

Analisis Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan untuk Mengevaluasi Laba Kotor Perusahaan” (Studi Kasus pada PT. Suparma, Tbk)

*Siti Khoiriah, Tri Lestari, Masyhad
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: 10.46821/equity.v1i1.201

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis volume penjualan dan harga pokok penjualan untuk pengevaluasian kenaikan laba kotor yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. Suparma, Tbk Surabaya sebagai alat ukur apakah margin yang diperoleh perusahaan sudah tinggi atau sebaliknya. Data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan. Objek penelitian ini adalah PT. Suparma, Tbk Surabaya. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif melalui metode kualitatif. Hasil penelitian ini adalah laba kotor pada PT. Suparma, Tbk mengalami fluktuasi. Hal tersebut dapat dilihat dari laba kotor tahun 2017 sebesar Rp. 315.347.420.283. Laba kotor ditahun 2018 sebesar Rp. 372.929.951.083 meningkat dibandingkan tahun sebelumnya tahun 2017 sebesar Rp. 315.347.420.283. Laba kotor ditahun 2019 perseroan tercatat sebesar 374.799.210.733 mengalami kenaikan yang tidak signifikan dibandingkan pada tahun 2017 ke tahun 2018.

Kata kunci: Volume Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Laba Kotor

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze sales volume and cost of goods sold to evaluate the increase in gross profit carried out by the management of PT. Suparma, Tbk Surabaya as a measuring tool whether the margin obtained by the company is high or vice versa. The data in this study uses secondary data in the form of annual financial statements. The object of this research is PT. Suparma, Tbk Surabaya. This research method uses descriptive research methods through qualitative methods. The result of this research is gross profit at PT. Suparma, Tbk experienced fluctuations. This can be seen from the gross profit in 2017 of Rp. 315,347,420,283. Gross profit in 2018 was Rp. 372,929,951,083 an increase compared to the previous year in 2017 of Rp. 315,347,420,283. The company's gross profit in 2019 was recorded at 374,799,210,733 which was an insignificant increase compared to 2017 to 2018.

Keywords: Sales Volume, Cost of Goods on Sold, Gross Profit

PENDAHULUAN

Tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang mempunyai kinerja yang baik yang akan bertahan. Perusahaan dituntut semakin efisien dalam kegiatannya karena persaingan semakin kompetitif, dalam kondisi ekonomi saat ini dimana krisis ekonomi melanda Indonesia dan merusak sektor dari perekonomian, sehingga sangat perlu untuk memaksimalkan sumber daya yang dimiliki. Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mendapatkan pendapatan semaksimal mungkin agar *life cycle* perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat terus mengusahakan perkembangan.

Pada kesempatan ini penulis ingin melakukan penelitian di PT Suparma Tbk, merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi kertas di Indonesia. Perusahaan ini pertama kali didirikan sejak tahun 1976 dengan pabrik yang dibangun di atas sebidang tanah seluas lima hektar di kawasan Surabaya, Jawa Timur. Pada awalnya perusahaan ini hanya mempekerjakan 100 orang karyawan. Produksi pertama perusahaan mulai diluncurkan sejak tahun 1978 dengan bantuan mesin yang mampu memproduksi 7.000 ton kertas per tahun. Hingga saat ini PT Suparma Tbk masih terus beroperasi dengan bantuan pabrik yang berdiri di atas tanah seluas 21 hektar. Pabrik tersebut telah dilengkapi dengan fasilitas enam unit mesin produksi dengan total kapasitas produksi hingga mencapai 150.000 ton kertas tiap tahunnya. Tak hanya itu, perusahaan juga dibantu oleh lebih dari 1.500 orang karyawan yang telah berdedikasi penuh kepada perusahaan.

PT. Suparma Tbk menemukan adanya masalah yaitu perkembangan laba kotor pada PT. Suparma Tbk tidak mengalami peningkatan seperti yang diharapkan. Hal itu bisa dilihat dari laporan keuangannya dari tahun 2017 sampai tahun 2019 yang cenderung mengalami fluktuasi. Walaupun volume penjualan terus mengalami peningkatan, tetapi laba kotor yang diperoleh belum tentu mengalami peningkatan juga, hal ini dikarenakan adanya peningkatan biaya operasional dan persaingan yang ketat diantara perusahaan yang sejenis.

LANDASAN TEORI

Penjualan

Menurut Basu Swasta pada tahun 2011 “Penjualan merupakan interaksi saling bertatap muka yang bertujuan untuk menciptakan, memperbaiki, atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan pihak lain”. “Penjualan adalah suatu proses menjual, namun yang dimaksud penjualan dalam laporan rugi-laba merupakan hasil menjual atau hasil penjualan.” (M. Narafin 2006:60). Menurut Basu Swastha DH (2004 : 404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- a. Mencapai volume penjualan;
- b. Mendapatkan laba tertentu;
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Volume Penjualan

Menurut Asri dalam Karim, dkk (2014:423) “Volume penjualan adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu. Jadi, volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang diukur dengan satuan”. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah :

- Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- Mengadakan analisa pasar.
- Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- Mengadakan pameran.
- Mengadakan discount atau potongan harga.

Harga Pokok Penjualan

Seperti diketahui bahwa dalam dunia usaha dewasa ini, penentuan harga pokok merupakan suatu unsur yang penting untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain. Harga Pokok Penjualan atau HPP adalah jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk tenaga kerja, bahan dan overhead dalam proses pembuatan produk atau jasa yang dijual ke pelanggan sepanjang suatu periode. Menurut Zinia Th. A. Sumilat (2013 : 456) “Harga pokok penjualan (HPP) adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi, yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan”.

Perhitungan harga pokok penjualan

$$\text{HPP} = (\text{Persediaan Awal Barang Dagang} + \text{Pembelian Bersih}) - \text{Pesediaan akhir.}$$

$$\text{Pembelian bersih dapat dihitung dari } (\text{Pembelian Kotor} + \text{Biaya Angkut Pembelian}) - (\text{Retur Pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$$

Laba kotor

Laba kotor perusahaan merupakan selisih pendapatan penjualan netto dikurangi dengan harga pokok penjualan. Dalam hal ini hendaknya laba kotor bernilai besar, hal ini guna menutupi biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya penjualan, biaya administrasi, biaya pajak penghasilan, dan biaya lainnya. Oleh karena itu perusahaan harus memperhatikan perubahan laba kotor yang diperoleh setiap tahunnya secara konstan dan hati-hati, agar bisa menginvestigasikan setiap masalah demi kelangsungan hidup perusahaan sehingga pihak manajemen dapat mengambil tindakan seperlunya untuk periode mendatang. Menurut L.M. Samryn (2012:429), menyatakan bahwa pengertian laba adalah: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari

aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya”.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif melalui metode kualitatif yaitu memberikan gambaran mengenai segala sesuatu yang terikat dengan suatu objek permasalahan yaitu analisis volume penjualan dan harga pokok penjualan untuk mengevaluasi laba kotor perusahaan (Studi Kasus Pada PT. Suparma, Tbk).

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Kuantitatif, yaitu data atau informasi yang berupa simbol angka atau bilangan. Berdasarkan angka tersebut perhitungan secara kuantitatif dapat dilakukan untuk menghasilkan suatu kesimpulan yang berlaku umum. Dalam penelitian ini menggunakan data kuantitatif yang meliputi laporan keuangan perusahaan PT. Suparma, Tbk.
2. Data kualitatif, yaitu data informasi yang berbentuk kata atau kalimat verbal. Data kualitatif didapat melalui wawancara maupun observasi. Dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif yang meliputi data mengenai gambaran umum perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan dan struktur organisasi yang ada di perusahaan PT. Suparma, Tbk.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. (1) Data primer, yaitu sumber data yang diperoleh dari sumber asli berupa informasi yang di dapat melalui percakapan, wawancara baik secara lisan maupun berupa pertanyaan tertulis dengan narasumber, dan dari pengamatan secara langsung terhadap aktivitas operasional perusahaan yang dilakukan. (2) Data Sekunder, yaitu sumber data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Dengan cara penelitian ke perpustakaan, literature makalah, jurnal penelitian, artikel website dan yang berkaitan dengan volume penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor.

Asumsi Penelitian

Asumsi dalam penelitian ini bahwa volume penjualan dan harga pokok penjualan sangat berpengaruh terhadap kenaikan atau penurunan laba kotor pada PT Suparma, Tbk. Jika volume penjualan turun dan harga pokok penjualan naik maka akan berpengaruh pada turunnya laba kotor perusahaan. Begitupun sebaliknya, jika volume penjualan naik dan harga pokok penjualan turun maka akan berpengaruh pada kenaikan laba kotor perusahaan.

Unit Analisis

Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah instansi. Instansi yang dijadikan sebagai unit analisis dalam penelitian ini adalah PT Suparma, Tbk

adapun alasan dipilihnya PT Suparma, Tbk sebagai unit analisis adalah karena penulis memiliki kemudahan akses untuk memperoleh data yang dibutuhkan untuk menyusun studi kasus, selain karena terjadi sebuah masalah yang dialami oleh PT Suparma, Tbk yang akan dibahas dalam studi kasus ini.

Teknik Analisis Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dipakai berasal dari :

- a. Observasi
Menurut Nasution (Sugiyono, 2018:226) observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmu hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.
- b. Wawancara/ Interview
Menurut Esterberg (Sugiyono, 2018:231) wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan mana dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.
- c. Dokumentasi
Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan, kebijakan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berdasarkan pengamatan terhadap data-data yang diperoleh dari perusahaan. Dari data tersebut dapat dilakukan analisis sebagai berikut :

- a. Mengidentifikasi data yang diperoleh dari perusahaan khususnya laporan laba rugi pada laporan keuangan perusahaan.
- b. Menghitung dan mengukur seluruh laporan keuangan yang berhubungan dengan laba kotor perusahaan.
- c. Menilai volume penjualan dan harga pokok penjualan untuk evaluasi kenaikan laba kotor perusahaan.
- d. Menentukan laba kotor perusahaan dalam keadaan yang baik atau buruk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjualan PT. Suparma, Tbk

Pada Tabel 1 menunjukkan data penjualan PT. Suparma, Tbk selama tahun 2017, 2018, 2019, yang mana dapat dilihat bahwa penjualan PT. Suparma, Tbk mengalami kenaikan setiap tahunnya. Pada tahun 2017 jumlah penjualan yaitu sebesar Rp. 2.093.137.904.266 sedangkan tahun 2018 jumlah penjualan yaitu

sebesar Rp. 2.389.268.903.462 dan pada tahun 2019 jumlah penjualan yaitu sebesar Rp. 2.514.161.429.045.

Harga Pokok Penjualan

Tabel 2 menunjukkan data Harga Pokok Penjualan PT. Suparma, Tbk selama tahun 2017, 2018, 2019, yang mana dapat dilihat bahwa Harga Pokok Penjualan PT. Suparma, Tbk mengalami kenaikan setiap tahunnya. Pada tahun 2017 jumlah Harga Pokok Penjualan yaitu sebesar Rp. 1.777.790.483.983 sedangkan tahun 2018 jumlah Harga Pokok Penjualan yaitu sebesar Rp. 2.016.338.952.379 dan pada tahun 2019 jumlah Harga Pokok Penjualan yaitu sebesar Rp. 2.139.362.218.312.

Perhitungan Laba

Tabel 3 menunjukkan data hasil perhitungan laba yang dimulai dari tahun 2017, 2018 dan 2019. Berikut ini adalah perhitungan laba yaitu sebagai berikut:

Tahun 2017

Labakotor = penjualan bersih – HPP (Harga Pokok Penjualan)
 = 2.093.137.904.266 – 1.777.790.483.983
 = **315.347.420.283**

Tahun 2018

Labakotor = penjualan bersih – HPP (Harga Pokok Penjualan)
 = 2.389.268.903.462 – 2.016.338.952.379
 = **372.929.951.083**

Tahun 2019

Labakotor = penjualan bersih – HPP (Harga Pokok Penjualan)
 = 2.514.161.429.045 – 2.139.362.218.312
 = **374.799.210.733**

Tabel 1. Data Penjualan PT. Suparma, Tbk periode 2017-2019

| Tahun | Penjualan |
|-------|-------------------|
| 2017 | 2.093.137.904.266 |
| 2018 | 2.389.268.903.462 |
| 2019 | 2.514.161.429.045 |

Sumber : Laporan Keuangan PT. Suparma Tbk. Data diolah peneliti

Tabel 2. Data Harga Pokok Penjualan PT. Suparma, Tbk periode 2017-2019

| Tahun | Harga Pokok Penjualan |
|-------|-----------------------|
| 2017 | 1.777.790.483.983 |
| 2018 | 2.016.338.952.379 |
| 2019 | 2.139.362.218.312 |

Sumber : Laporan Keuangan PT. Suparma Tbk. Data diolah peneliti

Tabel 3. Hasil Perhitungan Laba Kotor

| Nama perusahaan | Tahun | | |
|-----------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | 2017 | 2018 | 2019 |
| PT Suparma, Tbk | 315.347.420.283 | 372.929.951.083 | 374.799.210.733 |

Sumber : Data diolah peneliti (2020)

INTERPRETASI

Pihak manajemen dalam mengukur dan menilai kinerja perusahaan perlu memahami kondisi keuangan perusahaan sebelum mengambil keputusan yang tepat, melalui laporan keuangan yang telah disajikan oleh akuntan. Salah satu cara menilai kinerja keuangan adalah dengan melakukan analisis keuangan perusahaan. Oleh sebab itu dalam penelitian ini akan di bahas tentang perolehan penjualan dan harga pokok penjualan untuk evaluasi kenaikan laba kotor yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. Suparma, Tbk sebagai alat ukur apakah margin yang diperoleh perusahaan sudah tinggi atau sebaliknya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisa data yang telah dilakukan oleh peneliti pada bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa laba kotor pada PT. Suparma, Tbk mengalami fluktuasi. Laba kotor tahun 2017 sebesar Rp. 315.347.420.283 lebih rendah ditahun 2016. Penurunan laba usaha tesebut disebabkan inflansi yang terjadi selama tahun 2017, dan beban-beban seperti beban penjualan dan pemasaran, beban umum dan administrasi, dan biaya lainnya lebih besar dibandingkan tahun lalu 2016. Pendapatan lainnya juga lebih kecil dibandingkan dengan tahun lalu 2016. Laba kotor ditahun 2018 sebesar Rp. 372.929.951.083 meningkat dibandingkan tahun sebelumnya tahun 2017 sebesar Rp. 315.347.420.283. Peningkatan laba usaha disebabkan oleh peningkatan penjualan yang disertai peningkatan kinerja operasional ditahun 2018. Laba kotor ditahun 2019 perseroan tercatat sebesar 374.799.210.733 mengalami kenaikan yang tidak signifikan dibandingkan pada tahun 2017 ke tahun 2018, Turunnya laba bruto dikarenakan peningkatan harga pokok penjualan yang lebih tinggi dibandingkan penjualan, sehingga menurunnya marjin laba bruto dan beban-beban seperti beban penjualan dan pemasaran, beban umum dan administrasi, dan biaya lainnya lebih besar dibandingkan tahun lalu 2018. Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat oleh peneliti maka perusahaan perlu melakukan penekanan terhadap fluktuasi laba kotor, hal ini dapat dilakukan dengan cara: (a) Agar laba kotor terus meningkat, maka hendaknya perusahaan dapat menekan biaya produksi yang dapat meningkatkan beban pokok penjualan dalam kegiatan operasional perusahaan yang dapat menghambat perusahaan dalam mendapatkan laba kotor yang diinginkan. (b) Untuk lebih memperhatikan kegiatan penjualannya, maupun kuantitas/volume penjualan harus diperhatikan agar tidak terjadi penurunan laba

kotor lagi diperiode yang akan datang. (c) Sebagai tambahan refrensi bagi peneliti berikutnya untuk dapat mengembangkan penerapan penarapan yang dapat mengukur laba kotor suatu perusahaan dan sebagai tambahan ilmu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anis, Chariri dan Imam Gozali, 2009. Tteori Akuntansi. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Baridwan, Zaky. 2011. *Intermeadiate Accounting* Edisi 8. Yogyakarta: BPFE
- Echdar Saban, 2017. *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Erma Widiana, Muslichah dan Bonar Sinaga. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Karya Putra Dawati: Bandung.
- Harini. 2008. *Penetapan Harga, Makro Ekonomi Pengantar*, PT. Granmedia.
- Kotler, Philip; Armstrong, Gary, 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Kurniaawan, Ricky, Kusni Hidayati dan Cholifah 2016, *Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa, TBK*, Skripsi, Universitas Bhayangkara, Surabaya.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salmbe Empat.
- Nafarin, M. 2007. *Pengangguran Perusahaan*. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Rainbow Cecily. 2014. *Akuntansi Biaya*. Buku 1. Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat.
- Subramanyam dan John J. Wild. 2012. *Analisis Lporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Saputra, Hermawan, Siti Rosyafah dan Widya Susanti 2016, *Analisa Harga Pokok Penjualan Untuk Menentukan Pendapatan Laba (Studi Kasus Rumah Makan Cepat Saji Kfc Store Pondok Tjandra Surabaya)*, Skripsi, Universitas Bhayangkara, Surabaya.
- Sugiono, Arief: Yanuar Nanok Soenarno dan Synthia Madya Kusumawati. 2010. *Akuntansi & Pelaporan Keuangan: Untuk Bisnis Skala Kecil dan Menengah*, Jakarta: Grasindo.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistyowati, Leny. 2010. *Memahami Laporan Keuangan*. Elex Media Komputindo, Jakarta.

- S R, Soemarso. 2009. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sululing, Siswadi dan Doddy Asharudin 2016, Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk, Jurnal Ekonomi/Volume XXI, No.01, Maret 2016: 23-42.
- Sumaizar, 2019 Analisa Harga Pokok Penjualan Untuk Menentukan Laba Penjualan Di Ud Mutiara Rambung Merah Kabupaten Simalungun, JAMIN, Volume 1, Nomor 1 Februari 2019.
- Supriyono. 2011. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.
- Suwardjono. 2013. Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Swastha, Basu 2009, Manajemen Penjualan, Edisi 6, BPFE Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy, 2018, Strategi Pemasaran, Edisi 3, ANDI: Yogyakarta.