

# ANALISIS PERUBAHAN LABA KOTOR: Pengukur Aktivitas dalam Perusahaan

*Suryadi Tanudjaja, SE*

Salah satu sasaran utama dari suatu perusahaan adalah laba. Laba bagi perusahaan merupakan hal mutlak yang harus dicapai, karena banyak pihak yang berkepentingan atas laba tersebut, antara lain:

1. Pemilik menuntut diperolehnya dividen.
2. Karyawan perusahaan menginginkan balas jasa maupun fasilitas kerja yang lebih baik.
3. Kreditur menghendaki pengembalian piutang beserta bunganya sesuai dengan perjanjian.
4. Pemerintah perlu menarik pajak atas laba perusahaan untuk digunakan sebagai dana bagi keperluan masyarakat.
5. Manajemen sendiri berkepentingan atas kontinuitas dan perkembangan perusahaan.

## Analisis Perubahan Laba Kotor

Dengan membandingkan perhitungan rugi-laba dari beberapa periode atau dengan membandingkan perhitungan laba kotor yang telah dianggarkan dengan realisasi laba kotor pada tahun berjalan, kita akan mengetahui perubahan dari laba kotor. Dengan menganalisis informasi itu, dapat diketahui sebab-sebab dari perubahan laba kotor tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan).

Pada dasarnya perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai perubahan tersebut, dapat diajukan pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

1. Apa sebabnya penjualan berubah (naik atau turun)?
  - a. Berapa perubahan penjualan yang disebabkan oleh perubahan unit atau volume produk yang dijual?
  - b. Berapa perubahan penjualan yang disebabkan oleh perubahan harga jual produk?
2. Apa sebabnya harga pokok penjualan mengalami perubahan (naik atau turun)?
  - a. Berapa perubahan harga pokok penjualan yang disebabkan oleh berubahnya unit atau volume produk yang dijual?
  - b. Berapa perubahan harga pokok penjualan yang disebabkan oleh berubahnya biaya atau harga pokok per unit?

Perubahan laba kotor, baik kenaikan atau penurunan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai

pengukur kegiatan bagian penjualan, karena hal itu disebabkan oleh faktor ekstern perusahaan. Lain halnya dengan perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan unit atau volume produk yang dijual, karena hal itu mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Bila unit atau volume yang dijual meningkat, itu berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif dan sebaliknya bila unit atau volume yang dijual menurun, itu berarti bagian penjualan kurang aktif.

Sedangkan penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan dapat dipergunakan sebagai ukuran bagian produksi, karena hal itu menunjukkan kemungkinan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien atau adanya pemborosan yang dilakukan bagian produksi. Dan atas data ini kepala bagian produksi dapat ditanya atau diminta pertanggungjawabannya tentang sebab-sebab perubahan tersebut. Namun demikian tidak bisa dipastikan bahwa bagian produksi telah bekerja tidak efisien, karena bisa saja kenaikan harga pokok tersebut disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan perusahaan.

Agar dapat memberikan gambaran yang lebih jelas tentang perubahan yang terjadi dalam laba kotor, maka berikut ini disajikan kasus kecil sebagai contoh:

### Eric & Co. Laporan Perhitungan Rugi-Laba Tahun 1994 dan 1995

Keterangan	1994	1995	Kenaikan
Penjualan Bersih	Rp 1.600.000,-	Rp 2.025.000,-	Rp 425.000,-
Harga Pokok	Rp 1.000.000,-	Rp 1.237.500,-	Rp 237.500,-
Laba Kotor	Rp 600.000,-	Rp 787.500,-	Rp 187.500,-
Unit Penjualan	4.000	4.500	500
Harga Jual	Rp 400,-	Rp 450,-	Rp 50,-
Harga Pokok	Rp 250,-	Rp 275,-	Rp 25,-

Dari data di atas, jika tahun 1995 dibandingkan dengan tahun 1994, maka data tersebut menunjukkan adanya kenaikan dalam penjualan bersih sebesar Rp 425.000,- dan kenaikan dalam Harga Pokok sebesar Rp 237.500,- sehingga mengakibatkan kenaikan laba kotor sebesar Rp 187.500,-.

Pertanyaan yang timbul apa sebenarnya yang mengakibatkan kenaikan tersebut? Untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut kita harus melakukan analisis dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Langkah 1: Menghitung Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan penjualan yang terdiri dari: faktor unit penjualan dan faktor harga jual

a. Faktor unit penjualan

Unit penjualan 1995 x harga jual 1994	Rp 1.800.000,-
Penjualan 1994 (merupakan standar)	Rp 1.600.000,-
	-----
Kenaikan Penjualan karena faktor unit penjualan	Rp 200.000,-
	=====

b. Faktor harga jual

Penjualan 1995	Rp 2.025.000,-
Unit penjualan 1995 x harga jual 1994	Rp 1.800.000,-
	-----
Kenaikan Penjualan karena faktor harga jual	Rp 225.000,-
	=====

Langkah 2: Menghitung Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh faktor harga pokok yang terdiri: faktor unit penjualan dan faktor biaya

a. Faktor unit penjualan

Unit penjualan 1995 x harga pokok per unit 1994	Rp 1.125.000,-
Harga pokok 1994 (merupakan standar)	Rp 1.000.000,-
	-----
Kenaikan harga pokok karena faktor unit penjualan	Rp 125.000,-
	=====

b. Faktor biaya

Harga pokok penjualan 1995	Rp 1.237.500,-
Unit penjualan 1995 x harga pokok per unit 1994	Rp 1.125.000,-
	-----
Kenaikan harga pokok karena faktor biaya	Rp 112.500,-
	=====

Dari hasil perhitungan tersebut di atas dapat dibuat Laporan Perubahan Laba Kotor Eric & Co sebagai berikut:

**Eric & Co.**

**Laporan Perubahan Laba Kotor 1994 dan 1995**

1. Kenaikan penjualan disebabkan oleh:	
a. Kenaikan karena faktor unit penjualan	Rp 200.000,-
b. Kenaikan karena faktor harga jual	Rp 225.000,-
	-----
	+
	Rp 425.000,-
2. Kenaikan harga pokok disebabkan oleh:	
a. Kenaikan karena faktor unit penjualan	Rp 125.000,-
b. Kenaikan karena faktor biaya	Rp 112.500,-
	-----
	+
	Rp 237.500,-
	-----
Kenaikan laba kotor	Rp 187.500,-
	=====

Kenaikan dalam hal penjualan yang disebabkan oleh kenaikan unit penjualan tanpa terjadi kenaikan harga jual hanyalah sebesar

Rp 200.000,- yaitu:  $500 \times \text{Rp } 400$  (walaupun jumlah itu bukan merupakan jumlah total akibat dari perubahan unit penjualan). Sedangkan yang Rp 25.000,- selisih antara Rp 225.000,- dikurangi Rp 200.000,- yaitu merupakan kenaikan penjualan sebagai hasil gabungan antara kenaikan unit penjualan dan kenaikan harga jual.

Kenaikan disebabkan oleh faktor penjualan sebesar Rp 425.000,- dapat pula dilakukan analisis mengenai faktor-faktor penyebab perubahan tersebut dengan cara sebagai berikut:

a. Kenaikan karena faktor unit penjualan:

Kenaikan penjualan karena kenaikan unit penjualan tanpa terjadi kenaikan harga jual:

Kenaikan unit penjualan	500
Harga jual 1994	Rp 400,-
	-----
	x
Kenaikan penjualan karena faktor unit penjualan	Rp 200.000,-

b. Kenaikan karena faktor harga jual:

Kenaikan penjualan karena kenaikan harga jual, tanpa terjadi kenaikan unit penjualan:

Kenaikan harga jual unit penjualan tahun 1994	Rp 50,-
	4.000
	-----
	x
Kenaikan penjualan karena faktor harga jual	Rp 200.000,-

c. Kenaikan karena faktor unit penjualan dan harga:

Kenaikan harga jual dikalikan dengan kenaikan unit penjualan = $\text{Rp } 50,- \times 500$	Rp 25.000,-
	-----
Dengan demikian jumlah kenaikan penjualan seluruhnya	Rp 425.000,-
	=====

Kenaikan disebabkan oleh faktor harga pokok sebesar Rp 237.500,- dapat pula dilakukan analisis mengenai faktor-faktor penyebab perubahan tersebut dengan cara sebagai berikut:

a. Kenaikan karena faktor unit penjualan:

Kenaikan harga pokok karena kenaikan unit penjualan, tanpa terjadi kenaikan harga pokok per unit:

kenaikan unit penjualan	500
Harga pokok 1994	Rp 250,-
	-----
	x
Kenaikan karena faktor unit penjualan	Rp 125.000,-

b. Kenaikan karena faktor biaya (harga pokok):

Kenaikan harga pokok karena kenaikan harga pokok per unit, tanpa terjadi kenaikan unit penjualan:

Kenaikan harga pokok per unit Unit penjualan tahun 1994	Rp 25,-
	4.000
	-----
	x
Kenaikan karena faktor biaya	Rp 100.000,-

c. Kenaikan karena faktor unit penjualan dan biaya:

Kenaikan harga pokok per unit dikalikan dengan kenaikan unit penjualan = $\text{Rp } 25,- \times 500$	Rp 12.500,-
	-----
Dengan demikian jumlah kenaikan harga pokok seluruhnya	Rp 237.500,-
	=====

Dalam penyajiannya agar pihak manajemen dan pihak-pihak lain mengetahui faktor-faktor apa saja yang mengalami perubahan serta apa saja yang mengakibatkan perubahan tersebut (kenaikan atau penurunan), biasanya laporan tersebut dibuat sebagai berikut:

**Eric & Co.**  
**Laporan Perubahan dalam Penjualan, Harga Pokok dan Laba Kotor Tahun 1994 dan 1995**

Keterangan	Penjualan	Harga Pokok	Laba Kotor
Tahun 1995	Rp 2.025.000,-	Rp 1.237.500,-	Rp 787.500,-
Tahun 1994	Rp 1.600.000,-	Rp 1.000.000,-	Rp 600.000,-
Kenaikan	Rp 425.000,-	Rp 237.500,-	Rp 187.500,-

Kenaikan dan Penurunan\* disebabkan oleh:

Keterangan	Penjualan	Harga Pokok	Laba Kotor
Faktor unit penjualan	Rp 200.000,-	Rp 125.000,-	Rp 75.000,-
Faktor harga jual	Rp 200.000,-	-	Rp 200.000,-
Faktor biaya/H. pokok	-	Rp 100.000,-	Rp 100.000,-*
Faktor unit penjualan dan harga jual	Rp 25.000,-	-	Rp 25.000,-
Faktor unit penjualan dan biaya	-	Rp 12.500,-	Rp 12.500,-*
Jumlah seluruhnya	Rp 425.000,-	Rp 237.500,-	Rp 187.500,-

Analisis perubahan dalam penjualan, harga pokok dan laba kotor semacam itu dapat pula dilakukan terhadap beberapa produk, misalnya Eric & Co di samping menjual produk X yang datanya seperti perhitungan di atas, juga menjual produk Y yang datanya sebagai berikut:

**Eric & Co.**  
**Laporan Perhitungan Rugi-Laba Tahun 1994 dan 1995**

Keterangan	1994	1995	Kenaikan/ Penurunan*
Penjualan Bersih	Rp 1.681.000,-	Rp 1.615.000,-	Rp 66.000,-*
Harga Pokok	Rp 1.271.000,-	Rp 1.216.000,-	Rp 55.000,-*
Laba Kotor	Rp 410.000,-	Rp 399.000,-	Rp 11.000,-*
Unit Penjualan	4.000	3.800	200*
Harga Jual	Rp 410,-	Rp 425,-	Rp 15,-
Harga Pokok	Rp 310,-	Rp 320,-	Rp 10,-

Dengan menggunakan prosedur analisis yang sama seperti untuk barang X, maka untuk barang Y dapat juga disusun Laporan Perubahan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor.

Dari kedua laporan tersebut dapat disusun suatu laporan yang dikombinasikan atau laporan gabungan sebagai berikut:

**Eric & Co.**  
**Laporan Perubahan dalam Penjualan, Harga dan Laba Kotor per Barang dan Totalnya 1994 dan 1995**

Keterangan	Produk X	Produk Y	Total
Kenaikan-penurunan* dalam penjualan:			
- Faktor unit penjualan	Rp 200.000,-	Rp 82.000,-*	Rp 118.000,-
- Faktor harga jual	Rp 200.000,-	Rp 60.000,-	Rp 260.000,-
- Faktor unit penjualan dan harga jual	Rp 25.000,-	Rp 3.000,-*	Rp 22.000,-
Jumlah	Rp 425.000,-	Rp 25.000,-*	Rp 400.000,-
Kenaikan-penurunan* dalam harga pokok:			
- Faktor unit penjualan	Rp 125.000,-	Rp 62.000,-*	Rp 63.000,-
- Faktor biaya	Rp 100.000,-	Rp 40.000,-	Rp 140.000,-
- Faktor unit penjualan dan biaya	Rp 12.500,-	Rp 2.000,-*	Rp 10.500,-
Jumlah	Rp 237.500,-	Rp 24.000,-*	Rp 213.500,-
Kenaikan-penurunan* dalam laba kotor			
	Rp 187.500,-	Rp 1.000,-*	Rp 186.500,-

**Analisis Melalui Anggaran**

Dalam contoh pertama, analisis terhadap perubahan laba kotor dilakukan dengan cara membandingkan laporan rugi-laba dari dua periode, yaitu laporan rugi-laba periode tahun berjalan dengan laporan rugi-laba periode sebelumnya. Permasalahan yang mungkin timbul adalah bahwa laporan rugi-laba periode sebelumnya yang dipakai sebagai dasar untuk perbandingan belum tentu menunjukkan hasil operasi perusahaan secara normal dalam arti paling efisien berdasarkan kondisi perusahaan yang bersangkutan.

Kalau hal itu terjadi berarti hasil analisis yang dilakukan kurang memberikan informasi yang bermanfaat bagi manajemen. Di samping itu tingkat perekonomian dari satu periode ke periode berikutnya sering mengalami perubahan yang mungkin pengaruhnya cukup besar terhadap operasi perusahaan.

Suatu perusahaan pada umumnya sebelum memulai kegiatan operasinya telah menyusun anggaran secara keseluruhan, termasuk anggaran rugi-labanya. Dalam penyusunan anggaran ini telah dilakukan analisis dan pertimbangan-pertimbangan terhadap semua faktor yang akan mempengaruhi operasi perusahaan di masa mendatang, di samping itu di dalam menyusun anggaran ini telah diadakan koordinasi atau sinkronisasi antara bagian-bagian yang ada dalam perusahaan tersebut. Oleh karena itu sebaiknya analisis terhadap perubahan laba kotor dilakukan dengan cara membandingkan antara anggaran rugi-laba dengan realisasinya pada periode yang sama, lebih-lebih jika perusahaan menggunakan sistem standar terhadap biaya-biaya perusahaan.

Untuk memberikan gambaran tentang analisis bagi perusahaan yang menjual lebih dari satu produk dengan menggunakan anggaran sebagai perbandingan, maka berikut ini disajikan data anggaran dan realisasinya dari Ellen & Co untuk tahun 1995:

## Laporan 1

**Ellen & Co.**  
**Anggaran Perhitungan Rugi-Laba Tahun 1995**

Barang	Unit	Penjualan		Harga Pokok		Laba Kotor	
		Harga Jual	Jumlah	Per Unit	Jumlah	Per Unit	Jumlah
X	6.000	Rp 1.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 900,00	Rp 5.400.000,00	Rp 100,00	Rp 600.000,00
Y	5.000	Rp 1.230,00	Rp 6.150.000,00	Rp 1.070,00	Rp 5.350.000,00	Rp 160,00	Rp 800.000,00
Z	4.000	Rp 1.500,00	Rp 6.000.000,00	Rp 1.250,00	Rp 5.000.000,00	Rp 250,00	Rp 1.000.000,00
	15.000	Rp 1.210,00	Rp 18.150.000,00	Rp 1.050,00	Rp 15.750.000,00	Rp 160,00	Rp 2.400.000,00

## Laporan 2

**Ellen & Co.**  
**Realisasi Perhitungan Rugi-Laba Tahun 1995**

Barang	Unit	Penjualan		Harga Pokok		Laba Kotor	
		Harga Jual	Jumlah	Per Unit	Jumlah	Per Unit	Jumlah
X	6.500	Rp 1.050,00	Rp 6.825.000,00	Rp 925,00	Rp 6.012.500,00	Rp 125,00	Rp 812.500,00
Y	4.500	Rp 1.370,00	Rp 6.165.000,00	Rp 1.255,00	Rp 5.647.500,00	Rp 115,00	Rp 517.500,00
Z	3.500	Rp 1.550,00	Rp 5.425.000,00	Rp 1.350,00	Rp 4.725.000,00	Rp 200,00	Rp 700.000,00
	14.500	Rp 1.270,00	Rp 18.415.000,00	Rp 1.130,00	Rp 16.385.000,00	Rp 140,00	Rp 2.030.000,00

## Laporan 3

**Ellen & Co.**  
**Unit Realisasi x Harga/Biaya Menurut Anggaran Tahun 1995**

Barang	Unit	Penjualan		Harga Pokok		Laba Kotor	
		Harga Jual	Jumlah	Per Unit	Jumlah	Per Unit	Jumlah
X	6.500	Rp 1.000,00	Rp 6.500.000,00	Rp 900,00	Rp 5.850.000,00	Rp 100,00	Rp 650.000,00
Y	4.500	Rp 1.230,00	Rp 5.535.000,00	Rp 1.070,00	Rp 4.815.000,00	Rp 160,00	Rp 720.000,00
Z	3.500	Rp 1.500,00	Rp 5.250.000,00	Rp 1.250,00	Rp 4.375.000,00	Rp 250,00	Rp 875.000,00
	14.500	Rp 1.192,07	Rp 17.285.000,00	Rp 1.037,24	Rp 15.040.000,00	Rp 154,83	Rp 2.245.000,00

Berdasarkan anggaran yang telah disusun pada awal periode memperlihatkan bahwa produk Z paling menguntungkan, tetapi berdasarkan realisasi menunjukkan bahwa produk X-lah yang paling menguntungkan. Menurut anggaran, perusahaan merencanakan, dengan produksi dan penjualan sebanyak 15.000 unit akan memperoleh laba kotor sebesar Rp 2.400.000,- yang berarti laba kotor rata-rata per produk sebesar Rp 160,-

Tetapi realisasinya laba kotor rata-rata per produk adalah sebesar Rp 140,- dan laba kotor seluruhnya mengalami penurunan sebesar Rp 370.000,- dibandingkan dengan anggaran (Rp 2.400.000,- – Rp 2.030.000,-).

Pertanyaannya ialah: Apa yang menyebabkan penurunan dari laba kotor tersebut? Untuk dapat menjawabnya perlu dilakukan analisis dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Langkah 1: Menghitung berapa perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan unit penjualan dan harga jual

Penjualan tahun 1995	Rp 18.415.000,-
Unit penjualan 1995 x harga jual anggaran	Rp 17.285.000,-
<hr/>	
Perubahan karena kenaikan harga jual (menguntungkan)	Rp 1.130.000,-
<hr/>	
Unit penjualan x harga jual anggaran	Rp 17.285.000,-
Penjualan menurut anggaran	Rp 18.150.000,-
<hr/>	
Perubahan karena berubahnya unit penjualan (tidak menguntungkan)	Rp 865.000,-

Langkah 2: Menghitung berapa perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan unit penjualan dan harga pokok

Harga pokok 1995	Rp 16.385.000,-
Unit penjualan x harga pokok per unit anggaran	Rp 15.040.000,-
<hr/>	
Perubahan karena kenaikan harga pokok (tidak menguntungkan)	Rp 1.345.000,-
<hr/>	
Unit penjualan x harga pokok per unit anggaran	Rp 15.040.000,-
Harga pokok menurut anggaran	Rp 15.750.000,-
<hr/>	
Perubahan karena berubahnya unit penjualan (menguntungkan)	Rp 710.000,-

Dengan melihat kedua ilustrasi yang telah diuraikan di muka dapat disimpulkan bahwa perubahan dalam laba kotor dapat disebabkan oleh salah satu hubungan dari faktor-faktor berikut:

1. Perubahan dalam hal harga jual
2. Perubahan dalam hal unit penjualan
3. Perubahan dalam hal biaya/harga pokok.

Perubahan dalam hal unit penjualan, jika produk yang diproduksi dan dijual meliputi beberapa macam produk, dapat terjadi disebabkan oleh perubahan perbandingan macam produk yang dijual (*sales mix*). Untuk mengetahui perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan perbandingan produk dapat dilakukan analisis dengan langkah sebagai berikut:

Langkah 3: Menghitung beberapa perubahan dalam hal penjualan gabungan dan unit penjualan akhir

Perubahan karena berubahnya unit penjualan (tidak menguntungkan)	Rp 865.000,-
Perubahan biaya karena berubahnya unit penjualan (menguntungkan)	Rp 710.000,-
Perubahan bersih karena berubahnya unit penjualan (tidak menguntungkan)	Rp 155.000,-

Perlu dilakukan analisis lebih lanjut terhadap perubahan bersih karena berubahnya unit penjualan ini, agar dapat diketahui penyebabnya adalah perbandingan produk dan unit penjualan akhir:

Unit penjualan 1995 x harga jual menurut anggaran	Rp 17.285.000,-
Unit penjualan 1995 x harga pokok per unit anggaran	Rp 15.040.000,-
<hr/>	
Unit Penjualan 1995 x laba kotor per unit anggaran	Rp 2.245.000,-
Perubahan perbandingan produk (tidak menguntungkan)	Rp 2.320.000,-
<hr/>	
Perubahan perbandingan produk (tidak menguntungkan)	Rp 75.000,-

Unit penjualan 1995 x laba kotor per unit anggaran	Rp 2.320.000,-
Penjualan menurut anggaran	Rp 18.150.000,-
Harga pokok anggaran	Rp 15.750.000,-
<hr/>	
	Rp 2.400.000,-
<hr/>	
Perubahan unit penjualan akhir (tidak menguntungkan)	Rp 80.000,-

Seperti yang terlihat pada Laporan 3, laba kotor rata-rata per unit adalah Rp 154,83, jika harga jualnya dan harga pokok per unit sesuai dengan anggaran. Tetapi ternyata ada perubahan-perubahan harga jual, unit penjualan, perbandingan penjualan dan harga pokok per unit yang mengakibatkan laba kotor rata-rata per unit hanya sebesar Rp 140,- dan laba kotor secara keseluruhan hanya sebesar Rp 2.030.000,- berarti turun sebesar Rp 370.000,- jika dibandingkan dengan anggaran tahun 1995. Untuk ini dapat dibuat perhitungan rekapitulasi anggaran sebagai berikut:

Keterangan	Menguntungkan	Merugikan
Kenaikan harga jual	Rp 1.130.000,-	
Kenaikan harga pokok		Rp 1.345.000,-
Penurunan unit penjualan		Rp 80.000,-
Penurunan perbandingan penjualan		Rp 75.000,-
	Rp 1.130.000,-	Rp 1.500.000,-
Penurunan laba kotor atau kerugian bersih dibandingkan dengan anggaran	Rp 370.000,-	
	Rp 1.500.000,-	Rp 1.500.000,-

### Kesimpulan

Karena laba merupakan sasaran utama perusahaan, maka bila terjadi perubahan atas laba kotor, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab dari perubahan tersebut. Setelah diketahui, maka pihak manajemen dapat segera mengambil tindakan yang diperlukan. Misalnya dengan adanya penurunan volume yang dijual, maka bagian penjualan dapat diminta pertanggungjawabannya. Begitu pula bila harga pokok per satuan mengalami kenaikan, maka bagian produksi dapat dimintai keterangannya, apa sebenarnya yang menjadi penyebab kenaikan dari harga pokok tersebut. Bisa jadi perubahan tersebut disebabkan oleh naiknya harga bahan mentah, naiknya upah buruh atau mungkin karena adanya pemborosan-pemborosan atau kecurangan-kecurangan yang terjadi di dalam perusahaan. Dengan dimilikinya informasi mengenai sebab-sebab terjadinya kenaikan maupun penurunan dari laba kotor, maka manajemen dapat melakukan tindakan preventif untuk masa yang akan datang.

*Suryadi Tanudjaja, SE adalah Kepala Urusan Keuangan dan Akuntansi Sekolah Tinggi Manajemen Prasetiya Mulia.*