

ANALISIS PENDAPATAN PENJUALAN MOTOR HONDA PADA PT. METRO JAYA MANDIRI MOTOR

Kisman Lantang¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso
Email : Kisman@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui besarnya pendapatan atas hasil penjualan pada PT. Metro Jaya Mandiri Poso. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data dikumpulkan melalui, wawancara, dan dokumentasi. Populasi adalah seluruh data keuangan dan sampel adalah laporan penjualan tahun 2017.

Hasil penelitian pada PT.Metro Jaya Mandiri Poso menunjukkan bahwa pada tahun 2017 mampu menjual 247 unit motor honda segala jenis.Total Biaya yang dikeluarkan selama tahun 2017 sebesar Rp. 2.746.678.000. Total pendapatan pada tahun 2017 Rp 5.857.508.000. ini berarti bahwa pendapatan yang diperoleh PT. Metro Jaya Mandiri Poso pada tahun 2017 sebesar Rp. 3.110.838.000.

Kata Kunci: Pendapatan Penjualan, Volume Penjualan.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap organisasi wajib mengikhtisarkan operasi organisasinya dengan menyajikan seperangkat laporan keuangan secara berkala dan diterima oleh perusahaan. Berdasarkan laporan keuangan dengan standar akuntansi dan pelaporan yang seragam dibutuhkan standar akuntansi keuangan yang dapat diterima secara global.Laporan keuangan yang berguna bagi setiap perusahaan untuk melihat kondisi perusahaan salah satunya adalah laporan laba rugi komprehensif. Laporan laba rugi komprehensif menampilkan hasil yang berasal dari usaha yang terdiri dari kegiatan oprasional, investasi, beban pajak penghasilan, penghentian usaha dan laba komprehensif lainnya. Komponen laba komprehensif adalah penghasilan, biaya keuangan, beban pajak dan pendapatan.

Pendapatan sebagai salah satu elemen penentuan laporan laba rugi komprehensif belum mempunyai pengertian yang seragam. Hal ini disebabkan karena pendapatan biasanya dibahas dalam hubungan dengan pengakuan, pengukuran, penyajian serta pengungkapan pendapatan itu sendiri. Suatu permasalahan utama dalam penerapan akuntansi pendapatan yaitu pada saat mengakui pendapatan. Proses pengakuan pendapatan harus dilakukan secara akurat untuk menghindari kesalahan pemakai laporan keuangan dalam memprediksi kemampuan perusahaan dan menghindari kesalahan dalam pengambilan keputusan, oleh karena itu pengakuan pendapatan telah diatur dalam PSAK No.23 Tahun 2010.

PT.Metro Jaya Mandiri Poso adalah dealer resmi sepeda motor Honda. Berdasarkan keterangan yang dihimpun dari pemilik, PT.Metro Jaya Mandiri Poso belum menerapkan peramalan penjualan dengan metode ilmiah atau hanya berdasarkan pengalaman manager untuk melakukan analisis yang dapat digunakan sebagai pertimbangan untuk keputusan selanjutnya.

Perusahaan mengalami kendala dalam melakukan perencanaan persediaan dan penjualan yang tepat dan sesuai kebutuhan pasar sehingga berakibat pada penumpukan atau kekurangan stok. Pemilik PT.Metro Jaya Mandiri Poso, menuturkan bahwa penting dilakukannya analisis penjualan. Prinsip pengakuan pendapatan menetapkan bahwa pendapatan diakui pada saat (1) direalisasi atau dapat direalisasi (2) dihasilkan. Oleh karena itu, pengakuan pendapatan yang tepat meliputi tiga hal :-Pendapatan direalisasi apabila barang dan jasa ditukar dengan kas atau klaim atas kas (piutang). Pendapatan dapat direalisasi apabila aktiva diterima dalam pertukaran segera dapat dikonversi menjadi kas atau klaim atas kas dengan jumlah yang diketahui. Pendapatan dihasilkan apabila entitas bersangkutan pada hakikatnya telah menyelesaikan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas manfaat yang dimiliki oleh pendapatan itu, yakni apabila proses menghasilkan laba telah selesai atau sebenarnya telah selesai.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh dalam suatu kajian ilmiah dengan judul penelitian yaitu: Analisis Pendapatan Penjualan Motor Honda Pada PT.Metro Jaya Mandiri Poso.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu: berapa besar pendapatan atas hasil penjualan pada PT.Metro Jaya Mandiri Poso?

TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Pendapatan merupakan hal yang penting karena pendapatan adalah objek atas aktivitas perusahaan. Pendapatan memiliki pengertian yang bermacam-macam tergantung dari sisi mana untuk meninjau pengertian pendapatan tersebut.

James D, K.Stice, dan Skousen (2009) menjelaskan definisi pendapatan adalah sebagai berikut: “Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lain dari aset suatu entitas atau pelunasan utang-utangnya (atau kombinasi dari keduanya) yang dihasilkan dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral yang berkelanjutan dari entitas tersebut”. Pengertian pendapatan (*Revenue*) sering disama artikan dengan istilah penghasilan (*income*), tetapi sebenarnya berbeda. Perbedaan dijelaskan dalam definisi sebagai berikut: “Penghasilan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan (*income*) meliputi pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*).” (IAI;2010;23.1)

2. Konsep Pendapatan

Dua konsep yang sangat erat berhubungan dengan masalah proses pendapatan yaitu:

1. Proses pembentukan pendapatan (*Earnings Process*) adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi yang diperlukan dalam rangka mencapai hasil yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran, maupun pengumpulan piutang, memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan kegiatan produksi.

2. Proses realisasi pendapatan (*Realization Process*) adalah proses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah produk selesai dikerjakan dan terjual atas kontrak penjualan. Jadi, pendapatan dimulai dengan tahap terakhir kegiatan produksi, yaitu pada saat barang atau jasa dikirimkan atau diserahkan kepada pelanggan dan jika kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa maka pendapatan belum dikatakan terjadi.

Proses realisasi pendapatan ditandai oleh dua kejadian berikut ini:

- a. Kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa yang lain melalui proses penjualan yang sah.
- b. Pengesahan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan aktiva lancar.

Pendapatan dapat diklasifikasikan berdasarkan sumbernya, yang digunakan untuk menghasilkan informasi yang digunakan perusahaan untuk menyiapkan dan mengontrol anggaran, mengontrol pengumpulan pendapatan, menyiapkan laporan keuangan. Sumber penghasilan suatu perusahaan menjadi dua bagian, yaitu:

1. Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*)

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan dan sifatnya normal sesuai dengan tujuan selama perusahaan melangsungkan kegiatannya. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan. Penjualan ini berupa penjualan barang dan penjualan jasa yang menjadi objek maupun sasaran utama dari usaha pokok perusahaan. Penjualan ini dapat dibedakan dalam betuk:

- a. Penjualan kotor yaitu merupakan semua hasil atau penjualan barang-barang maupun jasa sebelum dikurangi dengan berbagai potongan-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.
- b. Penjualan bersih yaitu jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai dilaporkan sebagai penjualan bruto. Penjualan retur dan pengurangan harga serta potongan penjualan dilaporkan sebagai pengurang terhadap penjualan bruto yang menghasilkan penjualan bersih (*net sales*).

Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara, yaitu:

- a. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut.
 - b. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui, misalnya penjualan konsinyasi.
 - c. Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerjasama dengan para investor.
2. Pendapatan Non Operasional (*other revenue*).Pendapatan non operational merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan yang sumbernya bukan berasal dari pendapatan utama perusahaan tersebut dan diperoleh perusahaan dalam periode tertentu. Ciri-ciri dari pendapatan non operasional yaitu dapat dibedakan sebagai berikut: Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain, seperti pendapatan bunga, sewa, royalti. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang dagangan atau hasil produksi, seperti penjualan surat-surat berharga, penjualan aktiva tak berwujud.

3. Konsep Biaya

Konsep biaya merupakan konsep yang terpenting dalam akuntansi manajemen dan akuntansi biaya. Adapun tujuan memperoleh informasi biaya digunakan untuk proses perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan. Menurut Supriyono (2000) biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau yang digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau *revenue* dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Menurut Mulyadi (2005) dalam arti luas biaya adalah : pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva yang disebut dengan istilah harga pokok, atau dalam pengertian lain biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan didalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan. Menurut Simamora (2002) biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi, dalam hal ini, perusahaan .

Jadi menurut beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan seperti menurut Hansen dan Mowen (2001) bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba

4. Jenis-Jenis Biaya

Menurut Mulyadi (2005) biaya digolongkan sebagai berikut :

1. Menurut fungsi pokok dalam perusahaan, biaya dapat digolongkan menjadi tiga kelompok, yaitu :
 - a. Biaya Produksi, semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Biaya produksi dapat digolongkan kedalam biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.
 - b. Biaya Pemasaran, adalah biaya –biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, contohnya biaya iklan, biaya promosi, biaya sampel, dan lain –lain.
 - c. Biaya administrasi dan umum, yaitu biaya–biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan –kegiatan produksi dan pemasaran produk.
2. Menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai ada dua golongan, yaitu :
 - a. Biaya langsung (*direct cost*), merupakan biaya yang terjadi dimana penyebab satu –satunya adalah karena ada sesuatu yang harus dibiayai. Dalam kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
 - b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*), biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai, dalam hubungannya dengan produk, biaya tidak langsung dikenal dengan biaya *overhead* pabrik.
3. Menurut perilaku dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dibagi menjadi empat, yaitu :
 - a. Biaya Tetap (*fixed cost*), biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan tertentu.
 - b. Biaya Variabel (*variable cost*), biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas.

- c. Biaya Semi Variabel, biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.
- d. Biaya Semi Fixed, biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

5. Penjualan

Menurut Basu Swastha DH (2004 :403) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Menurut Basu Swastha DH (2004) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu:

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Berdasarkan sifat masalahnya maka penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif, Yaitu menguraikan kondisi biaya, laba dan penjualan pada PT. Metro Jaya Mandiri Poso.

B. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Wawancara
Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara kepada informan, dan jawaban-jawaban informan dicatat atau direkam.
- b. Dokumentasi yaitu pengumpulan data yang telah terdokumentasi pada PT. Metro Jaya Mandiri Poso.

C. Populasi Dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data-data keuangan atau penjualan pada PT. Metro Jaya Mandiri Poso. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data memuat tentang laporan penjualan dan laporan biaya Tahun 2017.

D. Teknik Analisis Data

Untuk menghitung pendapatan digunakan formula sebagai berikut: Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan (Harahap, 2006) sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$

Keterangan :

I = Income/Pendapatan (Rp)

TR = Total Revenue/Penerimaan Total (Rp)

TC = Total Cost/Biaya Total (Rp)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berikut ini merupakan Data Penjualan dealer PT.Jaya Mandiri Poso selama tahun 2017.

Tabel 1

Data Penjualan PT.Jaya Mandiri Poso Tahun 2017

No	Bulan Penjualan	Volume Penjualan	Nilai Penjualan
1	Januari	11 Unit	Rp. 133.610.000
2	Pebruari	13 Unit	Rp. 169.075.000
3	Maret	12 Unit	Rp. 145.920.000
4	April	25 Unit	Rp. 309.835.000
5	Mei	26 Unit	Rp. 342.995.000
6	Juni	20 Unit	Rp. 287.310.000
7	Juli	20 Unit	RP. 276.455.000
8	Agustus	22 Unit	Rp. 232.705.000
9	September	23 Unit	Rp. 271.725.000
10	Oktober	22 Unit	Rp. 279.570.000
11	November	26 Unit	Rp. 361.090.000
12	Desember	27 Unit	Rp. 300.140.000
	Jumlah	247 Unit	Rp. 3.110.430.000

Sumber: PT.Jaya Mandiri Poso 2018

Berdasarkan tabel tersebut merupakan data keseluruhan penjualan sepeda motor honda dari semua tipe yang dilakukan dealer PT. Jaya Mandiri Poso selama periode waktu tahun 2017. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa volume penjualannya setiap unit yang terjual.

B. Pembahasan

1. Penerimaan Total

Total penerimaan yang diterima oleh pedagang diperoleh dari harga beli tersebut dikalikan dengan harga jual perunit motor honda. Dalam penelitian total penerimaan didapatkan dari hasil penjualan sepeda motor honda selama tahun 2017. Berdasarkan volume penjualan sebesar 247 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp 5.857.108.000.

2. Biaya Total (TC)

Biaya total adalah jumlah dari total biaya tetap dengan biaya variabel yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha penjualan. Berikut adalah pengelompokan biaya-biaya yang dikeluarkan berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel.

3. Biaya tetap

Biaya tetap adalah jenis biaya yang selama 1 periode kerja tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Biaya tetap yakni biaya penyusutan yang meliputi Penyusutan gedung dan peralatan kantor atau ongkos yang harus disiapkan terlebih dahulu, sebelum usaha dijalankan (leatemia,2008).Biaya tetap pada tahun 2017 berdasarkan biaya penyusutan gedung dan peralatan kantor sebesar Rp 676.701.000

4. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya-biaya yang dipakai untuk menunjang usaha. Biaya variabel adalah biaya yang berubah besarnya menurut tinggi rendahnya jumlah output yang

diproduksi. Biaya variabel yang dikeluarkan yaitu transportasi. Biaya variabel yaitu pembelian, biaya pajak dan biaya bunga sebesar Rp. 2.069.977.000.

5. Total Pengeluaran (TC)

$TC = TFC + TVC$, Total biaya tetap dari modal, adalah Rp.676.701.000 dan total biaya variabel adalah Rp 2.069.977.000. Jadi total pengeluaran sebesar Rp 2.746.678.000

$$TC = Rp\ 676.701.000 + Rp\ 2.069.977.000 \\ = Rp\ 2.746.678.000.000$$

Setiap usaha dalam hal ini adalah sebagai penjual motor honda diharapkan mendapatkan pendapatan atau keuntungan dari hasil penjualan melebihi biaya operasional yang dikeluarkan. Pendapatan yang diterima oleh PT.Metro Jaya Mandiri Poso adalah selisih antara total penerimaan di kurangi biaya-biaya yang dikeluarkan setiap kali kegiatan penjualan motor honda. Biaya variabel pada tahun 2017 yang terdiri dari Total penerimaan (TC) sebesar Rp 5.857.108.000, dan Total Cost (TC) Rp.2.746.678.000.

Pendapatan Rp 5.857.108.000 - Rp.2.746.678.000 = Rp.3.110.430.000

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil uraian pembahasan penelitian, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut yaitu :

- (1) Dealer motor PT.Metro Jaya Mandiri Poso pada tahun 2017 mampu menjual 247 unit motor honda segal jenis.
- (2) Total Biaya yang dikeluarkan selama tahun 2017 sebesar Rp. 2.746.678.000. yang meliputi biaya oprasional dan biaya penyusutan serta pajak
- (3) Pendapatan yang di peroleh PT.Metro Jaya Mandiri Poso selama tahun 2017 adalah Rp 3.110.430.000 oleh PT.Metro Jaya Mandiri Poso sudah cukup baik.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas di sarankan sebagai berikut:

- (1) Bahwa pendapatan yang di peroleh pada tahun 2017 perlu di pertahankan, bahkan perlu ditingkatkan lagi.
- (2) Bahwa biaya oprasional yang di keluarkan selama ini perlu di tinjau lagi, sehingga dapat lebih meningkatkan pendapatan lagi
- (3) Diharapkan Dealer motor honda PT.Metro Jaya Mandiri Poso memperhatikan fenomena bisnis yang terjadi setiap waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim 2010. IAI, "SAK Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (ETAP)"
- Anonim 2002. *Ikatan Akuntansi Indonesia. Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Dyckman, tomas, 2000. *Akuntansi Intermediate*. Edisi Ketiga Jilid I. Diterjemahkan Munir. Jakarta: Erlangga.
- Eldon S Hendrikson, 1997. *Accounting Theory, fifth edition, Homewood Illionis*: Richard D. Irwin Series.
- Eldon.S. Hendriksen, 2000. *Theory Accounting*, Shothen MethoD'st University alihbahas Herman Wibowo, Inter Askara, Batam
- Gasperz, Vincent. 2004. *Production Planning and Inventory Control*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

- Hasan, Iqbal. 1999. *Pokok-Pokok Materi STATISTIKA 2* (Statistik Inferensif). Jakarta: Bumi Aksara
- Kasmirdan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Pertama, Medan: USU Press.
- Kieso, Donald E. 2011. *Intermediate Accounting*. IFRS Edition. Volume II Jakarta.
- Rosida, 2007. *Tingkat Pengeluaran Masyarakat*. Kanisius. Yogyakarta.
- Sartono, Agus 2001 “*Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*”. Edisi Keempat,. BPFE, Yogyakarta.
- Supranto 1984. *Ekonomik: Buku Dua*. Ghalia Indonesia.
- Sutrisno., 2003, *Manajemen Keuangan*, Cetakan Ketiga, Yogyakarta: Ekonosia.
- Sofjan, Assauri, 1993, *Manajemen Produksi Edisi Ketiga*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Stice, Earl K, James D Sticedan Fred Skousen, 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah, Edisi 16, Buku 2. Edisi Bahasa Indonesia*. Terjemahan Oleh Ali Akbar. Jakarta: Salemba Empat.