garis Pengawasan
3. ······> = Garis Pembinaan.
4. ······> = Garis tanggung Jawab.

Penjelasan struktur organisasi pada Kopkar kartanegara untuk tugas masing-masing level jabatan sebagai berikut.

1. Direksi PTPN X, Dekopinda TK II dan kepala Depkop dan PKK.
Memberikan pembinaan, saran dan masukan kepada rapat anggota tahunan, pengurus dan badan pengawas atas kebijakan perusahaan.
2. Rapat anggota tahunan (RAT)
Merupakan kekuasaan tertinggi dalam perusahaan, semua tanggung jawab perusahaan ada pada rapat anggota tahunan dan diluar itu ada rapat anggota tahunan, bila ada hal khusus yang harus dilakukan oleh para anggota. Rapat anggota tahunan memberikan rencana kerja koperasi dan meminta pertanggung jawaban dari hasil kerja tersebut kepada pengurus dan badan pengawas.
3. Pengurus
 - a. Merumuskan kebijakan perusahaan yang diberikan RAT.
 - b. Memberikan laporan baik kualitatif maupun kuantitatif atas kondisi perusahaan pada RAT.
 - c. Memberikan penilaian pada aktifitas general meneger dalam melaksanakan kebijakan perusahaan.
4. -Badan pengawas (BP)
 - a. Memberikan pengawasan terhadap pengurus dan general meneger dalam melaksanakan kebijakan yang ditetapkan RAT
 - b. Mengadakan penilaian terhadap aktifitas pengurus dan general meneger dalam melaksanakan kebijakan perusahaan.
 - c. Memberikan laporan hasil pengawasan pada RAT.
5. General Manajer (GM)
 - a. Memimpin dan mengelola perusahaan secara keseluruhan.
 - b. Mengadakan pengawasan terhadap kinerja para meneger
 - c. Mempimpin dan membina para meneger dalam melaksanakan tugas
 - d. Bertanggung jawab kepada RAT, pengurus dan badan pengawas atas pengelolaan seluruh operasional perusahaan.

6. Manager unit usaha Kebun
 - a. Merencanakan, mengkoordinasi dan mengendalikan koperasi ditingkat unit usaha kebun.
 - b. Bertanggung jawab kepada general meneger atas pengelolaan unit usaha kebun yang dipimpinnya.
7. Manager unit aneka usaha
 - a. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan koperasi ditingkat unit usaha pertokoan.
 - b. Melakukan pembelian barang-barang kebutuhan pesanan PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember
 - c. Bertanggung jawab kepada general manager atau pengelolaan unit aneka usaha yang dipimpinnya.
8. Manager Unit Usaha Pabrik Cerutu.
 - a. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan koperasi ditingkat unit usaha pabrik cerutu.
 - b. Merumuskan rencana kerja dan anggaran perusahaan dalam bidang produksi cerutu.
 - c. Menetapkan anggaran produksi guna meningkatkan kualitas cerutu dan efisiensi biaya produksi.
 - d. Bertanggung jawab kepada general meneger atas pengelolahan unit usaha pabrik cerutu.
9. Kepala Kantor Tata Usaha
 - a. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan administrasi dan keuangan.
 - b. Menetapkan rencana kebijakan akuntansi, penyelenggaraan pembukuan dan kesekretariatan.
 - c. Memberikan petunjuk pengendalian biaya pemasaran, biaya produksi dan investasi.
 - d. Tanggung jawab kepada general meneger atas pengelolaan tata usaha yang dipimpinnya.

4.2.1 Ketenagakerjaan.

Faktor produksi utama yang menjamin kelancaran produksi adalah tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor dalam melaksanakan aktifitas perusahaan. Tanpa ada tenaga kerja, mesin, atau peralatan tidak akan berfungsi sehingga proses produksi tidak dapat berjalan lancar dan tujuan perusahaan tidak akan tercapai. Demikian pula halnya dengan Kopkar Kartanegara, masalah tenaga kerja adalah masalah yang sangat diperhatikan. Agar tujuan perusahaan dapat tercapai maka dalam menempatkan personal-personalnya perusahaan harus menyesuaikan dengan bakat, kemampuan dan pendidikan yang dimiliki masing-masing personal, sehingga perusahaan dapat bekerja lebih efektif dan efisien.

Jumlah dan Klasifikasi tenaga kerja tahun 2001 pada Kopkar Karyawan PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember, dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Tabel 2: Jumlah dan Klasifikasi Tenaga Kerja Tahun 2001

No	Jenis Kelamin		Status	
	Laki-laki	Perempuan	Pegawai Tetap	Pegawai Honorer
1	28	15	√	–
2	–	185	–	√
Σ	28	200		

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember,2001

4.2.2 Jam Kerja Perusahaan.

Jam kerja yang ditetapkan oleh Kopkar Kartanegara kepada seluruh pegawainya, baik pegawai tetap maupun pegawai harian atau honorer dalam satu minggu adalah 6 hari kerja. Hari dan jam kerja sebagai berikut:

- a. Pegawai Tetap.
 1. Senin – jum'at 07.00-14.00 WIB
 2. Sabtu : 07.00-13.00 WIB.
 3. Jam Istirahat : 09.30-10.00 WIB

- b. Pegawai harian / honorer.
 - 1. Senin – jum'at : 07.00-15.00 WIB
 - 2. Sabtu : 07.00-15.00 WIB.
 - 3. Jam Istirahat : 09.30-10.00 WIB

- c. Harian libur.

Untuk hari minggu dan hari libur nasional ditetapkan sebagai hari libur bagi seluruh pegawai

4.2.3 Sistem Penggajian Pegawai

Sistem pengupahan dan penggajian para pegawai yang diberlakukan di Kopkar kartanegara adalah sebagai berikut.

- 1. Untuk pegawai tetap dibayarkan dengan sistem bulanan. Upah atau gaji tetap tidak dipengaruhi oleh kegiatan produksi, dan dibayarkan setiap akhir bulan.
- 2. Untuk pegawai harian / honorer upah atau gaji dibayarkan dengan sistem harian. Upah atau gaji tidak dipengaruhi oleh kegiatan produksi, dan dibayarkan setiap akhir pekan (hari sabtu)

4.2.4 Fasilitas Perusahaan.

Fasilitas yang diberikan kepada para pegawai oleh Kopkar Kartanegara adalah sebagai berikut.

- a. Disediakan tempat ibadah kepada para pegawai dan tempat istirahat para pegawai.
- b. Para pegawai diikutkan program JAMSOSTEK
- c. Disediakan pelatihan-pelatihan bagi pegawai
- d. Disediakan kantin atau warung makan.
- e. Pemberian uang transport dan uang makan khusus apabila ada kerja lembur
- f. Fasilitas bagi pegawai

4.3 Aktifitas atau Kegiatan Produksi.

Proses produksi merupakan tahap-tahap penyelesaian kegiatan yang bertujuan untuk menciptakan suatu barang baru atau menambah kegunaan suatu barang dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan cerutu Kopkar Kartanegara. Dalam kegiatan produksinya menghasilkan cerutu sebagai produk utamanya.

4.3.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Perusahaan Kopkar Kartanegara memperoleh bahan baku langsung dari PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember dan Klaten. Bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi cerutu adalah daun tembakau kering. Bahan baku daun tembakau kering tersebut masih utuh dan belum terpotong-potong yang terdiri dari.

1. Dek Blad yaitu pembungkus luar cerutu
2. OM Blad yaitu pembungkus dalam cerutu
3. filler yaitu isi cerutu

Sedangkan bahan penolong cerutu terdiri dari: plastik, kotak pembungkus, label (cap), cincin dan kardus besar untuk pengepakan.

4.3.2 Mesin dan Peralatan Produksi

Mesin-mesin yang di gunakan oleh perusahaan cerutu Kopkar Kartanegara dalam memproduksi cerutu adalah sebagai berikut.

- a. Mesin Generathing set yaitu sebagai sumber penghasil listrik
- b. Mesin pengering air cured yaitu mesin yang berfungsi sebagai pengering cerutu agar di peroleh cerutu dengan kadar air antara 10 %-10,5 %. Mesin ini bekerja dengan menghembuskan udara panas ke dalam ruangan berisi cerutu setengah jadi. Waktu yang di butuhkan untuk memperoleh cerutu dengan kadar air 10 % - 10,5 % selama 3 hari.
- c. Mesin pengering lampu yaitu mesin yang berfungsi seperti mesin pengering air cured,tetapi media pengering yang di gunakan adalah bola lampu (dop). Waktu yang di butuhkan untuk memperoleh cerutu dengan

kadar air antara 10 % - 10,5% yaitu selama 1 hari. Sedangkan peralatan yang di gunakan adalah sebagai berikut.

1. Papan Penggulung yaitu berupa papan persegi panjang dan kanvas, berguna untuk membantu pekerja dalam menggulung atau melinting tembakau menjadi cerutu.
2. Guntung dan cutter yaitu alat yang berfungsi untuk meratakan hasil cerutu dari proses pelintingan.
3. Peralatan Press yaitu alat yang berfungsi untuk memadatkan cerutu.
4. Timbangan yaitu alat yang berfungsi untuk menimbang daun tembakau yang di perlukan untuk satu jenis cerutu.
5. Alat Potong yaitu berfungsi untuk memotong cerutu sesuai dengan ukuran yang telah di tentukan.
6. Alat Go-No-Go yaitu alat yang berfungsi untuk menyortir (quality control) diameter cerutu.
7. Papan Perata yaitu berfungsi untuk meratakan cerutu sehingga didapatkan bentuk cerutu yang baik dan padat.

4.3.3 Tata Letak Mesin

Semua fasilitas untuk proses produksi baik mesin maupun peralatan lainnya harus di tempatkan pada tempatnya masing-masing dengan tujuan agar dapat bekerj dengan baik. Penyusunan mesin dan peralatan (lay out machine) dapat berpengaruh terhadap.

- a. Efisiensi kerja para pegawai
- b. Keuntungan perusahaan
- c. Kelangsungan perkembangan perusahaan

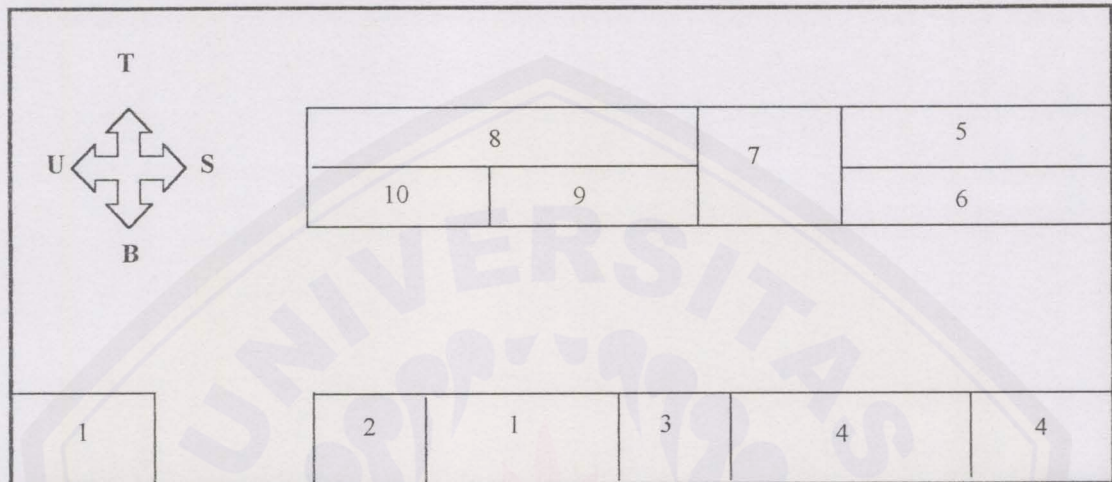
Tata letak yang baik dapat diartikan sebagai penyusunan yang teratur dan efisien dari semua fasilitas yang berhubungan dengan proses produksi. Tujuan dari tata letak yang baik adalah.

- a. Meminimasi biaya material handling dan finishing good
- b. Memperlancar frekwensi arus pekerjaan
- c. Menciptakan ruangan yang lebih luas dan efektif

Digital Repository Universitas Jember

d. Menjamin keselamatan kerja

Berdasarkan hal tersebut, maka tata letak mesin perusahaan cerutu Kopkar Kartanegara dapat di lihat pada gambar 3.



Gambar 3 : Tata letak mesin

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001.

Keterangan:

1	Mesin Pengering (Air Cured)	6	Unit Pembuatan Cerutu Soft Filter
2	Kantor Staf	7	Unit Penimbangan Bahan
3	Tempat Penyimpanan	8	Unit Finishing Cerutu Soft Filter
4	Temat Penyimpanan	9	Unit Pembuatan Ceutu Long Filter
5	Unit Pemilihan Tembakau	10	Unit Finishing Cerutu Long Filter

4.3.4 Proses Produksi

Proses produksi cerutu Kopkar Kartanegara merupakan proses produksi secara terus-menerus (continue process), secara garis besar meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut.

1. Proses pemilihan daun tembakau

Daun tembakau dipilih dengan kualitas yang baik dan sesuai dengan cerutu yang akan di produksi.

2. Proses penimbangan

Daun tembakau yang telah dipilih kemudian ditimbang sesuai dengan kebutuhan yang telah ditetapkan untuk setiap satu jenis cerutu yang akan di produksi.

3. Proses penggulungan atau pelinting

Pada proses ini daun tembakau digulung atau dilinting menjadi bentuk kepompong cerutu setengah jadi.

4. Proses press

Kepompong-kepompong cerutu ditempatkan pada kotak persegi panjang, setiap kotak berisi 20 lubang untuk kepompong cerutu. Kemudian dipress menggunakan alat press selama 0,5 jam untuk setiap dua kotak. Proses ini bertujuan agar diperoleh cerutu yang lebih padat.

5. Proses pembalutan atau pelapisan

Cerutu dalam bentuk kepompong yang dipress selama 0,5 jam, kemudian dibalut ulang dengan daun tembakau basah.

6. Proses perataan

Cerutu yang telah dibalut atau dilapisi ulang diratakan dengan papan perata. Proses ini bertujuan untuk mendapatkan bentuk cerutu yang baik dan berisi padat.

7. Proses pemotongan

Cerutu yang telah diratakan dipotong sesuai dengan ukuran cerutu yang diproduksi.

8. Proses pengawasan (quality control)

Pada proses ini cerutu yang sudah jadi diperiksa kualitasnya, diantaranya yaitu mengenai bentuk, kepadatan dan diameter (menggunakan alat gonogo)

9. Proses pengeringan

Setelah dipadatkan, cerutu yang kualitas bagus, cerutu – cerutu tersebut dikeringkan agar diperoleh cerutu dengan kadar air antara 10 % samapi dengan 10,5 %.

Mesin yang digunakan dalam proses ini adalah.

a. Air Cured

Mesin ini menghembuskan udara panas pada ruangan pengeringan yang berisi cerutu-cerutu. Sedangkan waktu yang diperlukan untuk mencapai kadar air 10 % sampai dengan 10,5 % adalah 3 hari.

b. Lemari pemanas

Fungsi lemari pemanasan ini sama dengan air cured, tetapi media yang digunakan adalah lampu listrik 100 watt. Waktu yang diperlukan untuk mencapai cerutu dengan kadar air antara 10 % sampai dengan 10,5 % selama 1 hari.

10. Proses fumigasi

Cerutu yang telah dikeringkan, biasanya diserang hama lastoderma. Hama ini hanya menyerang tembakau kering. Hama ini dapat dicegah dan diatasi dengan menggunakan phostoxin yaitu pestisida yang relatif aman bagi manusia. Waktu yang dibutuhkan untuk proses ini selama 9 hari.

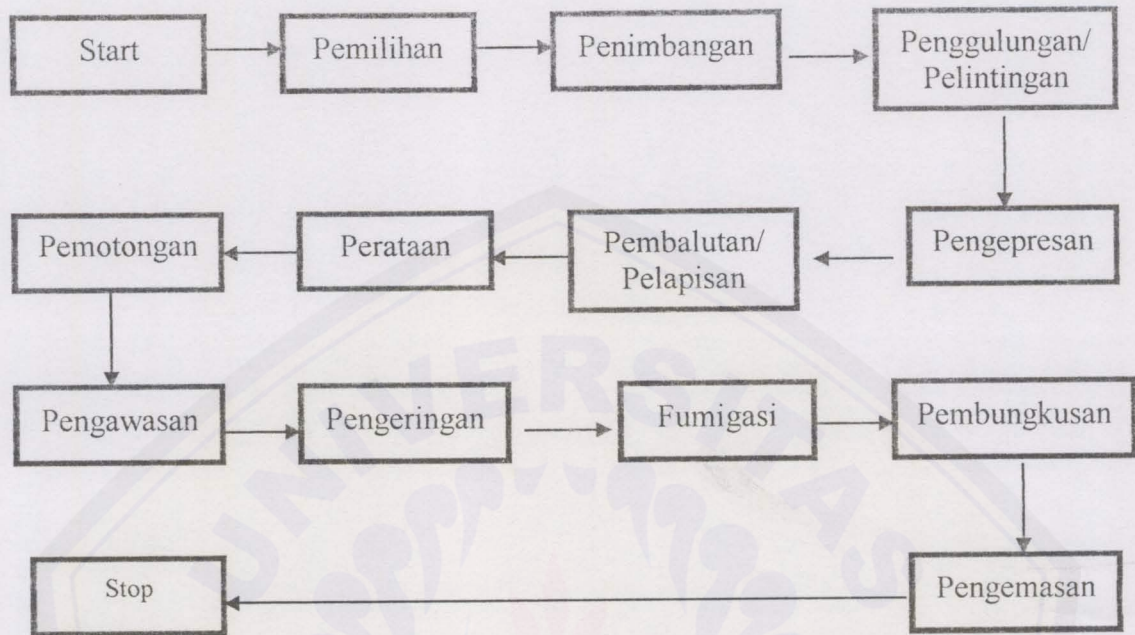
11. Proses pembungkusan

Cerutu yang telah di fumigasi ditemplei merek (label) dan dibungkus plastik untuk setiap cerutu.

12. Proses pengemasan

Cerutu yang telah dibungkus plastik kemudian dikemas dalam kotak cerutu sesuai dengan merk dan siap dipasarkan.

Skema tahapan proses cerutu dapat dilihat pada gambar 4 berikut:



Gambar 4: Tahapan proses produksi cerutu.

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

4.3.5 Hasil Produksi

Produk utama yang dihasilkan oleh perusahaan cerutu Kopkar Kartanegara adalah cerutu yang terdiri dari 2 macam yaitu.

1. Cerutu Jenis Long Fillter

Cerutu jenis long fillter adalah cerutu yang dibuat dari tembakau lembaran tanpa dicacah terlebih dahulu dan berukuran besar. Cerutu jenis ini diproduksi guna memenuhi pangsa pasar luar negeri.

2. Cerutu Jenis Soft Fillter

Cerutu jenis Sof fillter adalah cerutu yang dibuat dari tembakau lembaran cacahan dan berukuran sedang. Untuk cerutu jenis soft fillter ini dipasarkan di dalam negeri saja.

Perkembangan volume Produksi Perusahaan mulai tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 3. Kopkar kertanegera PTPN (Persero) Arjasa Jember.

Perkembangan volume produksi cerutu

Tahun 1997 – 2001

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	3.916.473	4.802.000
1998	6.284.538	7.661.800
1999	5.698.661	8.557.990
2000	2.961.328	3.379.293
2001	3.745.620	4.150.230

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

4.3.6 Biaya Produksi

Perkembangan biaya produksi dan anggaran pada tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 4 dan 5 sebagai berikut:

Tabel 4. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Perkembangan biaya produksi perbatang

Tahun 1997 - 2001

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	225	450
1998	300	535
1999	520	850
2000	570	900
2001	620	1050

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

Tabel 5. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Angggran biaya produksi perbatang
 Tahun 1997 - 2001

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	225	450
1998	300	535
1999	520	850
2000	570	900
2001	620	1050

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

4.4 Aspek Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan faktor yang penting bagi perusahaan dalam menyalurkan produk untuk memenuhi permintaan pasar (konsumen). Keberhasilan dalam pemasaran produk sangat mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan yang dicapai, maka perusahaan harus mengoptimalkan kegiatan dibidang pemasaran agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

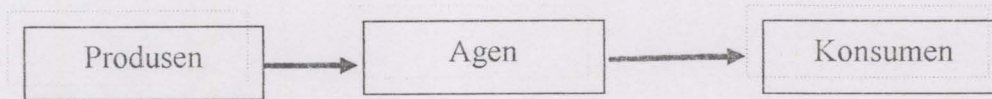
4.4.1 Daerah Pemasaran

Hasil produksi cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember untuk memenuhi pasaran dalam negeri. cerutu Jenis Soft filller dipasarkan di dalam negeri meliputi wilayah: Jember, Bondowoso, Probolinggo, Malang, Surabaya dan Solo serta Bali. Sedangkan cerutu jenis long filler untuk memenuhi pasaran luar negeri seperti: Amerika, Jerman dan Singapura.

4.4.2 Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang dipergunakan oleh Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember menggunakan saluran distribusi dari Kopkar Kartanegara sebagai produsen kepada konsumen melalui agen (penyalur).

Bentuk saluran distribusi dapat dilihat pada gambar 5 berikut.



Gambar 5: Saluran distribusi pemasaran.

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

4.4.3 Promosi Penjualan

Dalam kegiatan pemasarannya Kopkar Kartanegara selain memberikan harga bersaing, juga dengan melakukan kegiatan promosi.

Tujuan kegiatan promosi yaitu.

1. Berikan kesadaran kepada calon pembeli atau konsumen tentang produk tersebut.
2. Menunjukkan kepada pembeli dengan suatu alasan bagaimana pembelian produk tersebut.
3. Menaikkan jumlah penggunaan produk diantara pembeli yang ada.

Kegiatan promosi yang dilakukan Kopkar Kartanegara adalah melalui.

- 1 Media elektronik misalnya radio
- 2 Pembagian striker secara gratis
- 3 Personal selling
- 4 Menyelenggarakan Pameran-pameran

4.4.4 Volume Penjualan

Jumlah cerutu yang terjual setiap tahunnya berfluktuasi. Perkembangan volume setiap jenis cerutu, baik dianggarkan maupun yang sesungguhnya pada tahun 1997 sampai dengan 2001 dapat dilihat pada tabel 6 dan 7

Tabel 6. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Perkembangan Volume Penjualan tahun 1997-2001
(dalam batang)

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	3.916.473	4.802.000
1998	6.284.538	7.461.800
1999	5.698.611	5.557.990
2000	2.961.328	3.379.293
2001	3.745.620	4.150.230

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

Tabel 7. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Anggaran Volume Penjualan tahun 1997-2001
(dalam batang)

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	2.750.000	3.500.000
1998	5.150.000	6.000.000
1999	4.300.000	4.400.000
2000	4.200.000	5.300.000
2001	3.500.000	4.000.000

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

4.4.5 Harga Jual

Perkembangan harga jual setiap jenis cerutu, baik dianggarkan maupun yang sesungguhnya pada tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 8 dan tabel 9.

Tabel 8. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Perkembangan Harga Jual perbatang tahun 1997-2001
(dalam Rupiah)

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	500	875
1998	900	1.110
1999	840	1.450
2000	1.050	1.510
2001	1.200	1.750

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

Tabel 9. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Anggran harga jual perbatang tahun 1997-2001
 (dalam Rupiah)

Tahun	Jenis Cerutu	
	Soft Fillter	Long Fillter
1997	550	900
1998	900	1.100
1999	1.000	1.300
2000	1.100	1.600
2001	1.150	1.650

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember 2001

4.5 Perkembangan Laba Kotor tahun 1997 – 2001.

Perkembangan laba kotor perusahaan mulai periode tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 baik itu laba kotor perusahaan yang dianggarkan maupun laba kotor perusahaan yang sesungguhnya, dapat dilihat pada tabel 10 sampai dengan tabel 19 berikut ini:

Tabel 10. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor Sesungguhnya
Tahun 1997

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	3.916.473	500	1.958.236.500	225	881.206.425	275	1.077.030.075
2	Long Filler	4.802.000	875	4.201.750.000	450	2.160.900.000	425	2.040.850.000
	Jumlah	8.802.473	706,54	6.159.986.500	348,93	3.042.106.425	357,60	3.117.880.075

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 11. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor Sesungguhnya
Tahun 1998

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	6.284.538	900	5.656.084.200	300	1.885.361.400	600	3.770.722.800
2	Long Filler	7.461.800	1.100	8.207.7980.000	535	3.992.063.000	565	4.215.700.000
	Jumlah	13.746.338	100,85	13.864.064.200	427,56	5.887.424.400	581	7.986.639.800

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 12 Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor Sesungguhnya
Tahun 1999

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	5.698.611	840	4.786.833.240	520	2.963.277.720	320	1.823.555.520
2	Long Filler	5.557.990	1.450	8.059.085.500	850	4.724.291.500	610	3.334.794.000
	Jumlah	11.256.601	114,10	12.845.918.740	682,94	7.687.569.220	549,28	5.158.349.920

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 13. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor Sesungguhnya
Tahun 2000

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	2.961.328	1050	3.109.394.400	570	1.687.956.960	480	1.421.437.440
2	Long Filler	3.379.293	1510	5.102.732.430	900	3.041.363.700	610	2.061.368.730
	Jumlah	6.340.621	1295,16	8.212.126.830	745,88	4.729.320.660	545,28	3.482.806.170

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 14. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor Sesungguhnya
Tahun 2001

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	3.745.620	1200	4.494.744.000	620	2.322.284.400	580	2.172.459.600
2	Long Filler	4.150.230	1750	7.762.902.500	1050	4.357.741.500	700	2.905.161.000
	Jumlah	7.895.850	148,90	11.757.646.500	849,95	6.680.025.900	644,11	5.077.620.600

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 15. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor dianggarkan
Tahun 1997

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	2.750.000	550	1.512.500.000	225	618.750.000	325	893.750.000
2	Long Filler	3.500.000	900	3.150.000.000	450	1.575.000.000	450	1.575.000.000
	Jumlah	6.250.000	746	4.662.500.000	351	2.193.750.000	395	2.468.750.000

Sumber data: Kopkar Kaertanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 16. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor dianggarkan
Tahun 1998

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	5.150.000	900	4.635.000.000	300	1.545.000.000	600	3.090.000.000
2	Long Filler	6.000.000	1.100	6.600.000.000	535	3.210.000.000	565	3.390.000.000
	Jumlah	11.150.000	1007,62	11.235.000.000	426,45	4.755.000.000	581,17	6.480.000.000

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 17. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor ianggarkan
Tahun 1999

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	4.300.000.000	1.000	4.300.000.000	520	2.236.000.000	480	2.064.000.000
2	Long Filler	4.400.000.000	1.300	5.720.000.000	850	3.740.000.000	450	1.980.000.000
	Jumlah	8.700.000.000	1151,72	10.020.000.000	686,89	5.976.000.000	464,83	4.044.000.000

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

Tabel 18. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor dianggarkan
Tahun 2000

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	4.200.000	1.100	4.620.000.000	570	2.394.000.000	530	2.226.000.000
2	Long Filler	5.300.000	1.600	8.480.000.000	900	4.770.000.000	700	3.710.000.000
	Jumlah	9.500.000	1378,95	13.100.000.000	754,11	7.164.000.000	624,84	5.936.000.000

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa jember 2001

Tabel 19. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Laba Kotor dianggarkan
Tahun 2001

No	Jenis Cerutu	Vol. Penjualan (batang)	Penjualan		Harga Pokok Penjualan		Laba Kotor	
			Hrg/Batang	Jumlah	Biaya/batang	Jumlah	Laba kotor/btg	Jumlah
1	Soft Filler	3.500.000	1.150	4.025.000.000	620	2.170.000.000	530	1.855.000.000
2	Long Filler	4.000.000	1.650	6.600.000.000	1.050	4.200.000.000	600	2.400.000.000
	Jumlah	7.500.000	145	10.625.000.000	849,33	6.370.000000	567,33	4.255.000.000

Sumber data: Kopkar Kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember 2001

4.6 Analisis Data

4.6.1 Penyimpangan Laba Kotor.

Penyimpangan laba kotor dapat diketahui dengan menggunakan analisis penyimpangan yaitu dengan membandingkan antara laba kotor yang dianggarkan dengan laba kotor sesungguhnya. Dengan menggunakan anggaran laba kotor sebagai dasar pembandingan, maka akan dapat dicapai tingkat ketelitian yang lebih baik dan hasil yang lebih efektif.

Anggaran dapat mengarahkan perusahaan pada tujuan yang ingin dicapai, sehingga dalam menjalankan operasional perusahaan akan selalu berpedoman pada anggaran yang telah dibuat sebelumnya. Pada kenyataannya, antara anggaran dan realisasinya kemungkinan terjadi perbedaan-perbedaan atau penyimpangan-penyimpangan yang cukup berarti. Demikian pula yang terjadi pada Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember, dimana penyimpangan-penyimpangan tersebut dapat dilihat pada tabel 20 sampai dengan tabel 24 berikut ini.

Tabel 20. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arijasa Jember
Penyimpangan Laba Kotor
Tahun 1997

No	Jenis Cerutu	Laba Kotor Dianggarkan	Laba Kotor Sesungguhnya	Penyimpangan		Keterangan
				Rupiah	prosentase	
1.	Soft Filler	893.750.000	1.077.030.075	183.280.075	20,50	Menguntungkan
2.	Long Filler	1.575.000.000	2.040.850.000	465.850.000	29,57	Menguntungkan
Jumlah		2.468.750.000	3.117.880.075	649.130.075	26,29	Menguntungkan

Sumber data: Tabel 10,15 data diolah

Tabel 21. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arijasa Jember
Penyimpangan Laba Kotor
Tahun 1998

No	Jenis Cerutu	Laba Kotor Dianggarkan	Laba Kotor Sesungguhnya	Penyimpangan		Keterangan
				Rupiah	prosentase	
1.	Soft Filler	3.090.000.000	3.770.722.800	680.722.800	22,02	Menguntungkan
2.	Long Filler	3.390.000.000	4.215.917.000	825.917.000	24,36	Menguntungkan
Jumlah		6.480.000.000	7.986.639.800	1.506.639.000	23,26	Menguntungkan

Sumber data: Tabel 11,16 data diolah

Tabel 22. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Penyimpangan Laba Kotor
Tahun 1999

No	Jenis Cerutu	Laba Kotor Dianggarkan	Laba Kotor Sesungguhnya	Penyimpangan		Keterangan
				Rupiah	prosentase	
1	Soft Filler	2.064.000.000	1.823.555.520	-240.444.480	11,64	Tidak Menguntungkan
2	Long Filler	1.980.000.000	3.334.794.000	1.354.794.000		Menguntungkan
	Jumlah	4.044.000.000	5.158.349.520	1.114.349.520	27,55	Menguntungkan

Sumber data: Tabel 12,17 data diolah

Tabel 23. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Penyimpangan Laba Kotor
Tahun 2000

No	Jenis Cerutu	Laba Kotor Dianggarkan	Laba Kotor Sesungguhnya	Penyimpangan		Keterangan
				Rupiah	prosentase	
1.	Soft Filler	2.226.000.000	1.421.437.440	-804.562.560	36,14	Tidak Menguntungkan
2.	Long Filler	3.710.000.000	2.061.368.730	-1.648.631.270	52,20	Tidak Menguntungkan
	Jumlah	5.936.000.000	3.482.806.170	-2.453.193.830	41.32	Tidak Menguntungkan

Sumber data: Tabel 13,18 data diolah

Tabel 24. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Penyimpangan Laba Kotor
 Tahun 2001

No	Jenis Cerutu	Laba Kotor Dianggarkan	Laba Kotor Sesungguhnya	Penyimpangan		Keterangan
				Rupiah	prosentase	
1.	Soft Filler	855.000.000	2.172.459.600	317.459.600	17,11	Menguntungkan
2.	Long Filler	2.400.000.000	2.905.161.000	505.161.000	21,04	Menguntungkan
	Jumlah	4.255.000.000	5.077.620.600	822.620.600	0,193	Menguntungkan

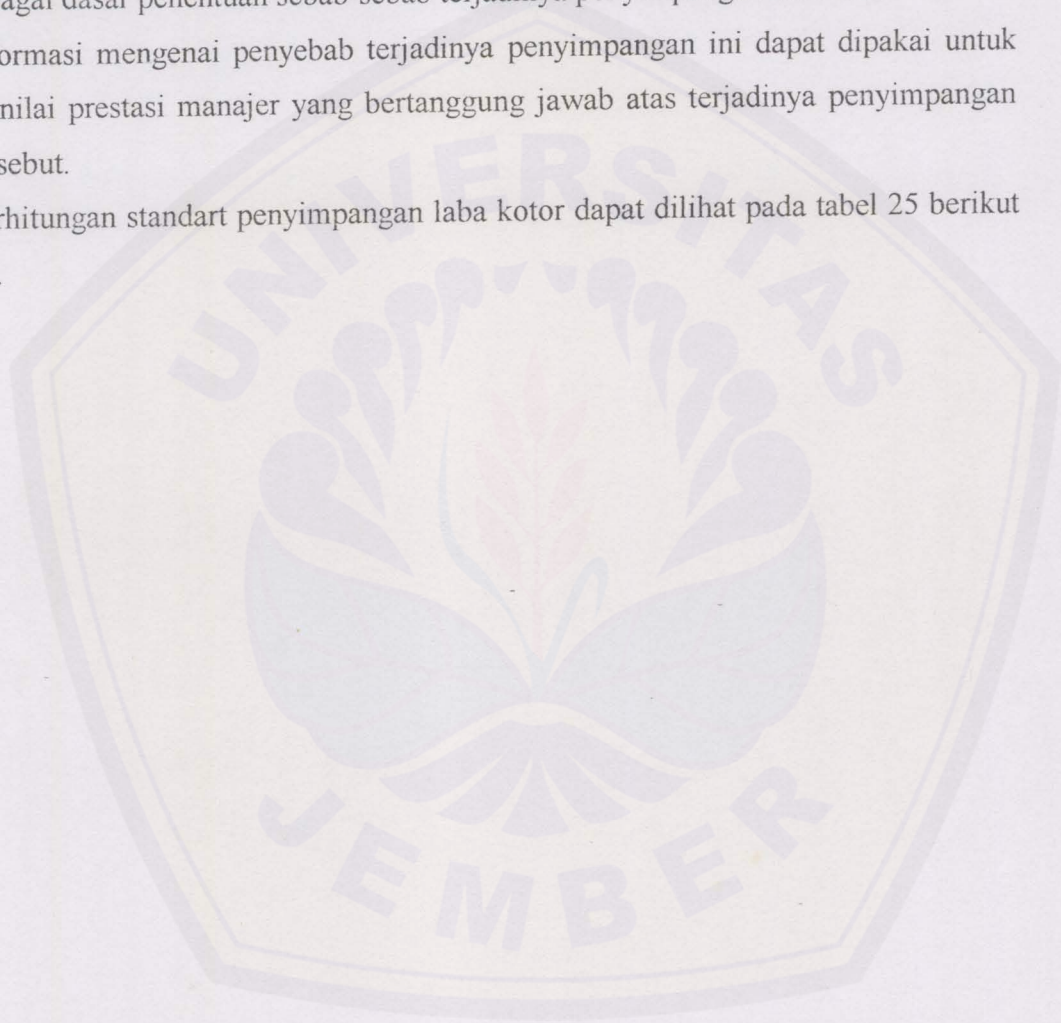
Sumber data: Tabel 14,19 data diolah

4.6.2 Standart Penyimpangan Laba Kotor

Pengendalian keuntungan memerlukan patokan atau standart sebagai dasar yang dipakai untuk tolak ukur mengendalikan laba kotor. Dalam mencapai tujuan pengendalian keuntungan, diperlukan informasi mengenai standart penyimpangan laba kotor yang disajikan kepada manajemen untuk dipakai sebagai dasar penentuan sebab-sebab terjadinya penyimpangan laba kotor.

Informasi mengenai penyebab terjadinya penyimpangan ini dapat dipakai untuk menilai prestasi manajer yang bertanggung jawab atas terjadinya penyimpangan tersebut.

Perhitungan standart penyimpangan laba kotor dapat dilihat pada tabel 25 berikut ini.



Tabel 25. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Perhitungan Standart Penyimpangan Laba Kotor

Tahun 1997 – 2001

Dalam Rupiah

Tahun	Laba Kotor sesungguhnya (Xi)	Laba kotor dianggarkan (\bar{X})	$Xi - \bar{X}$	$(Xi - \bar{X})^2$
1997	3.117.880.075	2.468.750.000	649.130.075	421.369.854.700.000
1998	7.986.639.800	6.480.000.000	1.506.639.800	2.269.963.487.000
1999	5.158.349.520	4.044.000.000	1.114.349.520	1.241.774.853.000
2000	3.482.806.170	5.936.000.000	-2.543.193.830	6.018.159.968.000
2001	3.797.620.000	4.255.000.000	457.380.000	2.091.964.644
Jumlah	23.543.295.570	23.183.750.000	6.180.693.225	12.043.232.810

Sumber data: 20, 21, 22, 23, 24 data diolah.

Berdasarkan tabel 25 dapat dicari standart penyimpangan laba kotornya yaitu sebesar:

$$\begin{aligned}\delta &= \sqrt{\frac{12.043.232.810}{5-1}} \\ &= \sqrt{301.080.820} \\ &= 1.735.168.062\end{aligned}$$

4.6.3 Koefisien Variasi

$$U = \frac{1}{5} (23.183.750.000) = 463.675.000$$

$$\begin{aligned}KV &= \pm \frac{\bar{V}}{u} \times 100\% \\ &= \frac{1.735.168.062}{463.675.000} \times 100\% \\ &= 37,43\%\end{aligned}$$

Sehingga diketahui bahwa:

1. Batas atas toleransi penyimpangan laba kotor = +37,43 %
2. Batas bawah toleransi penyimpangan laba kotor = -37,43 %

Untuk mengetahui prosentase penyimpangan laba kotor yang dapat diterima maupun tidak, dapat dilihat pada tabel 26 berikut ini:

Tabel 26. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Presentase Penyimpangan Laba Kotor

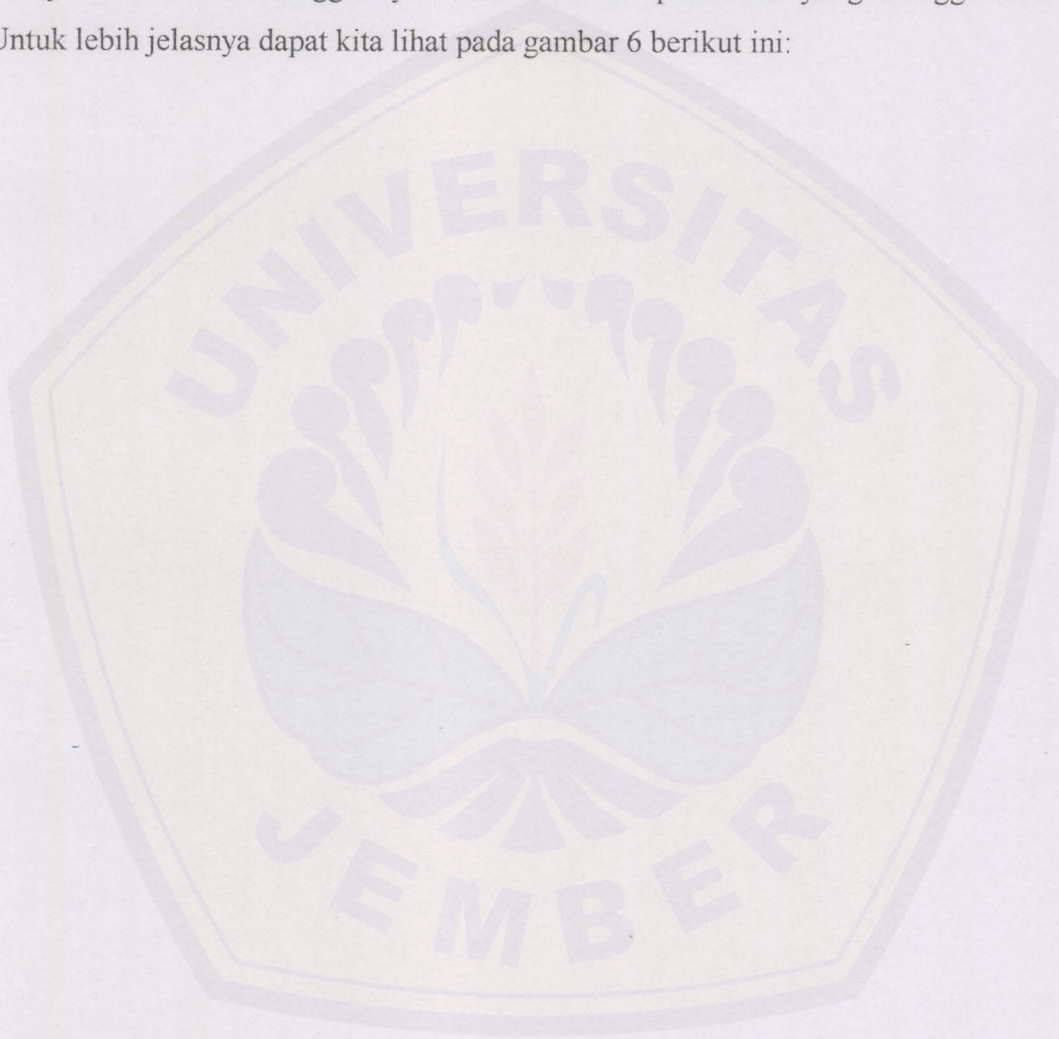
Tahun 1997 – 2001

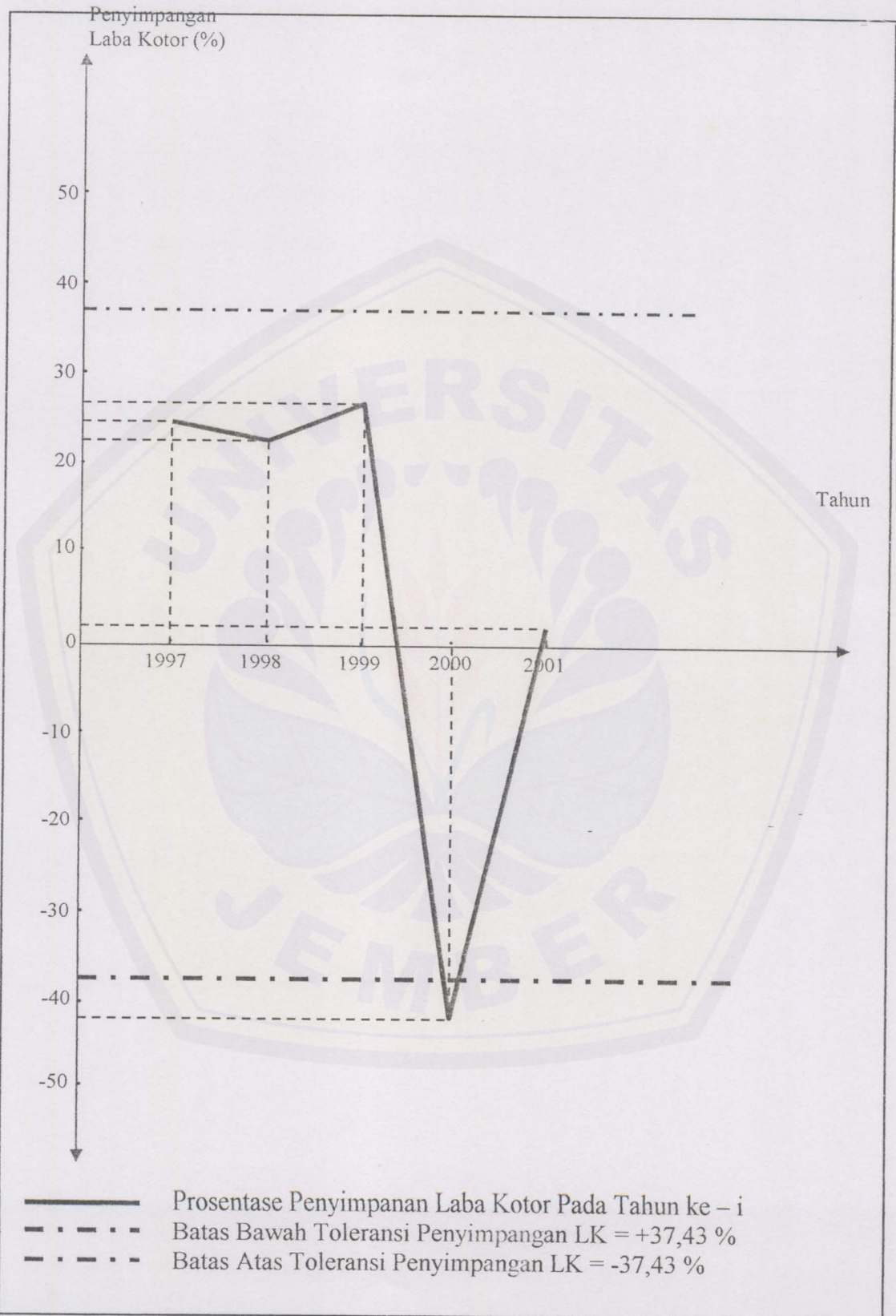
Tahun	Total penyimpangan (%)	Koefisien Varians (%)	Keterangan
1997	26,29	$\pm 37,43$	Dapat diterima
1998	23,26	$\pm 37,43$	dapat diterima
1999	27,50	$\pm 37,43$	Dapat diterima
2000	-41,32	$\pm 37,43$	Tidak dapat diterima
2001	0,193	$\pm 37,43$	Dapat diterima

Sumber data: tabel 20,21,22,23, 24 data diolah

Apabila total penyimpangan lebih besar keatas (+) atau lebih besar kebawah (-) maka total penyimpangan tersebut dapat diterima.

Dari tabel 26 dapat disimpulkan bahwa penyimpangan yang tidak dapat diterima terjadi pada tahun 2000, dimana penyimpangan itu bersifat tidak menguntungkan artinya laba kotor sesungguhnya lebih kecil dari pada laba yang dianggarkan. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada gambar 6 berikut ini:





Gambar 6: Grafik Penyimpangan
Sumber data: tabel 26, data diolah

Berdasarkan gambar grafik diatas dapat dilihat bahwa titik persentase penyimpangan masih dalam batas toleransi kecuali pada tahun 2000 yang melewati batas bawah dari pada daerah toleransi. Hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2000 tersebut penyimpangan tidak dapat diterima lagi, sehingga perlu dianalisis lebih lanjut dengan mencari penyebab terjadinya penyimpangan tersebut melalui analisis selisih (Varians).

4.6.4 Analisis Faktor-Faktor Penyebab Penyimpangan Laba Kotor

penyimpangan laba kotor pada tahun 2000 sebesar Rp. 2.453.830 bersifat tidak menguntungkan. Hal ini perlu dianalisis lebih lanjut agar dapat diketahui faktor – faktor yang mengakibatkan terjadinya penyimpangan tersebut. Dengan demikian diharapkan pimpinan perusahaan dapat mengetahui bagian yang efisien yang perlu dipertahankan dan dikembangkan guna meningkatkan kualitas produk yang diproduksinya. Sedang untuk yang tidak atau belum efisien dapat segera diambil langkah yang tepat untuk memperbaikinya.

Adapun faktor – faktor yang menyebabkan timbulnya penyimpangan laba kotor tersebut adalah satu atau kombinasi dari faktor – faktor sebagai berikut:

- a. Harga Jual
- b. Harga Pokok Penjualan
- c. Volume Penjualan

Analisis faktor – faktor penyebab timbulnya penyimpangan laba kotor yang tidak dapat diterima total dari berbagai jenis nama produk, pada tahun 2001 digunakan analisis selisih. Yang dapat dilihat pada tabel 27 berikut ini.

Tabel 27. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Laba Kotor Berdasarkan Unit Sesungguhnya Atas Harga Jual dan HPP Dianggarkan
 Tahun 2000

No	JENIS CERUTU	VOIUME. PENJUJUALAN (Batang)	PENJUJUALAN		HPP		LABA KOTOR	
			Hrg/Btg	JML	Biaya/Btg	JML	Hrg/Btg	JML
1	Soft Filter	2.961.328	1.100	3.257.460.800	570	1.687.956.960	530	1.569.903.840
2	Long Filter	3.379.293	1.600	5.406.868.800	900	3.041.363.700	700	2.365.505.101
	Jumlah	6.340.621		8.664.309.600		4.729.320.660	620,60	3.935.408.940

Sumber: Tabel 5,6,7, data diolah

Berdasarkan tabel 13,18,27 dan lampiran 1, dapat dicari harga jual, Selisih harga pokok penjualan dan selisih volume penjualannya sebagai berikut :

1. Selisih Harga Jual

Penjualan yang sesungguhnya (tabel 13)	8.212.126.830
Kualitas penjualan sesungguhnya dengan harga dianggarkan (tabel 27)	<u>8.664.329.600</u> -
Selisih Harga jual (tidak menguntungkan)	452.202.770

(S. Munawir, 1996 : 218)

2. Selisih Harga Pokok Penjualan

HPP yang sesungguhnya (tabel 13)	4.729.320.660
Kualitas penjualan sesungguhnya dengan HPP dianggarkan (tabel 27)	<u>4.729.320.660</u> -
Selisih Harga jual (tidak menguntungkan)	0

(S. Munawir, 1996 : 219)

3. Selisih Volume

Pengaruh perubahan volume terhadap laba terdiri dari 2 macam, yaitu selisih volume penjualan dan selisih volume biaya. Selisih tersebut dapat dicari dengan menggunakan:

Kwantitas penjualan sesungguhnya - atas harga dianggarkan (tabel 27)	8.664.329.600 -
Penjualan dianggarkan (tabel 18)	<u>13.100.000.000</u>
Selisih Harga jual (tidak menguntungkan)	4.435.670.400
Kwantitas penjualan sesungguhnya - atas HPP dianggarkan (tabel 27)	4.729.320.660
HPP dianggarkan (tabel 27)	<u>7.164.000.000</u> -
Selisih Harga jual (tidak menguntungkan)	<u>2.434.679.340</u> -
Selisih Volume/netto (tidak menguntungkan)	2.000.991.060

(S. Munawir, 1996 : 232)

Selisih antara netto perlu dianalisis lebih lanjut untuk mendapatkan selisih total volume penjualan dan selisih komposisi penjualan :

a) Selisih Total Volume Penjualan

Penjualan dianggarkan (tabel 18)	13.100.000.006	
HPP dianggarkan (tabel 18)	<u>7.164.000.000</u>	-
Selisih		5.936.000.000
Kuantitas penjualan sesungguhnya atas laba kotor rata-rata dianggarkan		<u>3.961.873.626</u>
Selisih total volume penjualan (tidak menguntungkan)		1.974.126.374

b) Selisih Komposisi Penjualan

Kualitas Penjualan sesungguhnya - Atas harga jual dianggarkan (tabel 18)	8.664.329.600	
kuantitas Penjualan sesungguhnya - atas HPP dianggarkan (tabel 18)	<u>4.729.320.660</u>	-
Selisih		3.935.008.940
Kuantitas penjualan sesungguhnya atas laba kotor rata-rata dianggarkan		<u>3.961.873.626</u>
Selisih komposisi penjualan (tidak menguntungkan)		-26.864.686

(S. Munawir, 1996 : 232 – 233)

Berdasarkan perhitungan diatas, selisih total volume penjualan menunjukkan angka yang paling besar, yaitu Rp. 2.000.991.060. dengan demikian berarti faktor timbulnya penyimpangan laba kotor yang tidak dapat diterima pada tahun 2000 adalah volume penjualannya.

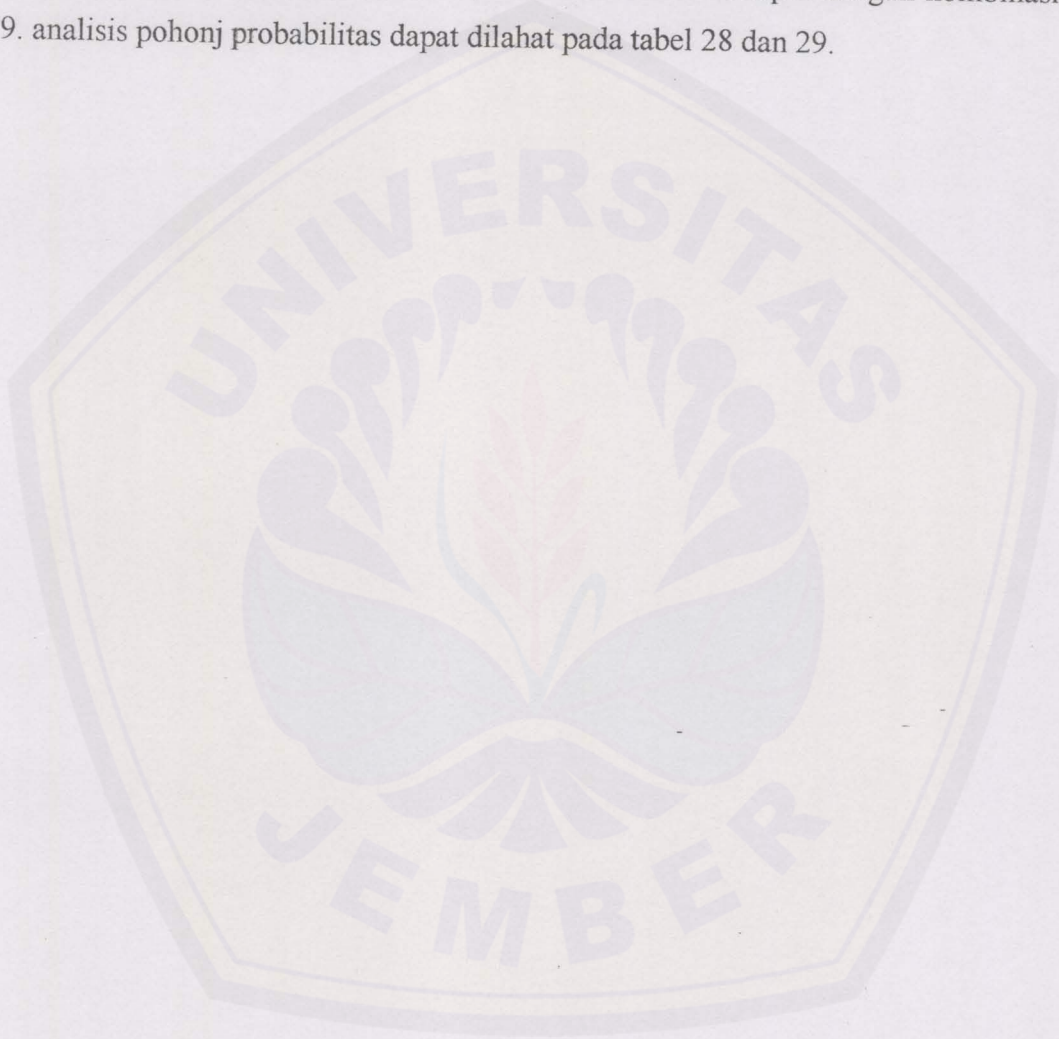
4.7 Perencanaan Laba Kotor Akibat dari Penyebab penyimpangan Laba Kotor

4.7.1 Analisis Pohon Probabilitas

Setelah data-data yang dibutuhkan diperoleh, data tersebut digunakan pada analisis berikutnya yaitu analisis pohon probabilitas, untuk menentukan probabilitas terdapat pada faktor penyebab penyimpangan laba kotor yaitu volume penjualan. Laba kotor yang tidak dapat diterima digunakan untuk menentukan laba kotor yang bersifat probabilistik. Dan laba kotor yang bersifat probabilistik tersebut mempunyai tiga macam kemungkinan yaitu rendah, sedang dan tinggi,

sehingga cabang yang ada pada pohon probabilitas berjumlah $3 \times 3 = 9$ cabang. Simbol probabilitas penjualan sama dengan simbol probabilitas bersama yaitu (P).

Laba kotor yang diharapkan setiap kombinasi yang diperoleh dari perkalian antara laba kotor dikalikan dengan probabilitas bersama. Laba kotor yang diharapkan setiap kombinasi yaitu kombinasi 1 sampai dengan kombinasi 9. analisis pohonj probabilitas dapat dilihat pada tabel 28 dan 29.



Tabel 28. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Analisis Pohon Probabilitas
 Cerutu Jenis Soft Filter

Harga Jual @ Rp. 1.050	Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor	Prob. Bersama Laba Kotor	Kombinasi	Laba Kotor yang diharapkan
Penjualan Rendah R	1.836.023.360	1.717.570.240	0	1	0
3.553.593.600 S	1.836.023.360	1.717.570.240	0	2	0
P = 0,25 T	1.836.023.360	1.717.570.240	0	3	0
Penjualan Sedang R	4.750.498.900	4.444.015.100	0,75	4	3.333.011.325
9.194.514.000 S	4.750.498.900	4.444.015.100	0,75	5	3.333.011.325
P = 0,50 T	4.750.498.900	4.444.015.100	0,75	6	3.333.011.325
Penjualan Tinggi R	7.429.552.380	6.950.226.420	0,25	7	1.737.556.605
14.379.778.800 S	7.429.552.380	6.950.226.420	0,25	8	1.737.556.605
P = 0,25 T	7.429.552.380	6.950.226.420	0,25	9	1.737.556.605
Jumlah					15.211.703.790

Sumber Data: Lampiran 13, 15 data diolah

Tabel 29. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Analisis Pohon Probabilitas
 Cerutu Jenis long Filer

Harga Jual @ Rp. 1.050		Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor	Prob. Bersama Laba Kotor	Kombinasi	Laba Kotor yang diharapkan
Penjualan Rendah	R	3.548.257.650	2.365.505.100	0	1	0
	S	3.548.257.650	2.365.505.100	0	2	0
P = 0,25	T	3.548.257.650	2.365.505.100	0	3	0
	R	9.399.841.500	6.266.561.000	0,75	4	4.699.920.750
Penjualan Sedang	S	9.399.841.500	6.266.561.000	0,75	5	4.699.920.750
	T	9.399.841.500	6.266.561.000	0,75	6	4.699.920.750
P = 0,50	R	13.670.779.500	9.113.853.000	0,25	7	2.278.463.250
	S	13.670.779.500	9.113.853.000	0,25	8	2.278.463.250
Penjualan Tinggi	T	13.670.779.500	9.113.853.000	0,25	9	2.278.463.250
P = 0,25						
Jumlah						20.935.152.000

Sumber data: Lampiran 14, 16 data diolah

4.7.2 Penyusunan Perencanaan Laba Kotor

Penyusunan perencanaan laba kotor untuk setiap jenis produk dapat dilakukan setelah diadakan perhitungan analisis pohon probabilitas, dan diketahui laba kotor yang diharapkan dari masing-masing faktor yang mempengaruhi laba kotor.

Penyusunan perencanaan laba kotor dapat dilihat pada tabel 30 dibawah ini:

Tabel 30. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
Perencanaan Laba Kotor Tahun 2002
(Dalam Rupiah)

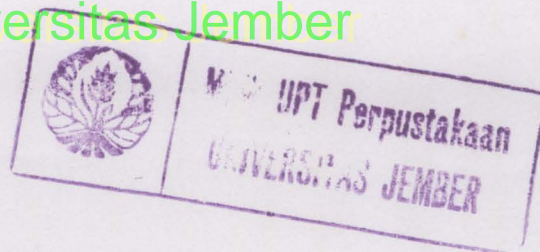
No	Jenis Cerutu	Penjualan	HPP	Laba Kotor
1	Soft Filler	31.472.490.600	16.260.766.560	15.211.703.790
2	Long Filler	52.337.880.000	31.267.728.000	20.935.152.000
Jumlah		83.810.370.600	47.528.494.560	36.146.855.790

Sumber data: Lampiran 17, 18, data diolah.

Berdasar Tabel 30 dapat diketahui bahwa perencanaan laba kotor sebesar Rp 36.146.855.790, sehingga total penyimpangan laba kotornya tidak boleh melebihi $\pm 37,47\%$ dari laba kotor atau sebesar .

$$= 37,47\% \times \text{Rp } 36.146.855.790$$

$$= \text{Rp } 13.529.768.120$$



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Simpulan yang dapat diambil berdasarkan hasil analisis data pada Bab IV adalah sebagai berikut.

1. Batas toleransi penyimpangan laba kotor

Besarnya batas toleransi penyimpangan laba kotor yang terjadi pada Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember adalah sebesar $\pm 37,43 \%$, dari laba kotor yang dianggarkan. Atau dengan kata lain bahwa batas atas toleransi penyimpangan laba kotor sebesar $+37,43\%$, sedangkan batas bawah toleransi penyimpangan laba kotornya sebesar $- 37,43 \%$.

2. Penyebab terjadinya penyimpangan laba kotor

Penyebab terjadinya laba kotor yang tidak dapat di terima pada tahun 2000 adalah selisih volume penjualan, karena mempunyai angka yang tidak menguntungkan paling besar yaitu sebesar Rp 2.000.991.060. Selisih volume ini terdiri dari selisih total volume penjualan sebesar Rp. 1.974.126,374 dan selisih komposisi penjualan sebesar Rp. 26.864.686.

3. Perencanaan laba kotor akibat dari penyimpangan laba kotor yang dapat dicapai pada periode yang akan datang (2002) pada masing – masing produk adalah sebagai berikut.

a. Cerutu jenis Soft Filler

Penjualan pada kondisi yang paling mungkin, perusahaan akan memperoleh laba kotor yang diharapkan dari cerutu jenis ini sebesar Rp. 15.211.703.790

b. Cerutu jenis Long Filler

Penjualan pada kondisi yang paling mungkin, perusahaan akan memperoleh laba kotor yang diharapkan dari cerutu jenis ini sebesar Rp. 20.935.152.000.

Maka dapat diketahui bahwa perencanaan laba kotor total yang diharapkan atau direncanakan untuk tahun 2002 sebesar Rp. 36.146.855.790.


5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dari simpulan data, maka saran yang dapat dikemukakan pada pihak manajemen dalam pengambilan kebijaksanaan terhadap jumlah penyimpangan laba kotor adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan dalam menyusun laba kotornya sebaiknya memperhatikan unsur ketidakpastian permintaan pesanan sehingga pada periode yang akan datang laba kotor yang diharapkan sebesar Rp.36.146.855.790, yaitu untuk jenis cerutu Soft Filler dan Rp. 15.211.703.790 untuk jenis cerutu Long Filler sebesar Rp. 20.935.152.000 dapat sesuai dengan harapan.
2. Perencanaan laba kotor ini sebaiknya dilakukan untuk dijadikan arah kegiatan perusahaan yang pasti, sehingga pada masa yang akan datang tidak terjadi lagi penyimpangan yang terlalu jauh antara laba kotor sesungguhnya dengan laba kotor yang dianggarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anto Dajan, 1991, *pengantar Metode Statistik*, Jakarta: LP3ES
- Bambang Riyanto, 1995, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi 4 Yogyakarta: BPFE
- Basu Swastha, 1995, *Azas-azas Marketing*, Yogyakarta: Liberty
- Gunawan Adi Saputra dan Marwan Asri, 1992, *Anggaran Perusahaan*, Yogyakarta: BPFE
- J. Supranto, 1994, *Statistik Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Erlangga
- Mulyadi, 1991, *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*, Yogyakarta: BPFE
- S. Munawir, 1996, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi 4, Yogyakarta: Liberty
- R.A. Supriyono, 1991, *Akuntansi Manajemen Proses Pengendalian Manajemen*, Yogyakarta, STIE YKPN
-1996, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, Jakarta: Erlangga



Lampiran
(69-86)

Lampiran 1: Kopkar Kartanegara PTPN X (persero) Arjasa Jember

Laba kotor rata-rata dianggarkan atas kuantitas sesungguhnya dianggarkan tahun 2000.

Dasar perhitungan diambil dari tabel 6 dan tabel 18

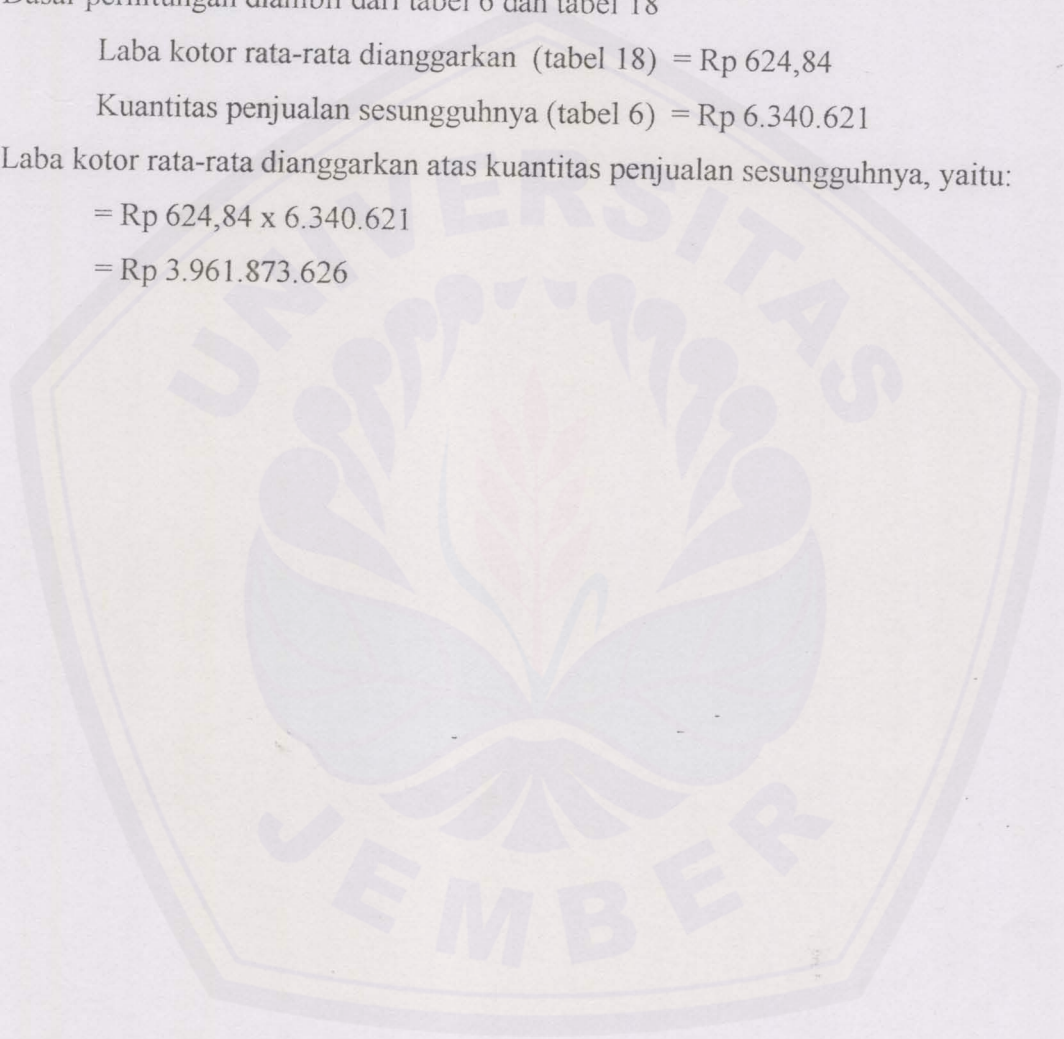
Laba kotor rata-rata dianggarkan (tabel 18) = Rp 624,84

Kuantitas penjualan sesungguhnya (tabel 6) = Rp 6.340.621

Laba kotor rata-rata dianggarkan atas kuantitas penjualan sesungguhnya, yaitu:

= Rp 624,84 x 6.340.621

= Rp 3.961.873.626



Lampiran 2 : Kopkar Kartanegara PTPN X (persero)Arjasa Jember

Perhitungan Standar deviasi Volume penjualan cerutu jenis soft filler tahun 1997-2001

Tahun	Volume penjualan	$(X_i - \bar{X})$	$(X_i - \bar{X})^2$
1997	3.916.473	-604841	3,65833E+11
1998	6.284.538	1763224	3,10896E+12
1999	5.698.611	1177297	1,38603E+12
2000	2.961.328	-1559986	2,43356E+12
2001	3.745.620	-775694	6,01701E+11
Jumlah	22.606.570	0	7,89608E+12

Sumber data: Tabel 6, data diolah

$$\begin{aligned}\bar{X} &= 22.606.570 : 5 \\ &= 4.521.314\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\sigma &= \sqrt{\frac{7,89608E+12}{5-1}} \\ &= 1404997,975\end{aligned}$$

- a. Volume penjualan rendah $4.521.314 - (1404997,975) = 3.116.316,025$
 b. Volume penjualan sedang $4.521.314$
 c. Volume penjualan tinggi $4.521.314 + (1404997,975) = 5.926.311,975$

Lampiran 3 : Kopkar kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember

Perhitungan Standart deviasi Volume penjualan cerutu Jenis Long filler Tahun 1997-2001

Tahun	Volume penjualan (X_i)	$(X_i - \bar{X})$	$(X_i - \bar{X})^2$
1997	4.802.000	- 268.263	71.964.822.559
1998	7.461.800	2.391.537	5.719.451.135.599
1999	5.557.990	487.727	237.878.016.711
2000	3.379.293	- 1.690.970	2.859.378.188.124
2001	4.150.230	- 920.033	846.459.985.063
Jumlah	25.351.313	0	9.735.132.148.055

Sumber data: Tabel 6, data diolah.

$$\bar{X} = 25.351.313 : 5 = 5.070.262,6$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{9.735.132.148.055}{5-1}} = 1.560.058,665$$

- a. Volume penjualan rendah $5.070.262,6 - (1.560.058,665) = 3.510.203,94$
- b. Volume penjualan sedang $5.070.262,6$
- c. Volume penjualan tinggi $5.070.262,6 + (1.560.058,665) = 6.630.321,26$

Lampiran 4:

Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa jember
 Pengelompokan penjualan Cerutu Jenis Soft Filler
 Tahun 2002

Tahun	Penjualan rendah $X_i \leq 3.116.316,025$	Penjualan sedang $3.116.316,025 \leq X_i \leq 4.521.314$	penjualan tinggi $X_i \geq 5.926371975$
	penjualan	penjualan	penjualan
1997	-	3.916.473	-
1998	-	-	6.284.538
1999	-	-	5.698.611
2000	2.961.328	-	-
2001	-	3.745.620	-
Jumlah	2.691.328	7.662.093	11.983.149
Penjualan Per tahun	2.691.328	7.662.093	11.983.149

Sumber data: lampiran 2, data diolah

Lampiran 5:

Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa jember
 Pengelompokan penjualan Cerutu Jenis LongFiller
 Tahun 2002

Tahun	Penjualan rendah $X_i \leq 3.510.203,94$	Penjualan sedang $3.510.203,94 \leq X_i \leq 5.070.262,6$	penjualan tinggi $X_i \geq 6.63032126$
	penjualan	penjualan	penjualan
1997	-	4.802.000	-
1998	-	-	7.461.800
1999	-	-	5.557.990
2000	3.379.293	-	-
2001	-	4.150.230	-
Jumlah	3.379.293	8.952.230	13.019.790
Penjualan Per tahun	3.379.293	8.952.230	13.019.790

Sumber data: lampiran 2, data diolah

Lampiran 6 : Kopkar kartanegara PTPN X (PERSERO) Arjasa Jember
 Perhitungan Standart deviasi Laba kotor sesungguhnya
 Cerutu jenis Soft Filler
 Tahun 1997-2001

Tahun	Laba kotor sesungguhnya (Xi)	$(Xi - \bar{X})$	$(Xi - \bar{X})^2$
1997	1.077.030.075	-976.021.012	9,52617E+17
1998	3.770.772.800	1.717.721.713	2,95057E+18
1999	1.823.555.520	-229.495.567	5,26682E+16
2000	1.421.437.440	-631.613.647	3,98936E+17
2001	2.172.459.600	119.408.513	1,42584E+16
Jumlah	10.265.225.435	0	4.369.047.306.503.320.000

Sumber data: Tabel 20,21,22,23,24,data diolah

$$\bar{X} = 10.265.225.435 : 5$$

$$= 2.053.051.087$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{4.369.047.306.503.320.000}{5-1}} = 1.560.058,665$$

- a. Volume penjualan rendah $5.070.262,6 - (1.560.058,665) = 3.510.203,94$
- b. Volume penjualan sedang $5.070.262,6$
- c. Volume penjualan tinggi $5.070.262,6 + (1.560.058,665) = 6.630.321,26$

Lampiran 8. Kopkar Kertanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Pengelompokan Laba Kotor Sesungguhnya
 Jenis Soft Filter Tahun 2002

Tahun	Penjualan Rendah $xi < 1.007.937.779$		Penjualan Sedang $1.007.937.779 \leq xi \leq 2.053.051.087$		Penjualan Tinggi $xi \geq 3.098.164.395$	
	FR	Penjualan	FR	Penjualan	FR	Penjualan
1997	-	-	1	1.077.030.075	-	-
1998	-	-	-	-	1	3.770.772.800
1999	-	-	1	1.823.555.520	-	-
2000	-	-	1	1.421.437.440	-	-
2001	-	-	-	2.172.459.600	-	-
Jumlah	0	0	3	6.504.482.035	1	3.770.772.800
Laba Kotor Sesungguhnya/Tahun		0		6.504.482.035		3.770.772.800
Probabilitas		0		0,75		0,25

Sumber data : Lampiran 6, data diolah.

Lampiran 9. Kopkar Kertanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Pengelompokan Laba Kotor Sesungguhnya
 Jenis Long Fillter Tahun 2002

Tahun	Penjualan Rendah $xi < 1.896.920.061$		Penjualan Sedang $1.896.920.061 \leq xi \leq 2.831.618.140$		Penjualan Tinggi $xi \geq 3.766.316.219$	
	FR	Penjualan	FR	Penjualan	FR	Penjualan
1997	-	-	1	2.040.850.000	-	-
1998	-	-	-	-	1	4.215.917.000
1999	-	-	1	-	1	3.334.794.000
2000	-	-	1	2.061.368.700	-	-
2001	-	-	-	2.505.161.000	-	-
Jumlah	0	0	3	6.607.379.700	2	-
Laba Kotor Sesungguhnya/Tahun		0		6.607.379.700		7.550.711.000
Probabilitas		0		0,75		0,25

Sumber data : Lampiran 7, data diolah.

Lampiran 10. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

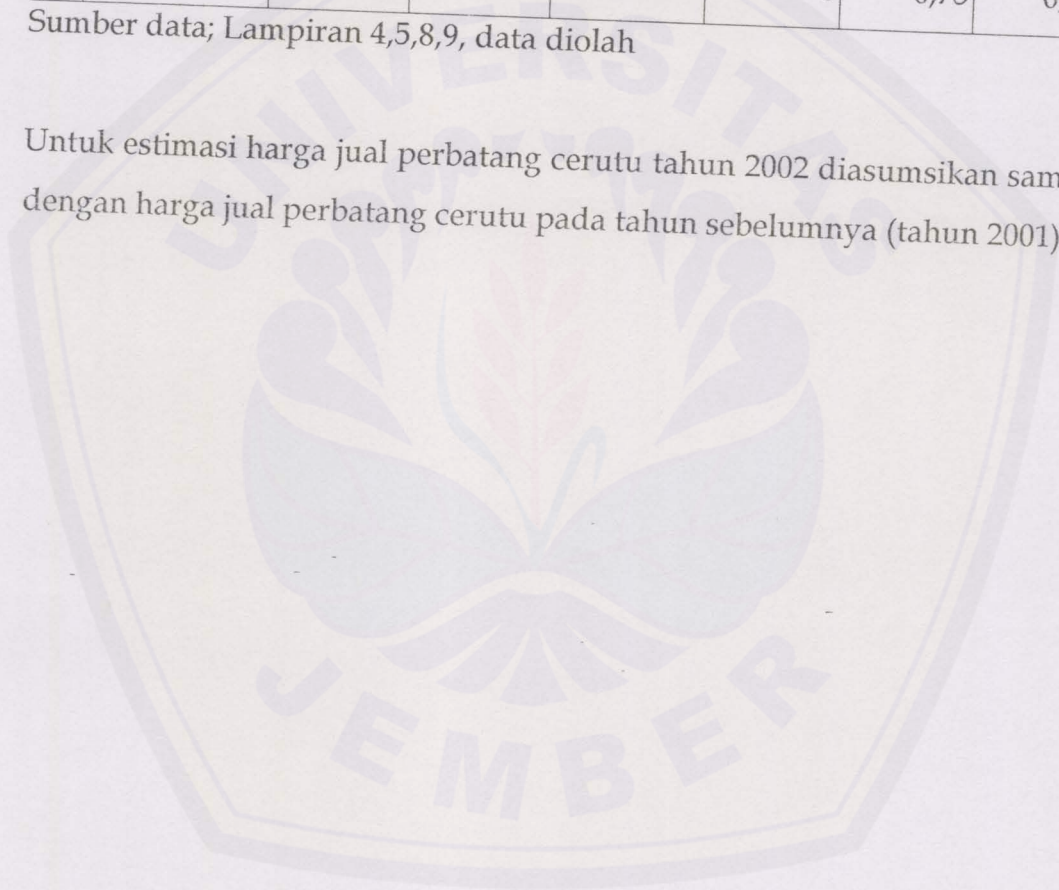
Estimasi penjualan dan probabilitas

Tahun 2002

No	Jenis Cerutu	Volume Penjualan			Probabilitas		
		Rendah	Sedang	Tinggi	Rendah	Sedang	Tinggi
1	Soft Filler	2.691.328	7.662.093	11.983.149	0	0,75	0,25
2	Long Filler	3.379.293	8.952.230	13.019.790	0	0,75	0,25

Sumber data; Lampiran 4,5,8,9, data diolah

Untuk estimasi harga jual perbatang cerutu tahun 2002 diasumsikan sama dengan harga jual perbatang cerutu pada tahun sebelumnya (tahun 2001)



Lampiran 11. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

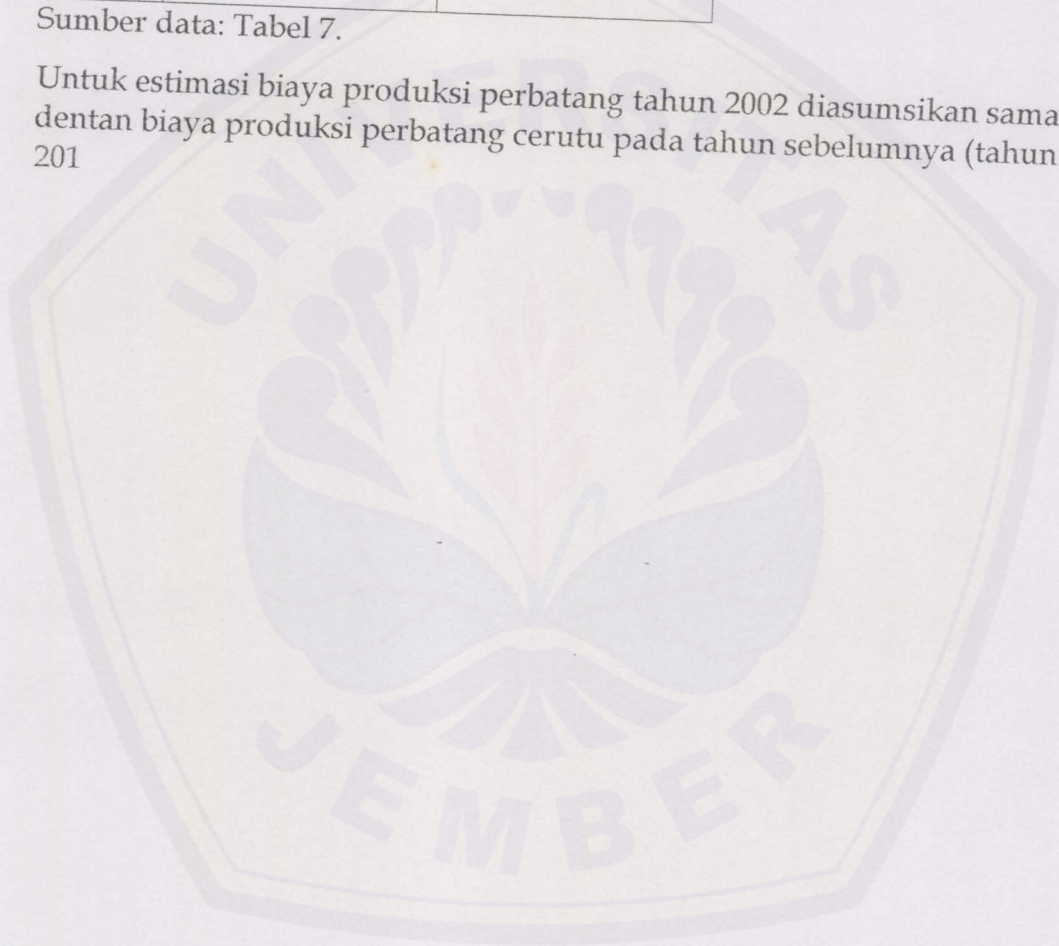
Estimasi harga jual perbatang

Tahun 2002

No	Jenis Cerutu	Jumlah
1	Soft filler	1.200
2	Long Filler	1.750

Sumber data: Tabel 7.

Untuk estimasi biaya produksi perbatang tahun 2002 diasumsikan sama dengan biaya produksi perbatang cerutu pada tahun sebelumnya (tahun 201



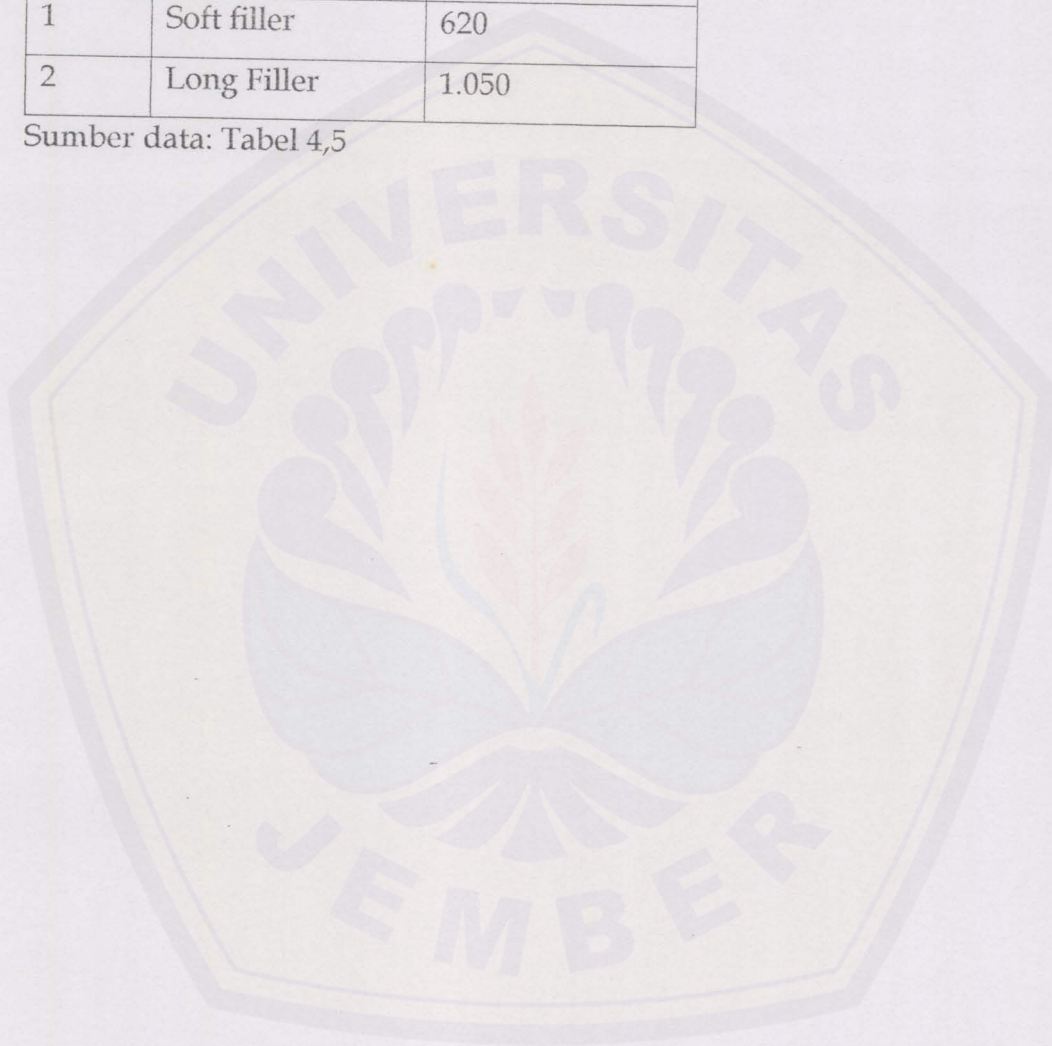
Lampiran 12. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Estimasi harga jual perbatang

Tahun 2002

No	Jenis Cerutu	Jumlah
1	Soft filler	620
2	Long Filler	1.050

Sumber data: Tabel 4,5



Lampiran 13. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Perhitungan nilai tiap – tiap kombinasi

Untuk cerutu jenis Soft Filler

Penjualan

1. Penjualan rendah meliputi:
Kombinasi 1,2,3 = Rp. 2.961.328 x Rp. 1.200 = Rp. 3.553.93.600
2. Penjualan sedang meliputi:
Kombinasi 4,5,6 = Rp. 7.662.095 x Rp. 1.200 = Rp. 9.194.514.000
3. Penjualan tinggi meliputi:
Kombinasi 7,8,9 = Rp. 11.983.149 x Rp. 1.200 = Rp. 14.379.778.800

Harga pokok penjualan

1. Harga pokok penjualan rendah meliputi:
Kombinasi 1,2,3 = Rp. 2.961.328 x Rp. 620 = Rp. 1.836.023.360
2. Harga pokok penjualan sedang meliputi:
Kombinasi 4,5,6 = Rp. 7.662.095 x Rp. 620 = Rp. 4.750.498.900
3. Harga pokok penjualan tinggi meliputi:
Kombinasi 7,8,9 = Rp. 11.983.149 x Rp. 620 = Rp. 7.429.552.380

Sumberdata: lampiran 10,11, 12

Lampiran 14. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember

Perhitungan nilai tiap – tiap kombinasi

Untuk cerutu jenis Long Filler

Penjualan

1. Penjualan rendah meliputi:
Kombinasi 1,2,3 = Rp. 3.379.293 x Rp. 1.750 = Rp. 5.913.762.750
2. Penjualan sedang meliputi:
Kombinasi 4,5,6 = Rp. 8.592.230 x Rp. 1750 = Rp. 15.666.402.500
3. Penjualan tinggi meliputi:
Kombinasi 7,8,9 = Rp. 13.019.790 x Rp. 1750 = Rp. 22.784.632.500

Harga Pokok Penjualan

1. HPP rendah meliputi:
Kombinasi 1,2,3 = Rp. 3.379.293 x Rp. 1.050 = Rp. 3.548.257.650
2. HPP sedang meliputi:
Kombinasi 4,5,6 = Rp. 8.592.230 x Rp. 1.050 = Rp. 9.399.841.500
3. HPP tinggi meliputi:
Kombinasi 7,8,9 = Rp. 13.019.790 x Rp. 1.050 = Rp. 13.670.779.500

Sumber data: Lampiran 10,11,12

Lampiran 15. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Penentuan besarnya laba kotor setiap kombinasi
 Cerutu Jenis Soft Filler (dalam Rupiah)

Kombinasi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Probabilitas	0	0	0	0,75	0,75	0,75	0,25	0,25	0,25
Penjualan	3.553.593.600	3.553.593.600	3.553.593.600	9.194.514.000	9.194.514.000	9.194.514.000	14.379.778.800	14.379.778.800	14.379.778.800
HPP	1.836.023.360	1.836.023.360	1.836.023.360	4.750.489.900	4.750.489.900	4.750.489.900	7.429.552.380	7.429.552.380	7.429.552.380
Laba kotor	1.717.570.240	1.717.570.240	1.717.570.240	4.444.015.100	4.444.015.100	4.444.015.100	6.950.226.420	6.950.226.420	6.950.226.420

Sumber data: Lampiran 10,13, data diolah

Lampiran 16. Kopkar Kartanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember
 Penentuan besarnya laba kotor setiap kombinasi
 Cerutu Jenis Long Filler (dalam Rupiah)

Kombinasi	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Probabilitas	0	0	0	0,75	0,75	0,75	0,25	0,25	0,25
Penjualan	5.913.762.750	5.913.762.750	5.913.762.750	15.666.402.500	15.666.402.500	15.666.402.500	22.784.632.500	22.784.632.500	22.784.632.500
HPP	3.548.257.650	3.548.257.650	3.548.257.650	9.339.841.500	9.339.841.500	9.339.841.500	13.670.779.500	13.670.779.500	13.670.779.500
Laba kotor	2.365.505.100	2.365.505.100	2.365.505.100	6.266.561.000	6.266.561.000	6.266.561.000	9.113.853.000	9.113.853.000	9.113.853.000

Sumber data: Lampiran 10, 13, data diolah

Lampiran 17. Kopkar Kertanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember Penentuan Nilai yang Diharapkan Cerutu Jenis Soft Filter.

Dasar perhitungan di lampiran 15.

Penjualan :

Kombinasi 1	=	$3.553.593.600 \times 0$	= Rp.	0
2	=	$3.553.593.600 \times 0$	= Rp.	0
3	=	$3.553.593.600 \times 0$	= Rp.	0
Kombinasi 4	=	$9.194.514.000 \times 0,75$	= Rp.	6.895.885.500
5	=	$9.194.514.000 \times 0,75$	= Rp.	6.895.885.500
6	=	$9.194.514.000 \times 0,75$	= Rp.	6.895.885.500
Kombinasi 7	=	$14.379.778.800 \times 0,25$	= Rp.	3.594.944.700
8	=	$14.379.778.800 \times 0,25$	= Rp.	3.594.944.700
9	=	$14.379.778.800 \times 0,25$	= Rp.	3.594.944.700
			= Rp.	<u>31.472.490.600</u>

Harga Pokok Penjualan :

Kombinasi 1	=	$1.836.023.360 \times 0$	= Rp.	0
2	=	$1.836.023.360 \times 0$	= Rp.	0
3	=	$1.836.023.360 \times 0$	= Rp.	0
Kombinasi 4	=	$4.750.489.900 \times 0,75$	= Rp.	3.562.867.425
5	=	$4.750.489.900 \times 0,75$	= Rp.	3.562.867.425
6	=	$4.750.489.900 \times 0,75$	= Rp.	3.562.867.425
Kombinasi 7	=	$7.429.552.380 \times 0,25$	= Rp.	1.857.388.095
8	=	$7.429.552.380 \times 0,25$	= Rp.	1.857.388.095
9	=	$7.429.552.380 \times 0,25$	= Rp.	1.857.388.095
			= Rp.	<u>16.260.766.5</u>



Lampiran 18. Kopkar Kertanegara PTPN X (Persero) Arjasa Jember Penentuan Nilai yang Diharapkan Cerutu Jenis Long Filler.

Dasar perhitungan dari lampiran 16

Penjualan :

Kombinasi 1=	$5.913.762.750 \times 0$	= Rp.	0
2=	$5.913.762.750 \times 0$	= Rp.	0
3=	$5.913.762.750 \times 0$	= Rp.	0
Kombinasi 4=	$15.666.402.500 \times 0,75$	= Rp.	11.749.801.175
5=	$15.666.402.500 \times 0,75$	= Rp.	11.749.801.175
6=	$15.666.402.500 \times 0,75$	= Rp.	11.749.801.175
Kombinasi 7=	$22.784.632.500 \times 0,25$	= Rp.	5.696.158.125
8=	$22.784.632.500 \times 0,25$	= Rp.	5.696.158.125
9=	$22.784.632.500 \times 0,25$	= Rp.	5.696.158.125
			<u>Rp. 52.337.880.000</u>

Harga Pokok Penjualan :

Kombinasi 1=	$3.548.257.650 \times 0$	= Rp.	0
2=	$3.548.257.650 \times 0$	= Rp.	0
3=	$3.548.257.650 \times 0$	= Rp.	0
Kombinasi 4=	$9.339.841.500 \times 0,75$	= Rp.	7.004.881.125
5=	$9.339.841.500 \times 0,75$	= Rp.	7.004.881.125
6=	$9.339.841.500 \times 0,75$	= Rp.	7.004.881.125
Kombinasi 7=	$13.670.779.500 \times 0,25$	= Rp.	3.417.694.875
8=	$13.670.779.500 \times 0,25$	= Rp.	3.417.694.875
9=	$13.670.779.500 \times 0,25$	= Rp.	3.417.694.875
			<u>Rp. 31.267.728.00</u>