

# ***Equity: Jurnal Akuntansi***

**VOLUME 4 NOMOR 1 SEPTEMBER 2023**

Equity: Jurnal Akuntansi merupakan jurnal ilmiah yang terbit dua kali dalam setahun pada bulan September dan April. Jurnal ini menerbitkan artikel dari hasil penelitian bidang ilmu akuntansi keuangan dan *auditing*, akuntansi perpajakan dan sistem informasi akuntansi. Jurnal ini diterbitkan oleh **Program Studi Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya**.

## **Ketua Redaksi/Editor in Chief**

Dra. L. Tri Lestari, M.Si

## **Dewan Redaksi/Editorial of Board**

Isnaini Anniswati Rosyida, Universitas Islam Darul Ulum Lamongan, Indonesia  
Kadarusman Kadarusman, STIE Malangkucecwara, Indonesia  
Moh. Habiebie Al Hamzah, Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia  
Nur Lailiyatul Inaiyah, Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia  
Nurul Fauziyah, Universitas Islam Darul 'Ulum Lamongan, Indonesia  
Mahsina Mahsina, Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia  
I Nyoman Darmayasa, Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

## **Alamat Redaksi:**

Program Studi Ilmu Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya  
Jl. Ahmad Yani Frontage Road Ahmad Yani No.114, Ketintang,  
Kec. Gayungan, Kota SBY, Jawa Timur 60231  
Email: [equity.jurnal@gmail.com](mailto:equity.jurnal@gmail.com)  
Alamat Webiste: <http://journal.febubhara-sby.org/equity>



Google  
Scholar



**GARUDA**  
GARBA RUJUKAN DIGITAL



Dimensions

# ***Equity: Jurnal Akuntansi***

**Volume 4 Nomor 1 September 2023**

## **DAFTAR ISI**

### **Biaya Produksi, Promosi, dan Laba Pada Manufaktur Terdaftar Di BEI 2017-2021**

Windara Dhiadjeng Rosully, Nur Lailiyatul Inayah, Kusni Hidayati.....1-10

### **Dampak Kenaikan Tarif PPN dari 10% menjadi 11% terhadap Penjualan PT. Anugrah Busana Surabaya**

Nita Karisma, Nur Lailiyatul Inayah, Masyhad.....11-17

### **Profitabilitas, Capital Intensity, dan Agresivitas Pajak Perusahaan Farmasi di BEI Tahun 2017-2021**

Melati Rahmariyanto, Mahsina, Syafi'i.....18-25

### **Audit Operasional atas Fungsi Penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya**

Nanda Kartikasari, Nur Lailiyatul Inayah.....26-32

### **Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Guna Menekan Biaya Operasional PT. Eka Prima Mandiri Sentosa Surabaya**

Thoyyibatul Isnaini Saputri, Masyhad, Siti Rosyafah.....33-39

### **Kinerja Keuangan Badan Layanan Umum RSUD dr. Soedomo Trenggalek dengan Metode Value for Money**

Ketut Ayusia Madewi, Mahsina, Arief Rahman.....40-50

## Biaya Produksi, Promosi, dan Laba Pada Manufaktur Terdaftar Di BEI 2017-2021

Windara Dhiajeng Rosully<sup>1\*</sup>, Nur Lailiyatul Inayah, Kusni Hidayati

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.375](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.375)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan yakni melihat pengaruh dari biaya produksi serta promosi pada laba yang ditinjau secara parsial ataupun simultan dan digunakan di dalam menentukan variabel manakah yang paling menonjol pada laba. Kuantitatif ialah metode yang dipakai di dalam penelitian ini. Kemudian, sampel penelitian ini ialah perusahaan manufaktur sebanyak 51 yang telah tercatat di BEI periode 2017-2021 serta menggunakan laporan tahunan yang berupa biaya promosi, laba bersih, biaya produksi sejumlah 255 data. Pengujian asumsi klasik, pengujian linier berganda, pengujian signifikansi *t* dan *F* serta statistik deskriptif merupakan teknik analisis data pada penelitian ini. Hasil penelitiannya memperlihatkan jika secara simultan serta parsial biaya promosi dan produksi memiliki pengaruh pada laba. Kemudian hasil penelitian selanjutnya memperlihatkan bahwa biaya promosi ialah variabel yang memberikan pengaruh paling dominan pada laba.

Kata Kunci: Biaya Produksi, Biaya Promosi, Laba.

### ABSTRACT

In this study, there is a goal to be achieved, namely to see the effect of production costs and promotions on profits which are reviewed partially or simultaneously and are used in determining which variables are most prominent in profits. Quantitative is the method used in this study. Then, the sample for this research is 51 manufacturing companies that have been listed on the IDX for the 2017-2021 period and uses an annual report in the form of promotion costs, net profit, production costs of 255 data. Classical assumption testing, multiple linear testing, *t* and *F* significance testing and descriptive statistics are data analysis techniques in this study. The results of his research show that simultaneously and partially promotion and production costs have an effect on profits. Then the results of further research show that promotion costs are the variable that has the most dominant influence on profits.

Keywords: Production Cost, Promotion Cost, Profit.

### How to Cite:

Rosully, W. D., Inayah, N. L., dan Hidayati, K. (2023). Biaya Produksi, Promosi, dan Laba Pada Manufaktur Terdaftar Di BEI 2017-2021. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 1-10. <https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.375>.

\*Corresponding Author:

Email: [windaradhiajeng@gmail.com](mailto:windaradhiajeng@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## PENDAHULUAN

Saat ini persaingan bisnis semakin lama semakin menegat, terlebih lagi semenjak pandemi virus *corona (covid-19)* melanda di seluruh dunia, juga termasuk menyerang di Indonesia. Pertumbuhan perekonomian industri manufaktur pada masa pandemi covid-19 mengalami fluktuasi. Dilihat dari Badan Pusat Statistik Laju Pertumbuhan PDB tahun 2017 pertumbuhan ekonomi industri manufaktur sekitar 4,29%, 2018 menurun 2% sebesar 4,27%, 2019 menurun 3,80%, 2020 mengalami penurunan yang sangat drastis mencapai -2,93%, pada tahun 2021 mengalami pertumbuhan yang pesat hingga mencapai nilai 3,39%. Maka naik turunnya pertumbuhan perekonomian industri manufaktur ini pun pasti berpengaruh terhadap biaya-biaya serta laba dari suatu perusahaan. Setiap masing-masing perusahaan pun pasti memiliki satu tujuan, yaitu mendapatkan laba yang maksimal.

Maka, untuk mendapatkan laba yang maksimal, perusahaan pun harus dapat memperhatikan produksinya, jika volume produksinya meningkat maka dapat mempengaruhi biaya produksi dan dapat menjadi penentuan bagi harga produk barang yang akan dijual oleh perusahaan industri. Dalam penelitian ini terdapat juga berbagai faktor yang mempengaruhi laba/keuntungan seperti bagaimana perusahaan dapat mempromosikan produk yang dijualnya, dan promosi memiliki tujuan yakni menyampaikan atau memperkenalkan barang yang dijual ke konsumen atau target yang tepat agar dapat menarik perhatian serta dapat memberikan dorongan agar ingin membeli produk yang dijual tersebut (Astuti & Abdullah, 2017). Dapat dilihat bahwa masih terdapat fenomena serta hasil dari penelitian terdahulu yang berbeda-beda, dan pemecahan untuk penelitian ini yaitu guna mengetahui apakah biaya promosi serta produksi memberikan pengaruh simultan (secara bersamaan) maupun parsial (secara sebagian) pada laba di perusahaan industri manufaktur yang telah tercatat di dalam BEI periode 2017-2021 dan variabel mana yang paling dominan terhadap laba.

Spence (1973) dalam Putri (2020) mengemukakan di dalam teori ini jika perusahaan akan memberikan sinyal atau isyarat berupa informasi kepada pihak pengguna keuangan atau investor. Informasi tersebut berisikan keadaan atau situasi terbaru dari perusahaan. Suganda (2018:15) mengemukakan jika *signalling theory* atau teori signal merupakan sebuah asumsi bahwasanya setiap informasi yang diterima oleh berbagai pihak bersifat tidak sama, yang artinya setiap perusahaan harus secara jelas merepresentasikan keadaan perusahaannya dengan memberikan sinyal berupa informasi kepada pihak pengguna laporan keuangan supaya nantinya pengguna keuangan tersebut bisa mengambil suatu keputusan. Sinyal (informasi) yang diberikan oleh perusahaan terhadap penggunaan keuangan ataupun investor akan dianalisis/diinterpretasikan lebih dulu, hal tersebut dikarenakan investor atau pengguna keuangan harus melihat lebih dulu sinyal yang diberikan oleh perusahaan terkait berbentuk negatif (informasi buruk) ataukah berbentuk positif (informasi baik). Apabila informasi yang diberikan perusahaan bernilai negatif (informasi buruk) maka respon yang diberikan oleh investor pun akan berbeda atau berfikir ulang untuk menginvestasikan modal di industri perusahaan tersebut sebab memiliki kondisi yang kurang baik, akan tetapi apabila informasi yang diberikan bernilai positif (informasi baik) maka investor akan merespon dengan positif bahkan akan menanamkan modal di perusahaan tersebut karena investor faham bahwa perusahaan tersebut berada di kondisi yang baik. Teori ini sangat penting digunakan oleh setiap perusahaan karena dapat memprediksi kebangkrutan sehingga

nantinya perusahaan tersebut lebih sigap dan tanggap jika ada permasalahan yang berpotensi membuat kebangkrutan.

Untuk biaya produksi menurut Supriyono (2018:19) mengemukakan bahwa seluruh biaya yang menjadi tanggungan oleh instansi atau perusahaan industri untuk mendapatkan suatu barang produk dari pengolahan produk belum jadi menjadi produk jadi. Biaya produksi sendiri memiliki berbagai unsur biaya tenaga kerja, biaya tidak tetap dan tetap. Biaya tenaga kerja ialah biaya yang ditanggung perusahaan guna memberikan gaji pada pekerja yang bekerja di perusahaan. Biaya tidak tetap merupakan biaya yang tidak bisa dianggarkan, artinya biaya yang dikeluarkan tergantung dengan jumlah dari produksi, sehingga ketika semakin banyak barang yang diproduksi maka biaya tidak tetap pun akan semakin meningkat, contoh dari biaya ini yaitu pemasaran dan distribusi. Biaya tetap merupakan biaya yang bisa dianggarkan karena jumlahnya tidak berubah atau tetap, contoh dari biaya ini yaitu biaya listrik, air dan pajak. Biaya promosi yang dikemukakan oleh Basu Swatha (2019:92) dalam Utama (2020) merupakan biaya yang harus ditanggung oleh instansi atau perusahaan dengan tujuan memperkenalkan produk kepada masyarakat, selain itu juga untuk memenuhi kebutuhan pemasaran produk. Untuk menghitung biaya promosi maka Rangkuti (2013:15) mengemukakan rumusnya yaitu Biaya Promosi = Biaya Pemasaran. Untuk laba menurut Kasmir (2017:309) mengemukakan bahwa laba dapat diartikan sebagai satu diantara tujuan utama suatu perusahaan di dalam menjalankan bisnisnya. Laba sendiri terbagi menjadi tiga jenis yaitu laba kotor, laba bersih dan laba operasi.

## METODE PENELITIAN

Penelitian kuantitatif merupakan metode yang dipakai dengan variabel X1 yakni biaya produksi, X2 yakni biaya promosi, serta Y yakni laba bersih. Perusahaan atau instansi sejumlah 218 ialah populasi yang terdapat di penelitian ini. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan manufaktur yang telah tercatat dalam BEI periode 2017, 2018, 2019, 2020, 2021. Kemudian sebanyak 51 perusahaan dipakai untuk sampel penelitian dengan memakai teknik *purposive sampling*, dan waktu penelitian ini yaitu dari bulan Maret tahun 2023 sampai bulan juni tahun 2023.

Pada penelitian ini, dipakai teknik pengambilan data berbentuk atau berupa data sekunder yang mana sumber datanya bersifat tidak langsung (Sugiyono, 2018). Laporan keuangan tahunan atau *annual reporting* di perusahaan industri manufaktur yang telah tercantum di dalam BEI 2017-2021 serta website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) merupakan data sekunder pada penelitian ini. Selain hal yang sudah disebutkan di atas, situs web pada setiap perusahaan juga termasuk dalam data sekunder pada penelitian ini.

Aplikasi *software* IBM SPSS 25 dipakai untuk menentukan analisis data di penelitian saat ini, selain itu juga terdapat hal lain seperti uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik yang mencakup pengujian multikolinearitas, autokorelasi, normalitas serta heteroskedastisitas. Uji linier berganda sendiri terdiri atas pengujian hipotesis (uji t dan F), analisis korelasi ganda serta analisis koefisien determinasi.

## HASIL ANALISIS PEMBAHASAN

### Uji Statistik Deskriptif

**Tabel 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Biaya_Produksi_X1	255	9318369 998,00	65676408 000000,00	62245049069 77,6810	108091315805 16,70100
Biaya_Promosi_X2	255	18315000 ,00	36313177 56362,00	3881837769 08,8159	742703525740, 12620
Laba_Y	255	2400715 154,00	13721513 000000,00	12298049390 79,7020	247002079580 9,26400
Valid N (listwise)	255				

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2023

Di dalam Tabel 1. memperlihatkan bahwasanya laba bersih, biaya promosi serta produksi mempunyai nilai tertinggi, terendah dan rerata yang positif terhadap jumlah sampel sebanyak 255 data.

### Uji Asumsi Klasik dan Uji Normalitas

**Tabel 2. Hasil Uji Normalitas**

#### One-SampleKolmogorov-SmirnovTest

LOG_Y1		
N		255
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	1,0550
	Std. Deviation	,03159
Most Extreme Differences	Absolute	,048
	Positive Negative	,045 -,048
Test Statistic		,048
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Di dalam Tabel 2. terbukti bahwasanya nilai *Asymp. Significant (2-tailed)* memiliki nilai sebanyak  $0,200 > 0,05$ . Maka, memiliki kesimpulan jika data sudah memenuhi syarat serta telah terdistribusi secara normal.

## Uji Multikolonieritas

**Tabel 3. Hasil Uji Multikolonieritas**

### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t		Tolerance	VIF
1 (Constant)	-	9957060		-,606	,545		
	60366451	8616,82					
	833,812	7					
Biaya_Produksi_X1	,097	,009	,424	10,451	,000	,711	1,406
Biaya_Promosi_X2	1,772	,135	,533	13,147	,000	,711	1,406

a. Dependent Variable: Laba\_Y

Berdasar Tabel 3. terlihat bahwasanya VIF serta *tolerance*, untuk variabel independen mempunyai nilai VIF  $1,406 < 10$  serta nilai *tolerance* sebanyak  $0,711 > 0,10$ . Sehingga bisa ditarik simpulan bahwasanya di dalam analisis ini tidak terjadinya tanda multikolonieritas.

## Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas**

### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	,419	,024		17,765	,000
Biaya_Produksi_X1	1,408E-15	,000	,048	,643	,521
Biaya_Promosi_X2	-5,489E-16	,000	-,001	-,017	,986

a. Dependent Variable: ABS\_RES

Pada Tabel 4. terlihat jika nilai *Sig.*nya untuk X1 biaya produksi mempunyai nilai sebanyak  $0,521 > 0,05$  serta X2 biaya promosi mempunyai nilai  $0,986 > 0,05$  maka di dalam tabel ini tidak terdapat heterokedastisitas diantara residual.

## Uji Autokorelasi

**Tabel 5. Hasil Uji Autokorelasi**

### Runs Test

Unstandardized Residual	
Test Value <sup>a</sup>	7643197990398,24000 <sup>b</sup>
Cases < Test Value	254
Cases >= Test Value	1
Total Cases	255
Number of Runs	3
Z	,089
Asymp. Sig. (2-tailed)	,929

a. Mode

b. There are multiple modes. The mode with the largest data value is used.

Dari Tabel 5. terlihat bahwasanya pada *Asym. Sig. (2-tailed)* bernilai 0,929 > 0,05 dan diberi simpulan jika tidak ada autokorelasi pada pengujian ini.

## Uji Regresi Linier Berganda

**Tabel 6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-60366451833,812	99570608616,827		-,606	,545
Biaya_Produksi_X1	,097	,009	,424	10,451	,000
Biaya_Promosi_X2	1,772	,135	,533	13,147	,000

a. Dependent Variable: Laba\_Y

Berdasarkan Tabel 6. bisa dimasukkan di dalam persamaan regresi linier berganda yaitu:  $Y \text{ Laba} = -60366451833,812 + 0,097 \text{ Biaya Produksi} + 1,772 \text{ Biaya Promosi} + e$



## Analisis Korelasi Ganda (R)

**Tabel 7. Hasil Analisis Korelasi Ganda**

### Model Summary<sup>b</sup>

Model R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	,840 <sup>a</sup>	,706	,703	1345220780140,06980

a. Predictors: (Constant), Biaya\_Promosi\_X2, Biaya\_Produksi\_X1

b. Dependent Variable: Laba\_Y

Berdasar Tabel 7. terlihat dari tabel R yang menunjukkan bahwa nilainya 0,840 dan menunjukkan bahwa hubungan diantara biaya promosi dan produksi sangat kuat, yaitu sebesar 84%.

## Analisis Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

**Tabel 8. Hasil Analisis Koefisien Determinasi**

### Model Summary<sup>b</sup>

Model R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	,840 <sup>a</sup>	,706	,703	1345220780140,06980

a. Predictors: (Constant), Biaya\_Promosi\_X2, Biaya\_Produksi\_X1

b. Dependent Variable: Laba\_Y

Dari hasil Tabel 8. terlihat bahwasanya tabel R Square yaitu 0,706 menjelaskan bahwa 70,6% dari laba bersih (variabel dependen) diuraikan menggunakan biaya promosi (variabel independen). Kemudian untuk yang lainnya diuraikan oleh beberapa variabel yang tidak dikaji dalam penelitian ini.

## Uji Statistik t

**Tabel 9. Hasil Uji Statistik t**

### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	-60366451833,812	99570608616,827		-,606	,545
Biaya_Produksi_X1	,097	,009	,424	10,451	,000
Biaya_Promosi_X2	1,772	,135	,533	13,147	,000

a. Dependent Variable: Laba\_Y

Dilihat pada Tabel 9. ditunjukkan bahwa dapat dilihat pada nilai biaya produksi mempunyai nilai  $t_{hitung} 10,451 > t_{tabel} 1,97190$  serta nilai  $sig\ 0,000 < 0,05$ . Biaya promosi mempunyai nilai  $t_{hitung} 13,147 > t_{tabel} 1,97190$  serta nilai  $sig\ 0,000 < 0,05$ . Demikian bisa ditarik simpulan jika Biaya promosi serta Produksi memiliki pengaruh terhadap Laba.

### Uji Statistik F

**Tabel 10. Hasil Uji Statistik F**

#### ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1093630719134672 900000000000,000	2	54681535956733645 0000000000,000	302,172	,000 <sup>b</sup>
Residual	4560239747248058 000000000000,000	252	18096189473206580 000000000,000		
Total	1549654693859478 700000000000,000	254			

a. Dependent Variable: Laba\_Y

b. Predictors: (Constant), Biaya\_Promosi\_X2, Biaya\_Produksi\_X1

Berdasar pada Tabel 10. hasil uji SPSS statistik dapat dilihat pada nilai  $F_{hitung} 302,172 > F_{tabel} 3,04$  dengan nilai *significant*  $0,000 < 0,05$ . Sehingga, bisa disimpulkan bahwasanya Biaya Promosi serta Produksi memiliki pengaruh secara bersamaan atau simultan kepada Laba.

### PEMBAHASAN

#### Biaya Produksi, Promosi, dan Laba Berpengaruh Secara Parsial

Berdasarkan Tabel 9. yaitu pengujian statistik t dapat dilihat pada nilai biaya produksi mempunyai nilai  $t_{hitung} 10,451 > t_{tabel} 1,97190$  serta nilai  $sig\ 0,000 < 0,05$ . Untuk biaya promosi pun juga mempunyai nilai  $t_{hitung} 13,147 > t_{tabel} 1,97190$  serta nilai *significant*  $0,000 < 0,05$ . Oleh sebab itu, disimpulkan bahwa Biaya Promosi serta Produksi berpengaruh secara parsial pada laba di perusahaan manufaktur yang telah tercatat didalam BEI periode 2017-2021. Penelitian di atas relevan terhadap pendapat yang diberikan oleh Maryana dan Febriliani (2021) bahwa di dalam suatu usaha jika mendapatkan laba maka tidak akan lepas dari pengaruh biaya dikarenakan dapat mempengaruhi laba salah satunya biaya produksi, dan yang dikemukakan oleh Sihotang (2021) bahwasanya Biaya Promosi berpengaruh penting pada laba karena promosi sendiri berkontribusi besar didalam peningkatan penjualan suatu produk. Maka untuk hipotesis pertama yang diberikan di dalam penelitian ini ialah Biaya Promosi serta Produksi memiliki pengaruh secara parsial pada laba di perusahaan manufaktur yang telah tercatat dalam BEI periode 2017-2021 diterima.

#### Biaya Produksi, Promosi, dan Laba Berpengaruh Secara Simultan

Berdasarkan Tabel 10. pengujian statistik F dilihat pada nilai  $F_{hitung} 302,172 > F_{tabel} 3,04$  serta nilai *significant*  $0,000 < 0,05$ . Sehingga, bisa diambil simpulan ialah bahwasanya Biaya Promosi serta Produksi berpengaruh secara simultan pada laba di perusahaan manufaktur yang telah tercatat dalam BEI periode 2017-2021. Hal ini juga didukung

oleh Mulyana (2017) mengemukakan bahwa biaya dapat diartikan sebagai unsur yang sangat penting untuk menentukan laba, dan peningkatan laba pun dipengaruhi oleh beberapa indikator yang mendukung, salah satunya yaitu biaya promosi serta produksi yang memberikan harapan bagi perusahaan untuk mengoptimalkan pertumbuhan laba. Maka untuk hipotesis kedua yang diberikan didalam penelitian ini yaitu Biaya Promosi serta Produksi memberikan pengaruh secara simultan pada laba di perusahaan manufaktur yang telah tercatat dalam BEI periode 2017-2021.

### Biaya Promosi Terhadap Laba Berpengaruh Dominan

Guna melihat variabel manakah yang paling mendominasi maka dapat dilihat pada Tabel 9. nilai *unstandardizedcoeff B* bahwa nilai biaya promosi 1,772 yang lebih besar dibandingkan biaya produksi yang hanya memiliki nilai sebesar 0,097. Sehingga bisa disimpulkan bahwasanya Biaya Promosi ialah variabel yang memberikan pengaruh paling dominan pada laba di perusahaan manufaktur yang telah tercatat dalam BEI periode 2017-2021. Hasil ini pun didukung oleh Felicia dan Gultom (2018) bahwasanya biaya promosi pun memberikan peranan atau manfaat penting bagi perusahaan. Dengan mengeluarkan biaya promosi yang besar maka sebuah perusahaan akan mampu mengoptimalkan jumlah penjualan yang kemudian nantinya berpengaruh juga untuk mendapatkan laba yang maksimal. Maka untuk hipotesis ketiga yang diberikan di dalam penelitian ini bahwa Biaya Produksi memberikan pengaruh dominan pada laba di perusahaan manufaktur yang telah tercatat dalam BEI periode 2017-2021 ditolak karena tidak terbukti kebenarannya atas penelitian ini.

### SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan yang diberikan oleh peneliti yaitu seperti di bawah ini:

1. Biaya promosi serta produksi secara parsial memberikan pengaruh pada laba, hasil parsial dari masing-masing variabel dapat dibuktikan melalui nilai signifikansi biaya produksi  $0,000 < 0,05$  dan  $t_{hitung} 10,451 > t_{tabel} 1,97190$  serta nilai signifikansi biaya promosi  $0,000 < 0,05$  dan  $t_{hitung} 13,147 > t_{tabel} 1,97190$ .
2. Biaya promosi serta produksi secara bersamaan atau simultan memberikan pengaruh pada laba, hasil simultan dapat dibuktikan pada nilai *significant*  $0,000 < 0,05$  serta  $F_{hitung} 302,172 > F_{tabel} 3,04$ .
3. Biaya promosi merupakan variabel yang paling dominan, dikarenakan terlihat nilai *unstandardized coeff B* lebih besar dari biaya produksi.

Saran yang diberikan peneliti ialah seperti di bawah ini:

1. Untuk perusahaan maka diharapkan untuk bisa lebih memperhatikan biaya produksinya agar lebih efisien dan tidak terjadi pemborosan serta promosi dapat lebih ditingkatkan lagi agar dapat mendapatkan laba yang maksimal.
2. Untuk penelitian berikutnya bisa memperbanyak variabel yang tidak dikaji serta menambah periode terbaru.
3. Bagi instansi terutama perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI dijadikan masukan agar dapat mengevaluasi dan membuat strategi agar dapat mengendalikan biaya promosi serta produksi guna memperoleh laba secara maksimal.

---

## REFERENSI

- Astuti, R., & Abdullah, I. (2017). Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Pakaian di Usaha Mikro Kecil Menengah. *Ilmiah*, 5(2), 14–23.
- Felicia, & Gultom, R. (2018). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Kualitas Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2015. *Jurnal Imu Manajemen, Methonomix*, 1–12.
- Kasmir. (2017). Analisis Laporan Keuangan. In *I* (1st ed., p. 302). Surabaya: PT. Raja Grafindo Persada.
- Maryana, D., & Febriliani, A. S. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Unilever Indonesia Tbk. Periode 2013-2020. *Jurnal Akuntansi*, 14(54), 42–56.
- Mulyana, A. (2017). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Usaha Samsung Co. Tahun 2009-2015. *Jurnal Manajemen Indonesia, Universitas Nurtanio Bandung*.
- Putri, D. R. (2020). Pengaruh Risiko Bisnis, Investment Opportunity Set, Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan Properti Dan Real Estate Dengan Variabel Intervening Struktur Modal. *Skripsi*. Universitas Airlangga.
- Rangkuti, F. (2013). *Strategi Promosi Yang Efektif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sihotang, E. (2021). Pengaruh Biaya Promosi, Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Rokok yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Kumpulan Karya Ilmiah Mahasiswa Fakultas Sosial Sains*.
- Suganda, T. R. (2018). *Event Study Teori dan Pembahasan Reaksi Pasar Modal Indonesia*. Malang: CV. Seribu Bintang.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono. (2018). Akuntansi Biaya Buku I: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok. In *I* (p. 19). Yogyakarta: BPFE.
- Utama, A. D. R. (2020). Analisis Biaya Kualitas, Biaya Promosi Dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan (Survei Pada Perusahaan Sub Sektor Rokok, Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2019). *Skripsi*. Universitas Komputer Indonesia.

## Dampak Kenaikan Tarif PPN dari 10% menjadi 11% terhadap Penjualan PT. Anugrah Busana Surabaya

Nita Karisma<sup>1\*</sup>, Nur Lailiyatul Inayah, Masyhad

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.374](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.374)

### ABSTRAK

*Penelitian ini membahas mengenai analisis dampak kenaikan tarif PPN 10% menjadi 11% terhadap omset penjualan pada PT. Anugrah Busana di Surabaya. Penelitian ini bermaksud guna melihat seberapa besar dampak kenaikan PPN 1% terhadap omset penjualan pada PT. Anugrah Busana di Surabaya. Metode yang dipakai yakni metode kualitatif. Teknik pengumpulan data dijalankan dengan observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menerangkan bahwa kenaikan tarif PPN 1% pada PT. Anugrah Busana secara tidak langsung berdampak terhadap penjualan pada PT. Anugrah Busana Surabaya. Penurunan penjualan tersebut lebih disebabkan adanya, (1) Kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan harga jual produk perusahaan PT. Anugrah Busana juga ikut naik 7% hingga 11% karena kenaikan PPN 1%, (2) Kenaikan harga barang PT. Anugrah Busana menyebabkan minat beli masyarakat menurun, (3) Minat beli masyarakat menurun juga disebabkan oleh pembatasan aktivitas berbelanja karena masih dalam kondisi pandemi Covid-19.*

**Kata Kunci:** Pajak, PPN, 11%, Perbandingan

### ABSTRACT

*In this report, we examine how a one percentage point increase in Surabaya's value added tax (VAT) from 10% to 11% affected sales volume at PT. Fashion Grace. The purpose of this research is to ascertain the effect of the 1% VAT increase on PT. Fashion Grace's revenue in Surabaya. A qualitative method has been used. The gathering of information is a vital part of both conservation and documentation. The research showed that PT. Surabaya Fashion Grace's sales were affected by PT. Anugrah Busana's 1% VAT rate in a roundabout way. Consumer interest in purchasing goods from PT. Anugrah Busana has dropped as a result of three factors: (1) the rise in raw material prices, which in turn caused the selling price of PT. Anugrah Busana to rise by 7% to 11% due to the increase in VAT of 1%; (2) the rise in price of goods from PT. Anugrah Busana; and (3) the restrictions on shopping activities as a result of the continuing Covid-19 pandemic.*

**Keywords:** tax, VAT, 11%, comparison

### How to Cite:

Karisma, N., Inayah, N. L., dan Masyhad. (2023). Dampak Kenaikan Tarif PPN dari 10% menjadi 11% terhadap Penjualan PT. Anugrah Busana Surabaya. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 11-17. <https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.374>.

\*Corresponding Author:

Email: [nitakarisma13@gmail.com](mailto:nitakarisma13@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## **PENDAHULUAN**

Bertepatan dengan perubahan periode dan situasi, Undang-Undang perpajakan Indonesia juga akan mengalami beberapa kali revisi. Masyarakat terdorong untuk bergotong royong membangun bangsa dengan berbagai tuntutannya melalui pajak karena adanya dampak ekonomi, kepentingan pokok negara, kepentingan pembangunan, dan lain-lain. Wabah penyakit menular yang tergolong pandemi global dimulai pada akhir tahun 2019 dan berdampak pada Indonesia dan seluruh dunia. Hal ini menghasilkan perubahan yang signifikan terhadap kehidupan masyarakat, khususnya di Indonesia, baik dalam bidang ekonomi, kegiatan, kesehatan, dan bidang lainnya. Hal yang paling banyak mendapat perhatian adalah penurunan kemampuan perekonomian yang dibuktikan dengan banyaknya pemutusan hubungan kerja (PHK).

Pemerintah gencar mendorong kepatuhan masyarakat terhadap pajak dengan memperkenalkan modifikasi atau peraturan baru di bidang perpajakan karena pajak merupakan strategi yang paling tepat sasaran untuk membangkitkan perekonomian Indonesia. Perubahan aturan yang mempengaruhi tarif PPN, di mana tarif awal 10% telah berubah menjadi 11%, adalah salah satu yang tersibuk. Penulis berusaha untuk menyelidiki bagaimana akibat dari perubahan peraturan Perundang-Undangan PPN pada PT. Fashion Award sebagai hasil dari perubahan tersebut.

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan., (2007) yang mengartikan pajak sebagai pembayaran yang wajib dilakukan oleh orang pribadi atau wadah hukum kepada negara, yang bagi Undang-Undang bersifat harus dan dipakai guna keinginan negara demi meraih sebesar-besarnya kemakmuran bangsa, ganti rugi secara langsung didefinisikan sebagai kena pajak. Mardiasmo (2019) menyatakan bahwa berdasarkan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Pertambahan Nilai atas Barang Mewah, Bendahara Negara atau badan atau instansi pemerintah yang ditunjuk oleh Menteri Keuangan wajib memungut, mencatat, dan menyampaikan laporan pajak atas Pengusaha Kena Pajak yang mengambil Barang/Jasa Kena Pajak ke Negara A atau instansi pemerintah.

Kesimpulan yang ditarik dari putusan tersebut di atas adalah bahwa pajak PPN selain merupakan tanggung jawab bersama, juga ialah pajak objektif yang ditempatkan pada setiap mata rantai distribusi dan produksi. Berat jatuh pada konsumen akhir. Tanggung jawab bersama berarti bahwa pihak-pihak yang wajib memungut PPN—yang diketahui dengan Pengusaha Kena Pajak (PKP)—juga bertanggung jawab demi melaksanakan pengambilan tersebut.

Pada 1 April 2022, diumumkan kenaikan PPN dari 10% menjadi 11%. Sri Mulyani, Menteri Keuangan Indonesia, membuat pernyataan ini sehubungan dengan Undang-Undang Perpajakan yang disetujui oleh Presiden Joko Widodo, termasuk pengesahan PPN 11%. Sri Mulyani menjelaskan, motivasi utama di balik kenaikan tarif PPN menjadi 11% adalah untuk meningkatkan penperolehan negara guna merombak keadaan kehidupan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) yang menjalani defisit sepanjang pandemi.

Kenaikan tarif PPN ini memiliki efek positif dan buruk. Dampak positif yang ditimbulkan adalah diperkirakan perekonomian akan kembali pulih akibat kenaikan PPN menyusul wabah Covid-19 yang sempat melumpuhkan perekonomian Indonesia. Meskipun dampak negatifnya, khususnya kenaikan PPN, tidak menjamin kenaikan inflasi, tidak menutup kemungkinan juga. Tentu saja, PPN yang lebih tinggi ini menaikkan biaya produk dan jasa, yang juga dapat berdampak pada penurunan daya beli masyarakat.

PT. Anugrah Busana termasuk dalam usaha ritel modern. Dimana salah satu industri yang terhantam dampak wabah Covid-19 dalam tiga tahun terakhir adalah ritel kontemporer. Selain mengurangi mobilitas, mereka yang memilih untuk berhemat dan hanya membeli kebutuhan dasar berdampak pada kinerja sektor ini melalui perubahan kebiasaan konsumsi mereka. PT. Anugrah Busana merupakan perusahaan lokal asli Indonesia yang memiliki koleksi produk pakaian yang siap pakai. PT. Anugrah Busana berdiri sejak tahun 1987. Dalam kurun waktu 29 tahun, PT. Anugrah Busana sudah meluncurkan produk-produk sebagai fashion pilihan bagi berbagai kalangan, dari yang tua hingga muda.

PT. Anugrah Busana merupakan perusahaan kena pajak, perusahaan tersebut memungut pajak dari hasil penjualan yang dilakukan kepada konsumennya. Pemungutan pajak yang dilakukan adalah PPN sebesar 10% sebelum aturan UU Harmonisasi Perpajakan terbaru yang dijalankan pada 1 April 2022 lalu. Konsumen membayar produk yang di beli dari PT. Anugrah Busana sudah termasuk PPN 10%. Dari tanggal 1 April 2022 tarif pajak PPN naik 11% sehingga kebijakan kenaikan ini berdampak pada perusahaan yang menjalankan usaha termasuk PT. Anugrah Busana. Kenaikan PPN tersebut berpengaruh terhadap penurunan omset penjualan PT. Anugrah Busana. Sebab, biaya konsumsi masyarakat akan naik akibat kenaikan PPN. Oleh karena itu, kenaikan harga produk di masa pandemi akan berdampak negatif terhadap daya beli masyarakat. Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo), membandingkan penampilan industri ritel kontemporer secara bertahap mulai membaik sejalan dengan kemajuan yang sedang berlangsung dalam penanganan pandemi. Namun, masih banyak tantangan yang dapat menghambat pemulihan industri ritel, seperti terganggunya rantai pasok global.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini merupakan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Dampak Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Dari 10% menjadi 11% Terhadap Penjualan Pada PT. Anugrah Busana Surabaya. Jenis data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi dan dokumentasi. Penelitian dilakukan dalam jangka waktu Oktober 2021 hingga September 2022. Analisis Data yang digunakan ialah reduksi, penyajian, verifikasi, dan pengecekan keabsahan data dengan cara ketekunan observasi, triangulasi data, dan menggunakan bahan-bahan referensi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Tabel 1. Data Harga Barang Pakaian PT. Anugrah Busana**

Nama Barang	Harga Barang Sebelum Kenaikan 1% PPN	Harga Barang Setelah Kenaikan PPN 1%	Selisih Harga	Persentase
Jaket	Rp 699.000	Rp 749.000	Rp 50.000	7%
Kemeja Linen	Rp 449.000	Rp 499.000	Rp 50.000	11%
Kemeja Katun	Rp 429.000	Rp 479.000	Rp 30.000	7%
Polo Shirt	Rp 359.000	Rp 399.000	Rp 40.000	11%
Baju Koko	Rp 1.499.000	Rp 1.599.000	Rp 100.000	7%
Celana Jeans	Rp 549.000	Rp 599.000	Rp 50.000	9%
Celana Chinos	Rp 499.000	Rp 549.000	Rp 50.000	10%
Total	Rp 4.483.000	Rp 4.853.000	Rp 370.000	8%

Sumber: Data Diolah, 2022

Tabel 1. di atas memperlihatkan bahwa adanya peningkatan harga barang pakaian yang disebabkan oleh kenaikan PPN 1%. Yang mana naiknya 7% hingga 11% dari masing-masing barang.

**Tabel 2. Data *Pieces* Pakaian Yang Terjual PT. Anugrah Busana Mulai dari Bulan Oktober 2021 Sampai Bulan September 2022**

<i>Pieces</i> Pakaian yang terjual pada saat PPN 10%		<i>Pieces</i> Pakaian yang terjual pada saat PPN 11%		Perbedaan	
Bulan	<i>Pieces</i>	Bulan	<i>Pieces</i>	Naik (Turun)	%
Oktober 2021	44	April 2022	63	19pcs	43%
November 2021	52	Mei 2022	29	-23pcs	-44%
Desember 2021	68	Juni 2022	27	-41pcs	-60%
Januari 2022	75	Juli 2022	15	-60pcs	-80%
Februari 2022	26	Agustus 2022	11	-15pcs	-58%
Maret 2022	203	September 2022	12	-191pcs	-94%
Total	468		157	-311pcs	-66%

Sumber: Data Diolah, 2022

Berdasarkan tabel 2. di atas diketahui bahwa perbandingan total *pieces* pakaian yang terjual pada saat PPN 10% dan pada saat PPN 11% mempunyai selisih *pieces* sebanyak (-311pcs) yang selisihnya mencapai (-66%).



**Tabel 3. Data Penjualan PT. Anugrah Busana Mulai Dari Bulan Oktober 2021 Sampai Bulan September 2022**

Penjualan Pada Saat PPN 10%		Penjualan Pada Saat PPN 11%		<i>Growth</i>	
Bulan	Omset	Bulan	Omset	Naik (Turun)	%
Oktober 2021	Rp 34.713.160	April 2022	Rp 54.397.620	Rp 19.684.460	57%
November 2021	Rp 45.264.560	Mei 2022	Rp 17.607.120	(Rp 27.657.440)	-61%
Desember 2021	Rp 65.722.740	Juni 2022	Rp 17.479.360	(Rp 48.243.380)	-73%
Januari 2022	Rp 70.245.600	Juli 2022	Rp 10.796.800	(Rp 59.448.800)	-85%
Februari 2022	Rp 17.385.380	Agustus 2022	Rp 6.926.540	(Rp 10.458.840)	-60%
Maret 2022	Rp 99.861.660	September 2022	Rp 7.100.540	(Rp 92.761.120)	-93%
Total	Rp 333.193.100		Rp 114.307.980	(Rp 218.885.120)	-66%

Sumber: Data Diolah, 2022

Berdasarkan tabel 3. di atas diketahui bahwa penjualan perbandingan total omset yang di dapat pada saat PPN 10% dan pada saat PPN 11% mempunyai selisih harga (Rp 218.885.120) atau setara dengan (-66%). Penurunan omset penjualan pada bulan Februari 2022 dimana telah berakhirnya promo pada *event* Tahun Baru Imlek juga pembatasan aktivitas masyarakat dalam berbelanja karena masih dalam kondisi pandemi *Covid-19*. Hal tersebut tentunya memberi dampak negatif pada perusahaan yang dibuktikan dengan penjualan yang mengalami penurunan.

Namun, pada bulan Maret 2022 PT. Anugrah Busana kembali mendapati peningkatan pada omset yang dinilai lebih besar dari bulan sebelumnya dengan total 82 juta, kenaikan omset tersebut terjadi karena rasa minat untuk berbelanja pada konsumen yang kembali meningkat. Seperti, membeli dan berbelanja baju lebaran dengan jumlah yang banyak. Tepatnya pada bulan Suci Ramadhan dibulan Maret 2022. Hal tersebut membawa dampak positif pada PT. Anugrah Busana yaitu, permintaan produk meningkat.

Penurunan omset terhitung dari bulan April hingga Bulan September ini disebabkan kenaikan dari pembelian bahan baku terhadap produk PT. Anugrah Busana.

Kenaikan bahan baku, harga bahan baku mengalami kenaikan setelah mengalami kenaikan PPN 1%, hal ini membuat perusahaan mengurangi bahan baku, juga menghambat pembuatan pakaian jadi untuk di jadikan stok baru. Tidak adanya stok baru juga berdampak pada penjualan karena barang yang tersedia terbatas dan sudah *broken size*, dan membuat daya beli masyarakat menurun karena permintaan yang tinggi.

Kenaikan harga barang, PPN 11% ini berdampak pada harga barang yang di jual oleh PT. Anugrah Busana, dimana perusahaan menaikkan harga bahan baku yang di produksi juga ikut naik. Kenaikan harga barang tersebut menyebabkan penurunan omset yang terus-menerus terjadi. Minat beli masyarakat menurun juga disebabkan oleh pembatasan aktivitas berbelanja karena masih dalam kondisi pandemi *Covid-19*. Tetapi tetap ada kemungkinan lain yang dapat diambil oleh peneliti bahwa kenaikan PPN menjadi 11% tersebut tidak sepenuhnya mempengaruhi turunnya penjualan, karena kenaikan PPN yang bersamaan dengan adanya pandemi *Covid-19* ini juga menyebabkan pembatasan mobilitas dan perekonomian masyarakat mengalami penurunan. Disitulah dampak menurunnya omset penjualan karena daya beli masyarakat juga menurun.

Menurut Said (2022) kenaikan PPN ini tidak akan signifikan terhadap daya beli masyarakat kelas menengah atas dan proses pemulihan ekonomi. Selama pandemi pendapatan masyarakat kelas menengah atas tidak terpengaruh, mereka hanya mengurangi belanja. Maka, kenaikan PPN 11% ini tidak akan mengurangi daya belinya. Menurut Natalia (2023) dampak dari kenaikan PPN ini tidak terlalu memberatkan perusahaan di sektor perdagangan. Perusahaan mengikuti aturan yang telah ditetapkan pemerintah, walaupun harga bahan baku untuk produksi barangbarang tersebut mengalami kenaikan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dan analisis yang telah dilakukan mengenai Dampak Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dari 10% menjadi 11% secara tidak langsung berdampak terhadap penjualan pada PT. Anugrah Busana Surabaya. Pandemi mengubah perilaku konsumen, termasuk pola pembelian dan konsumsi. Orang-orang mengubah konsumsi mereka selama epidemi dari berbagai komoditas menjadi hanya kebutuhan. Lebih banyak orang memutuskan guna tinggal di rumah sebagai akibat dari PPKM dan pembatasan mobilitas. Ritel otomatis terpengaruh oleh hal ini. Pandemi tidak hanya berdampak di penjualan barangnya saja, namun produksi barang juga melambat selama pandemi tersebut. Dikarenakan perubahan tarif PPN naik bahan baku juga ikut naik. Jadi perusahaan sangat sulit untuk memproduksi barang jual karena omset yang diperoleh sedikit dan tidak memungkinkan untuk menambah produksi barang. Penurunan penjualan tersebut lebih disebabkan adanya:

1. Kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan harga jual produk perusahaan PT. Anugrah Busana juga ikut naik 7% hingga 11% karena kenaikan PPN 1%.
2. Kenaikan harga barang PT. Anugrah Busana menyebabkan minat beli masyarakat menurun.
3. Minat beli masyarakat menurun juga disebabkan oleh pembatasan aktivitas berbelanja karena masih dalam kondisi pandemi *Covid-19*

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dan simpulan diatas, maka peneliti dapat memberikan saran yaitu:

1. Sebaiknya perusahaan mengevaluasi kembali dalam penentuan harga jual agar tidak terlalu mahal.
2. Diharapkan perusahaan untuk terus berinovasi dan selalu melakukan upgrade khususnya dalam pembuatan motif atau design baju sesuai dengan perkembangan

fashion. Yang bertujuan untuk mempertahankan daya beli konsumen meskipun terdapat perubahan pada nilai PPN.

3. Diharapkan perusahaan membuat *E-commerce* dalam pemasaran dan penjualan serta memperbaiki strategi *branding* untuk masyarakat bisa belanja *online*. Upaya ini memberikan kontribusi yang meningkat cukup signifikan dan konsumen lebih mudah untuk mencari produk melalui *E-commerce*.

## REFERENSI

- Mardiasmo. (2019). *Perpajakan* (2019th ed.). Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Natalia, I. F. (2023). Analisis Pengaruh Kenaikan Trif PPN 11% Di Sektor Perdagangan. *MDP Student Conference (MSC)*.
- Said, A. A. (2022). *PPN Naik Jadi 11%, Bagaimana Dampaknya pada Daya Beli Masyarakat*. Retrieved: 24 March 2023. <https://katadata.co.id/yuliawati/finansial/623c17503efcd/ppn-naik-jadi-11-%0Abagaimana-dampaknya-pada-daya-beli-masyarakat>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan., (2007).

## Profitabilitas, *Capital Intensity*, dan Agresivitas Pajak Perusahaan Farmasi di BEI Tahun 2017-2021

Melati Rahmariyanto<sup>1\*</sup>, Mahsina, Syafi'i

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.377](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.377)

### ABSTRAK

Tujuan penelitian yaitu untuk mengukur dan menguji hubungan antara agresivitas pajak dengan profitabilitas dan *capital intensity*. Di dalam 30 perusahaan farmasi dan perusahaan lain di sektor kesehatan termasuk yang menyediakan layanan dan peralatan kesehatan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2017-2021 diseleksi menggunakan teknik purposive sampling. Software aplikasi statistik oleh data IBM SPSS versi 26 digunakan untuk analisis regresi linier berganda dan robustness test dari data dalam penelitian ini. Temuan menunjukkan bahwa agresivitas pajak secara signifikan dipengaruhi oleh profitabilitas dan agresivitas pajak secara signifikan juga dipengaruhi oleh *capital intensity*. Hasil robustness test konsisten dan memperkuat analisis regresi utama.

Kata Kunci: Agresivitas Pajak, Profitabilitas, *Capital Intensity*

### ABSTRACT

The research objective is to measure and examine the relationship between tax aggressiveness with profitability and *capital intensity*. 30 pharmaceutical companies and other companies in the health sector including those providing services and medical equipment listed on the IDX in 2017-2021 were selected using a purposive sampling technique. IBM SPSS version 26 is used for multiple linear regression analysis and robustness test of the data in this study. The findings show that tax aggressiveness is significantly influenced by profitability and tax aggressiveness is also significantly influenced by *capital intensity*. The robustness test results are consistent and strengthen the main regression analysis.

Keywords: Tax Aggressiveness, Profitability, *Capital Intensity*

### How to Cite:

Rahmariyanto, M., Mahsina, dan Syafi'i. (2023). Profitabilitas, *Capital Intensity*, dan Agresivitas Pajak Perusahaan Farmasi di BEI Tahun 2017-2021. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 18-25. <https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.377>.

\*Corresponding Author:

Email: [melati.rahma0702@gmail.com](mailto:melati.rahma0702@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## PENDAHULUAN

Pemerintah Indonesia selalu berupaya untuk memaksimalkan pemungutan pajak karena merupakan sumber pendapatan yang memberikan kontribusi terbesar bagi penerimaan negara, sehingga pemerintah selalu berusaha untuk mengoptimalkan penerimaan pajak. Apabila berbicara pajak yang dibandingkan antara pemerintah dan perusahaan, perusahaan menunjuk pajak sebagai penghalang untuk mendapatkan keuntungan. Akibatnya, perusahaan akan mengadopsi strategi pajak yang ditujukan untuk meminimalkan beban pajak mereka untuk meningkatkan keuntungan yaitu agresivitas pajak. Agresivitas pajak, sebagaimana didefinisikan oleh Rusli (2021), sebagai strategi menurunkan pendapatan yang dikenai pajak yang dimaksudkan dengan suatu perencanaan pajak. Di perusahaan besar di Indonesia, agresivitas pajak merupakan praktik yang umum. Salah satu contohnya adalah perusahaan farmasi. Pada tahun 2017, DJP menerbitkan SKPKB kepada perusahaan farmasi PT Kalbe Farma karena pembayaran pajak yang dilaporkan perusahaan tidak sesuai dengan jumlah pajak terutang yang sebenarnya. Oleh karena itu, industri farmasi menjadi objek penelitian ini.

Keberadaan agresivitas pajak tidak dapat dipisahkan dari beberapa aspek, yang dalam penelitian ini dilihat melalui profitabilitas dan *capital intensity* perusahaan. Profitabilitas, menurut Fauziah dan Kurnia (2021), merupakan pengukuran yang difungsikan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengendalikan sumber pendanaannya dan menghasilkan keuntungan. Dalam analisis ini, ROA merupakan parameter yang digunakan untuk menentukan profitabilitas. Keuntungan yang tinggi menghasilkan kewajiban pajak yang tinggi juga bagi perusahaan. Menurut penelitian Febrilyantri (2020) dan Lestari, Arafat, & Valianti (2020) profitabilitas perusahaan terbukti memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Bertentangan dengan temuan tersebut, profitabilitas perusahaan tidak memiliki pengaruh pada agresivitas pajak pada temuan Masyitah, et al. (2022).

Kegiatan menginvestasikan modal perusahaan ke dalam aset tetapnya disebut *capital intensity*. Biaya penyusutan dari aset tetap perusahaan akan dapat menurunkan pajak perusahaan, namun perlakuan biaya penyusutan yang berbeda juga dapat berdampak pada kewajiban pajaknya. *Capital intensity* telah terbukti mempunyai pengaruh terhadap agresivitas pajaknya, menurut penelitian Putra, Marlina, & Sari (2022), dan Sasana et al. (2020). Bertentangan dengan temuan tersebut, *capital intensity* perusahaan tidak mempunyai pengaruh pada agresivitas pajak pada temuan Putri dan Andriyani (2020).

## METODE PENELITIAN

### Teknik Pengambilan Sampel

Populasinya yaitu 30 perusahaan farmasi dan perusahaan lain di sektor kesehatan termasuk yang menyediakan layanan dan peralatan kesehatan. *Purposive sampling* adalah jenis sampling yang digunakan yang menurut Sugiyono (2019:133), merupakan strategi pemilihan sampel dengan karakteristik tertentu, sehingga terdapat 30 perusahaan farmasi dan perusahaan lain di sektor kesehatan termasuk yang menyediakan layanan dan peralatan kesehatan yang terpilih

## Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini termasuk kuantitatif yang memakai sumber data sekunder dari *annual report* perusahaan farmasi dan perusahaan lain di sektor kesehatan termasuk yang menyediakan layanan dan peralatan kesehatan yang tercatat di BEI tahun 2017-2021.

## Teknik Analisis

Teknik analisisnya terdiri dari analisis regresi linier berganda dan *robustness test* dengan memecah data yaitu dengan menggunakan perusahaan farmasi yang berjumlah 12 perusahaan serta menggunakan perusahaan jasa dan peralatan kesehatan yang berjumlah 18 perusahaan yang menggunakan *software* IBM SPSS versi 26 untuk menganalisis datanya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Statistik Deskriptif

**Tabel 1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Profitabilitas	114	-.06	1.23	.1018	.16149
Capital Intensity	114	.02	.92	.3952	.21963
Agresivitas Pajak	114	-1.48	5.28	.2753	.55132
Valid N (listwise)	114				

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Pada Tabel 1. dari 150 keseluruhan sampel berkurang menjadi 114. Hal ini dikarenakan adanya data yang kosong sehingga SPSS mendeteksi secara otomatis untuk menyeleksi data.

### Uji Normalitas

Hasil uji normalitas setelah SQRT diterapkan pada data dan mengurangi jumlah outlier.

**Tabel 2. Uji Normalitas**  
 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

				Unstandardized Residual	Ket
N				83	
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean			.0000000	
	Std. Deviation			.01283178	
Most Extreme Differences	Absolute			.113	
	Positive			.113	
	Negative			-.084	
Test Statistic				.113	
Asymp. Sig. (2-tailed)				.011 <sup>c</sup>	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) Sig.				.227 <sup>d</sup>	Normal
99% Confidence Interval				.216	
Lower Bound					
Upper Bound				.238	

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. Based on 100000 sampled tables with starting seed 2000000

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Tabel 2. menunjukkan besar signifikansinya  $0,227 > 0,05$ , sehingga data sudah normal.

### Uji Multikolinearitas

**Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas**

Model		Collinearity Statistics		Keterangan
		Tolerance	VIF	
1	(Constant)			
	Profitabilitas	.972	1.029	Tidak terjadi multikolinearitas
	<i>Capital Intensity</i>	.972	1.029	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Dari Tabel 3. menunjukkan tidak terjadi multikolinearitas, karena untuk variabel profitabilitas dan *capital intensity* nilai VIF  $< 10$  dan *tolerance*-nya  $> 0,1$ .

### Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 4. Hasil Uji Heterokedastisitas**

Correlations			Profitabilitas	<i>Capital Intensity</i>	Unstandardized Residual
Spearman's rho	Profitabilitas	Correlation Coefficient	1.000	-.135	-.039
		Sig. (2-tailed)	.	.223	.727
		N	83	83	83
	<i>Capital Intensity</i>	Correlation Coefficient	-.135	1.000	-.038
		Sig. (2-tailed)	.223	.	.733
		N	83	83	83
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-.039	-.038	1.000
		Sig. (2-tailed)	.727	.733	.
		N	83	83	83

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Hasil *Rank Spearman* menunjukkan tidak adanya heteroskedastisitas, karena nilai Sig. (2-tailed) untuk profitabilitas dan *capital intensity* sampel keduanya lebih besar dari 0,05.

### Uji Autokorelasi

**Tabel 5. Hasil Uji Autokorelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.798 <sup>a</sup>	.637	.628	.01299	2.137

a. Predictors: (Constant), *Capital Intensity*, Profitabilitas (ROA)

b. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Dari hasil Durbin Watson nilai DW yaitu 2,137, DU yaitu 1,6928, serta  $4-DU = 2,3072$ . Menurut rumus  $DU < DW < 4-DU$ , berarti terbukti tidak adanya autokorelasi.

## Analisis Regresi Linier Berganda

**Tabel 6. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.577	.007		77.829	.000
	Profitabilitas	-.163	.014	-.804	-11.758	.000
	<i>Capital Intensity</i>	-.032	.009	-.234	-3.427	.001

a. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 6. dapat dibentuk persamaan yaitu:

$$Y = 0,577 - 0,163X_1 - 0,032X_2 + e$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan:

- Jika profitabilitas dan *capital intensity* bernilai nol, seperti dalam kasus nilai konstanta 0,577, maka agresivitas pajak perusahaan (Y) adalah 0,577.
- Nilai koefisien profitabilitas sebesar -0,163 artinya profitabilitas berbanding terbalik dengan agresivitas pajak. Jika profitabilitas naik satu satuan, agresivitas pajak akan turun sebanyak 0,163.
- Capital intensity* berbanding terbalik dengan agresivitas pajak, yang ditunjukkan dengan nilai koefisiennya -0,032. Jika *capital intensity* naik satu satuan, agresivitas pajak akan turun sebanyak 0,032.

## Uji Statistik F

**Tabel 7. Hasil Uji F**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.024	2	.012	70.202	.000 <sup>b</sup>
	Residual	.014	80	.000		
	Total	.037	82			

a. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

b. Predictors: (Constant), *Capital Intensity*, Profitabilitas (ROA)

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Hasil uji statistik F dari tabel 7. menunjukkan bahwa besar signifikansinya lebih kecil dari 0,05, selain itu F hitung 70,202 > F tabel 3,11. Oleh karena itu, profitabilitas serta *capital intensity* bersama-sama terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan pada agresivitas pajak.



## Uji Statistik t

**Tabel 8. Hasil Uji t  
Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.577	.007		77.829	.000
	Profitabilitas	-.163	.014	-.804	-11.758	.000
	<i>Capital Intensity</i>	-.032	.009	-.234	-3.427	.001

a. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Hasil uji statistik t dari Tabel 8., disimpulkan:

- Besar signifikansinya profitabilitas lebih kecil dari 0,05 serta t hitung -11,758 < t tabel -1,9896. Oleh karena itu, maka profitabilitas terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap agresivitas pajaknya.
- Besar signifikansi *capital intensity* lebih kecil dari 0,05 serta t hitung -3,427 < t tabel -1,9896. Oleh karena itu, maka terbukti *capital intensity* secara signifikan mempunyai pengaruh pada agresivitas pajaknya suatu perusahaan

## Koefisien Determinasi

**Tabel 9. Hasil Koefisien Determinasi  
Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.798 <sup>a</sup>	.637	.628	.01299	2.137

a. Predictors: (Constant), *Capital Intensity*, Profitabilitas (ROA)

b. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Tabel 9. menampilkan nilai *R Square* sebesar 0,637, sehingga disimpulkan profitabilitas dan *capital intensity* bersama-sama menyumbang 63,7% dari varian dalam ukuran agresivitas pajak. Sisanya sebesar 36,3% dipengaruhi aspek di luar cakupan analisis ini.

## Robustness Test

*Robustness test* digunakan untuk menguji kekokohan atau kevalidan dari hasil penelitian dengan menggunakan model utama.

**Tabel 10. Hasil Robustness Test**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.661	.010		67.584	.000
Profitabilitas	-.147	.016	-.543	-8.935	.000
Capital Intensity	-.187	.016	-.699	-11.504	.000
R	.918				
R Square	.842				
Adjusted R Square	.835				
F	114.608				
P-value F	.000				

Sumber : Output IBM SPSS 26 data diolah, 2023

Hasil *robustness test* dengan data perusahaan farmasi disimpulkan:

- Terbukti profitabilitas secara signifikan mempunyai pengaruh pada agresivitas pajaknya mengingat nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 serta  $t$  hitung  $-8,935 < t$  tabel  $-2,0154$ . Hasil *robustness test* ini mendukung hasil uji regresi utama.
- Terbukti *capital intensity* secara signifikan mempunyai pengaruh pada agresivitas pajaknya mengingat nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 serta  $t$  hitung  $-11,504 < t$  tabel  $-2,0154$ . Hasil *robustness test* ini mendukung hasil uji regresi utama.

Hasil *robustness test* perusahaan jasa dan peralatan kesehatan didapatkan:

- Terbukti profitabilitas secara signifikan mempunyai pengaruh pada agresivitas pajaknya perusahaan mengingat nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 serta  $t$  hitung  $-6,127 < t$  tabel  $-2,0301$ . Hasil *robustness test* ini mendukung hasil uji regresi utama.
- Terbukti *capital intensity* secara signifikan mempunyai pengaruh pada agresivitas pajaknya perusahaan mengingat nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 serta  $t$  hitung  $6,647 > t$  tabel  $2,0301$ .

### **Pengaruh Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak**

Profitabilitas terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan pada suatu tindakan agresivitas pajaknya perusahaan dan pengaruhnya menunjukkan arah koefisien negatif, sehingga semakin menguntungkan suatu perusahaan, maka semakin tidak agresif terhadap pajaknya. Hasil tersebut sepaham dengan temuan Leksono, Albertus, & Valery (2019) dan Lestari, et al. (2020). Namun kontradiktif dengan Masyitah, et al. (2022) karena tidak menemukan pengaruh dari profitabilitas suatu perusahaan pada agresivitas pajaknya.

## Pengaruh *Capital Intensity* Terhadap Agresivitas Pajak

*Capital intensity* mempunyai pengaruh yang signifikan pada suatu tindakan agresivitas pajaknya perusahaan dan pengaruhnya menunjukkan arah koefisien negatif, sehingga semakin besar *capital intensity* maka semakin tidak agresif terhadap pajaknya. Hal ini sepaham dengan Dewi dan Yasa (2020) dan Sasana et al. (2020). Namun kontradiktif dengan Putri dan Andriyani (2020) karena tidak menemukan pengaruh dari *capital intensity* suatu perusahaan pada agresivitas pajaknya.

### *Robustness Test*

Hasil *robustness test* tersebut memberikan hasil yang konsisten, saling melengkapi dan memperkuat hasil dari uji regresi utama. Hal ini dapat dilihat dari hasil *robustness test* dengan menggunakan 12 perusahaan farmasi yang hasilnya sama dengan hasil uji regresi utama dengan menggunakan 30 perusahaan farmasi dan perusahaan lain di sektor kesehatan termasuk yang menyediakan layanan dan peralatan kesehatan yaitu berpengaruh signifikan dan pengaruhnya menunjukkan arah koefisien negatif

## SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian disimpulkan: 1) Agresivitas pajak secara signifikan dipengaruhi oleh profitabilitas. 2) Agresivitas pajak secara signifikan juga dipengaruhi oleh *capital intensity*. 3) Hasil *robustness test* memperkuat hasil dari uji regresi utama. Bagi perusahaan diharapkan dapat mempertahankan kondisi keuangannya agar tetap menghasilkan laba yang tinggi sehingga mampu untuk memenuhi kewajiban perpajakannya dan tidak ada indikasi terjadinya agresivitas pajak baik *tax avoidance* maupun *tax evasion*.

## REFERENSI

- Dewi, K. S., & Yasa, G. W. (2020). The Effects of Executive and Company Characteristics on Tax Aggressiveness. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 15(2), 280. <https://doi.org/10.24843/JIAB.2020.v15.i02.p10>
- Fauziah, F., & Kurnia. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 10, 21. <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/3858/3869>
- Febrilyantri, C. (2020). Pengaruh Earnings Management, Profitabilitas dan Size terhadap Agresivitas Pajak. *Inventory: Jurnal Akuntansi*, 4(2), 126.
- Leksono, A. W., Albertus, S. S., & Vhalery, R. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Listing di BEI Periode Tahun 2013–2017. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(4), 301. <https://doi.org/10.30998/jabe.v5i4.4174>
- Lestari, N., Arafat, Y., & Valianti, R. M. (2020). Pengaruh Likuiditas, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018). *Jurnal Media Akuntansi (Mediasi)*, 3(1), 54. <https://doi.org/10.31851/jmediasi.v3i1.5220>

- Masyitah, E., Sar, E. P., Syahputri, A., & Julyanthry. (2022). Pengaruh Leverage, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Perusahaan Plastik dan Kemasan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2016-2020). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 22(22), 1–13. <http://dx.doi.org/10.29040/jap.v23i1.5854>.
- Putra, Y., Marlina, E., & Sari, D. P. (2022). Pengaruh Capital Intensity Dan Kebijakan Hutang. *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Teknologi Informasi Akuntansi (JAKTA)*, 3(1), 554–562. <https://doi.org/10.36085/jakta.v3i1.3616>
- Putri, K. R., & Andriyani, L. (2020). Pengaruh Capital Intensity, Dewan Komisaris, dan Kepemilikan Institusional Terhadap Agresivitas Pajak. *UMMagelang Conference Series*, 465–480. <http://journal.unimma.ac.id/index.php/conference/article/view/4670>
- Rusli, Y. M. (2021). Agresivitas Perpajakan Perusahaan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Negara Indonesia Dan Malaysia Yang Dimoderasi Oleh Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Analisa Akuntansi Dan Perpajakan*, 5(2), 176–195. <https://doi.org/10.25139/jaap.v5i2.4213>
- Sasana, L. P. W., Masyuri, K., Indrawan, I. G. A., & Carito, J. (2020). Pengaruh Capital Intensity dan Corporate Social Responsibility Terhadap Agresivitas Pajak dengan Profitabilitas sebagai Pemoderasi. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 7(1), 78–94.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

## Audit Operasional atas Fungsi Penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya

Nanda Kartikasari<sup>1\*</sup>, Nur Lailiyatul Inayah

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.402](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.402)

### ABSTRAK

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami proses dimana fungsi penjualan melaksanakan kegiatan operasional PT. Gaya Makmur Surabaya, serta mendeteksi dan memberi rekomendasi tentang kelemahan dalam operasi fungsi penjualan. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data pada penelitian ini meliputi observasi, wawancara, checklist dan dokumentasi. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara keseluruhan PT. Gaya Makmur Surabaya telah menjalankan fungsi penjualan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Namun demikian, masih terdapat kasus dimana beberapa kegiatan perusahaan tidak berjalan sesuai prosedur. Pengendalian internal perusahaan terkait fungsi penjualan dinilai efisien dan efektif, namun masih terdapat beberapa kelemahan seperti pencatatan piutang yang tidak akurat, penagihan dan keterlambatan pembayaran oleh pelanggan yang tidak teratur. Jika terus berlangsung maka perusahaan akan mengalami kerugian.*

*Kata Kunci: Audit Operasional, Fungsi Penjualan, Pengendalian Internal*

### ABSTRACT

*The purpose of this research is to understand the process by which the sales function carrying out the operational activities of PT. Gaya Makmur Surabaya, as well as detecting and provide recommendations about weaknesses in the operation of the sales function. Approach used is descriptive qualitative. Data collection methods in this study includes observation, interviews, checklists, and documentation. Research result concluded that overall PT. Gaya Makmur Surabaya has run sales function in accordance with applicable regulations. However, it still exists cases where some of the company's activities do not go according to procedure. Control internal company related to the sales function is considered efficient and effective, but still there are several weaknesses such as inaccurate recording of accounts receivable, billing, and late payments by irregular customers. If it continues, then the company experience loss.*

*Keywords: Operational Audit, Sales Function, Internal Control*

### How to Cite:

Nanda, K., dan Inayah, N. L. (2023). Audit Operasional atas Fungsi Penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 26-32.  
<https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.402>

\*Corresponding Author:

Email: [nandaks98@gmail.com](mailto:nandaks98@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## **PENDAHULUAN**

Perekonomian yang semakin pesat membuat perusahaan harus terus berkompetisi dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan maupun kualitas produk agar mampu bertahan dalam dunia persaingan. Untuk mempertahankan eksistensinya perusahaan juga dituntut untuk melakukan kegiatan operasional dengan efektif dan efisien. Dalam mengukur efisiensi serta efektifitas dalam kegiatan operasional yang dapat dilakukan adalah pemeriksaan operasional/audit operasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan dan aktivitas perusahaan yang masih perlu ditingkatkan. Dari saran yang dihasilkan, diharapkan akan tercapai peningkatan dalam pengelolaan berbagai kegiatan dan aktivitas penjualan.

Penjualan merupakan indikator utama keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya, namun jika perusahaan tidak mencapai target penjualan sesuai dengan ketentuan, hal tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan belum beroperasi secara efektif dan efisien. Disamping itu, ada kemungkinan bahwa manajemen belum berhasil menjalankan operasional sesuai dengan peraturan yang ditetapkan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan evaluasi terhadap siklus penjualan di perusahaan. Irwadi (2016) menyimpulkan bahwa audit operasional berperan dalam efisiensi dan efektivitas penjualan, serta fungsi penjualan telah menjadi efektif dan efisien setelah dilakukan audit. Evaluasi ini bertujuan agar perusahaan dapat menilai apakah siklus penjualan berlangsung seperti yang diharapkan dan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Jika terdapat penyimpangan dalam fungsi penjualan, dapat berdampak negatif pada perusahaan, seperti penurunan omset dan potensi kerugian yang signifikan. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan pelaksanaan audit operasional. Dalam mengevaluasi kegiatan dan kinerja perusahaan diperlukannya audit operasional di dalam perusahaan. Melalui audit ini, akan dapat diidentifikasi permasalahan dan mencari solusi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan sehingga perusahaan dapat menghindari risiko dan mencapai hasil yang lebih baik.

PT. Gaya Makmur Surabaya adalah perusahaan yang berfokus pada distribusi alat-alat berat untuk berbagai sektor, termasuk infrastruktur jalan, perkebunan, kehutanan, pertambangan, dan lain-lain. Dalam operasionalnya, sering terjadi kesalahan yang dapat berdampak merugikan perusahaan. Beberapa masalah yang dihadapi termasuk kurangnya ketelitian dalam pencatatan piutang, penagihan yang tidak teratur, dan pelanggan yang seringkali membayar terlambat. Jika masalah-masalah ini tidak segera ditangani dan terus berlanjut maka perusahaan akan mengalami kerugian yang signifikan. Oleh karena itu, tindakan perbaikan dan pengawasan yang tepat perlu dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut dan memastikan kelancaran operasional serta kesehatan keuangan perusahaan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Pendekatan Penelitian**

Pendekatan yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

### **Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Gaya Makmur Surabaya yang terletak di Jalan Raya Juanda No.3, Sedati, Sidoarjo. Penelitian ini dilakukan mulai awal bulan Februari 2023.

### **Teknik Pengumpulan dan Analisis Data**

Data yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam teknik analisis data menurut Ningsih (2021) yaitu:

1. Melaksanakan Survei Pendahuluan  
Tahap ini dilakukan dengan melaksanakan observasi di dalam perusahaan untuk mengamati lingkungan kerjanya. Survei pendahuluan bertujuan untuk memahami fungsi yang akan diselidiki dan untuk mengetahui prosedur penjualan di PT. Gaya Makmur Surabaya.
2. Merencanakan Audit  
Tahap ini merupakan kunci untuk mengetahui tingkat efektif, efisien, dan ekonomis audit operasional. Peneliti telah mengembangkan metode yang disesuaikan dengan hasil observasi yang sebelumnya.
3. Melaksanakan Audit Operasional  
Pada tahap ini digunakan sebuah daftar periksa yang berisi urutan program audit. Daftar periksa ini bertujuan untuk membedakan antara prosedur yang semestinya dilakukan dengan proses penjualan yang sesungguhnya berlangsung. Selain itu, tingkat efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan melalui tabel ICQ (*Internal Control Quisisionnaire*).
4. Melaporkan Temuan Audit Operasional  
Tahap ini menggunakan hasil penerapan audit, sehingga peneliti membuat laporan hasil audit yang mencakup temuan selama proses berlangsung, serta diberikan rekomendasi untuk perbaikan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Melakukan Survei Pendahuluan**

Tahap ini diawali dengan survei pendahuluan dengan mengamati lingkungan kerja PT. Gaya Makmur Surabaya. Dalam tahap survei ini peneliti mengamati dan melakukan wawancara dengan bagian yang terkait fungsi penjualan. Dalam menjalankan kegiatan penjualannya PT. Gaya Makmur Surabaya menentukan kebijakan yang harus ditaati seperti SOP, sedangkan pada PT. Gaya Makmur Surabaya SOP ini hanya dibuat secara lisan/tidak tertulis.

### **Merencanakan Audit**

1. Tujuan dan Ruang Lingkup Audit  
Hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah *standard operating procedure (SOP)* yang ditetapkan sudah berjalan secara efisien dan efektif dengan cara membandingkan antara ketetapan *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku secara umum dengan kejadian riil pada fungsi penjualan.
2. Penulisan Program Audit  
Dalam tahap ini peneliti berfokus pada bagian yang terkait dengan fungsi penjualan dalam menjalankan program audit. Penulis mengkombinasikan

*Internal Control Questionnaires (ICQ)* dari Agoes (2017) yang telah disesuaikan.

### Melaksanakan Audit

Langkah ini peneliti menyesuaikan antara aktivitas penjualan yang berlangsung di perusahaan dengan daftar periksa audit yang didasari pada program audit yang telah ditetapkan. Tujuannya adalah untuk mengetahui kepatuhan perusahaan terhadap *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku secara umum.

1. Membandingkan kegiatan rill di perusahaan dengan *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku.

Daftar pertanyaan dari *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku secara umum dengan kegiatan rill yang dilakukan PT. Gaya Makmur Surabaya ini untuk perhitungannya menggunakan persentase jawaban “Ya” pada tabel checklist dengan memerlukan acuan perhitungan:

$$P = f/n \times 100\%$$

Keterangan:

P = persentase

f = total jawaban yang sesuai untuk setiap indikator

n = total pertanyaan secara keseluruhan untuk setiap indikator.

Berdasarkan persentase tersebut akan digolongkan berdasarkan kriteria pengukuran yang disajikan sebagai berikut:

**Tabel 1. Kriteria Penilaian**

Persentase (%)	Kriteria
90 – 100	Sangat Baik
80 – 89	Baik
70 – 79	Cukup Baik
<59,99	Tidak Baik

Sumber: Peneliti (2023)

- a) Hasil Audit Operasional atas Checklist kegiatan penjualan tunai rill di perusahaan dengan *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku. Berdasarkan hasil tabel *checklist* dalam prosedur kegiatan penjualan tunai, diperoleh 5 jawaban “Tidak” dan 35 jawaban “Ya” dari jumlah 40 pertanyaan dapat dihitung persentase sebagai berikut:

$$P = f / n \times 100\%$$

$$P = 35/40 \times 100\%$$

$$P = 87,5\%$$



Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui bahwa *standard operating procedure (SOP)* dalam prosedur kegiatan penjualan tunai di perusahaan telah berjalan dengan “Baik” dalam pelaksanaannya.

- b) Hasil Audit Operasional atas *checklist* kegiatan Penjualan Kredit *Rill* di perusahaan dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku. Berdasarkan hasil tabel 1. *checklist* dalam prosedur kegiatan penjualan kredit, diperoleh 8 jawaban “Tidak” dan 24 jawaban “Ya” dari jumlah 32 pernyataan dengan perhitungan persentase sebagai berikut:

$$P = f / n \times 100\%$$

$$P = 24/32 \times 100\%$$

$$P = 75\%$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa *standard operating procedure (SOP)* dalam prosedur kegiatan penjualan kredit di perusahaan telah berjalan dengan “Cukup Baik” dalam pelaksanaannya.

2. Melaksanakan Audit Operasional pada fungsi penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya

Daftar pertanyaan pengendalian *Internal Control Questionnaires (ICQ)* ini untuk perhitungannya menggunakan metode *scoring* yang dikemukakan oleh peneliti seperti pada tabel berikut:

**Tabel 2. Skala Interval**

Score (%)	Keterangan
81-100	Sangat Efisien dan Efektif
71-80	Efisien dan Efektif
61-70	Cukup Efisien dan Efektif
51-60	Kurang Efisien dan Efektif
< 50	Tidak Efisien dan Efektif

Sumber:

Peneliti (2023)

Berdasarkan hasil tabel 2. *internal control questionnaires (ICQ)* fungsi penjualan, diperoleh 7 jawaban “Tidak” dan 28 jawaban “Ya” dari jumlah 35 pertanyaan dengan perhitungan presentase sebagai berikut:

$$P = f / n \times 100\%$$

$$P = 28/35 \times 100\%$$

$$P = 80\%$$

Berdasarkan hasil tabel 2. Di atas tingkat pengendalian internal yang diterapkan di PT. Gaya Makmur Surabaya sudah “Efisien dan Efektif” tetapi masih

mendapatkan beberapa kesalahan seperti pada table 2. *internal control questionnaires* (ICQ) di atas.

### Melaporkan Temuan Audit Operasional

Dalam membantu perusahaan mengidentifikasi kelemahan atau kekurangan berbagai aktivitas yang dimiliki oleh perusahaan merupakan tujuan dari audit operasional. Laporan hasil audit ini akan menyatakan temuan-temuan yang diperoleh oleh peneliti selama proses penelitian berlangsung.

### SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Gaya Makmur Surabaya didukung oleh data wawancara dan observasi yang telah dilaksanakan, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa proses pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan PT. Gaya Mamur Surabaya sudah sangat baik dengan hasil:

1. Kegiatan operasional perusahaan atas fungsi penjualan pada PT. Gaya Makmur Surabaya telah dilaksanakan sesuai berdasarkan *standard operating procedure* (SOP) yang ditetapkan, didukung pula dengan hasil *checklist* prosedur yang diperoleh, bahwa kegiatan dalam prosedur penjualan tunai menunjukkan presentase 87,5% dengan hasil “Baik”, sedangkan dalam prosedur penjualan kredit menunjukkan presentase 75% dengan hasil “Cukup Baik”.
2. Pengendalian Internal atas fungsi penjualan di PT. Gaya Makmur Surabaya sudah berjalan efisien dan efektif dengan menunjukkan presentase 80%, meskipun masih banyak ditemukan nya kesalahan-kesalahan yang tidak sesuai dengan prosedur yang berlaku.
3. Selama proses audit operasional atas fungsi penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya, penulis menemukan beberapa temuan yang dianggap memiliki potensi merugikan perusahaan, baik dalam jangka waktu saat ini maupun di masa depan. Temuan-temuan ini mencerminkan kelemahan dalam pengelolaan fungsi penjualan, dan penulis juga memberikan rekomendasi untuk mengatasi temuan-temuan tersebut. Berikut adalah beberapa temuan yang ditemukan:
  - a) Bagian penjualan kerap melaksanakan transaksi melalui telepon dan dokumen terkait tidak diberi tanda tangan oleh pelanggan.
  - b) Pimpinan sering melakukan transaksi penjualan tanpa adanya faktur penjualan.
  - c) Perusahaan tidak secara rutin mengirimkan surat pernyataan piutang kepada setiap pelanggannya.
  - d) Tidak terdapat praktik pemeriksaan rutin oleh auditor internal.
  - e) Bagian *sales* juga melakukan proses penagihan yang seharusnya dilakukan oleh bagian penagihan.
  - f) Bagian administrasi tidak melakukan pemeriksaan ketepatan syarat kredit.

### SARAN

1. Berdasarkan simpulan tersebut maka dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut: Semestinya perusahaan menjalankan alur kegiatan fungsi penjualan dan penagihan sesuai dengan standar yang berlaku secara umum untuk menghindari

- terjadinya kecurangan atau kesalahan dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan. Hal tersebut harus diperhitungkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian baik *financial* maupun *non financial*.
2. Semestinya perusahaan membuat Struktur Organisasi secara tertulis, seperti pembuatan *standard operating procedure* (SOP) sehingga karyawan mengerti alasan dan tujuan perusahaan agar pengendalian internal PT. Gaya Makmur Surabaya dapat berjalan dengan baik.
  3. Berdasarkan hasil temuan audit operasional atas fungsi penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya, penulis memberikan rekomendasi sebagai berikut:
    - a) Setiap transaksi *dealing* melalui telepon sebaiknya didukung oleh dokumen tertulis yang mendapatkan persetujuan dari atasan dan harus dikirimkan ke pelanggan untuk ditandatangani lalu dikirimkan kembali kepada bagian penjualan.
    - b) Agar prosedur berjalan sesuai yang ditetapkan, maka pimpinan seharusnya mengkonfirmasi kembali pesanan tersebut ke bagian penjualan agar dapat ditulis dan diproses sesuai prosedur yang telah ditetapkan.
    - c) Sebaiknya perusahaan mengirim laporan pernyataan piutang ke pembeli dalam dua bulan sekali melalui bagian piutang.
    - d) Sebaiknya perusahaan menunjuk audit internal yang tugasnya mendukung manajemen dalam melakukan tanggung jawabnya melalui analisis, tanggapan, dan memberikan rekomendasi terhadap setiap aktivitas yang diperiksa. Dengan demikian, dari kesalahan yang ada dapat diidentifikasi dan dikelola dengan baik.
    - e) Sebaiknya perusahaan memberikan peraturan agar penagihan dilakukan oleh bagian penagihan saja, dan tidak melibatkan *sales* dalam proses penagihan.
    - f) Bagian administrasi seharusnya memastikan ketepatan syarat kredit masing-masing pelanggan untuk memastikan segala transaksi sesuai dan menghindari potensi masalah akibat kurangnya pemeriksaan.

## REFERENSI

- Agoes, S. (2017). *Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik* (1st ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Irwadi, M. (2016). Analisis Penerapan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Untuk Mengukur Efisiensi Dan Efektifitas Pada Tunas Auto. *Jurnal Akuntanika*, 2(2).
- Ningsih, R. (2021). *Audit Operasional atas Fungsi Penjualan dan Penagihan Dalam Menunjang Efisiensi dan Efektivitas pada PT. Kimia Konstruksi Indonesia*. Universitas Bhayangkara Surabaya.

## **Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Guna Menekan Biaya Operasional PT. Eka Prima Mandiri Sentosa Surabaya**

**Thoyyibatul Isnaini Saputri<sup>1\*</sup>, Masyhad, Siti Rosyafah**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.403](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.403)

### **ABSTRAK**

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi penggajian guna menekan biaya operasional PT Eka Prima Mandiri Sentosa (divisi bengkel AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa Surabaya). Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif-kualitatif dengan fokus penelitian pada siklus bagian sistem informasi akuntansi penggajian. Hasil dari analisa di dalam penelitian ini menunjukkan bahwa masih terjadi perangkapan tugas dalam proses membuat daftar gaji karyawan, belum adanya dokumen pendukung untuk pengajuan lembur karyawan, serta belum adanya rincian perhitungan gaji yang diberikan kepada karyawan. Dalam hal ini, penulis menarik kesimpulan bahwa perlu dilakukannya pembaharuan yang lebih efisien dan efektif dalam sistem pengajuan lembur karyawan guna menekan biaya operasional yang semakin banyak.*

*Kata Kunci: Sistem Informasi, Penggajian, Biaya Operasional*

### **ABSTRACT**

*The purpose of this study is to determine and analyze the payroll accounting information system in order to reduce the operational costs of PT Eka Prima Mandiri Sentosa (workshop division AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa Surabaya). This research is a descriptive-qualitative research with a research focus on the payroll accounting information system part cycle. The results of the analysis in this study show that there are still duplicate tasks in the process of making employee payroll, there are no supporting documents for employee overtime submissions, and there are no details of the salary calculations given to employees. In this case, the author draws the conclusion that it is necessary to make updates that are more efficient and effective in the employee overtime submission system in order to reduce more and more operational costs.*

*Keywords: Information Systems, Payroll, Operational Costs.*

### **How to Cite:**

Saputri, T. I., Masyhad, dan Rosyafah, S. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Guna Menekan Biaya Operasional PT. Eka Prima Mandiri Sentosa Surabaya. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 33-39. <https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.403>.

*\*Corresponding Author:*

Email: [thoyibatulisnaini1@gmail.com](mailto:thoyibatulisnaini1@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## **PENDAHULUAN**

Tujuan utama perusahaan, atau motif laba, adalah menghasilkan laba dari operasinya. Bagi perusahaan menjadi penting untuk meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan efektivitas biaya dalam mengelola biaya operasional. Dengan perkembangan teknologi yang terus-menerus, kinerja suatu organisasi dalam mencapai sasarannya dipengaruhi secara alami. Manajemen yang efektif, yang melibatkan pekerja yang berkualitas tinggi, penting untuk operasi yang lancar. Bisnis yang menerapkan sistem informasi dapat secara signifikan meningkatkan kinerja pekerja atau sumber daya manusia. Tenaga kerja merupakan bagian vital dari produksi yang perlu diperhatikan dengan seksama karena memegang peranan penting dalam proses produksi. Gaji adalah biaya penting bagi perusahaan karena merupakan biaya yang signifikan dan memiliki kemungkinan untuk dimanipulasi. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus sangat berhati-hati dalam mengontrol biaya operasional.

Akuntansi menyediakan informasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis, menjadikannya bagian penting dari sistem informasi manajemen. Piutang usaha, hutang dagang, dan sistem penggajian adalah bagian dari sistem informasi akuntansi yang baik. Sebagaimana dinyatakan oleh Mulyadi (2017) sistem akuntansi penggajian dan upah dirancang untuk mengelola transaksi dan pembayaran gaji dan upah karyawan. Sangat penting untuk mencatat, menangani, dan membayar karyawan dengan benar. Sistem penggajian dirancang untuk mencapai tujuan tertentu dan meningkatkan efisiensi. Selain itu, jika ada kontrol internal yang baik atas sistem tersebut, manajemen diharapkan membuat pilihan yang lebih cerdas dan menghasilkan data akuntansi penggajian yang tepat waktu dan akurat, yang menghasilkan proses perhitungan penggajian yang lebih efisien dan efektif.

Sejauh mana tujuan perusahaan tercapai adalah seberapa efektif sistem pengendalian internal. Ini berfungsi sebagai proses pemantauan yang memungkinkan manajemen untuk memastikan bahwa tindakan yang diambil sejalan dengan standar yang telah ditentukan dan memungkinkan tindakan korektif jika diperlukan. Ini sangat penting untuk bisnis, terutama dalam mengurangi biaya operasi. Pentingnya menerapkan pengendalian internal untuk menemukan kemungkinan pelanggaran dan penyimpangan serta dampaknya pada laporan keuangan. Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan praktik yang baik seperti pengenalan sidik jari, mempekerjakan karyawan yang berkualitas dan dapat diandalkan di departemen personalia, dan menambahkan komponen pengendalian internal yang disebutkan di atas. Praktik-praktik ini akan membuat pengambilan keputusan dan proses pembayaran menjadi lebih efisien dan efektif.

PT. Eka Prima Mandiri Sentosa adalah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang transportasi dengan alamat Jl. Kapas Krampung No. 108 di Surabaya. PT. Eka Prima Mandiri Sentosa menjual, perawatan, dan suku cadang sepeda motor merk Honda. Banyak karyawannya termasuk mekanik yang membantu sistem akuntansi penggajian perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan gaji menjadi salah satu komponen penting bagi bisnis ini untuk menjaga biaya operasional tetap optimal.

Studi sebelumnya oleh Sari (2019) menemukan bahwa meskipun sistem komputerisasi telah diterapkan, PT. Srikandi Inti Lestari memiliki rangkap tugas dan tidak ada pengawasan internal. Oleh karena itu, analisis dan evaluasi lebih lanjut diperlukan untuk implementasi sistem penggajian. Penelitian ini bertujuan untuk menilai proses, dokumen, dan catatan yang digunakan oleh PT. Eka Prima Mandiri Sentosa. Pencatatan kehadiran dan absensi karyawan adalah salah satu masalah yang sering terjadi. Beberapa karyawan terlalu sering datang terlambat, yang menunjukkan ketidakdisiplinan. Prestasi kerja, produktivitas, dan kemajuan perusahaan dapat dipengaruhi oleh informasi terperinci tentang kehadiran karyawan. Pencatatan absensi membutuhkan intervensi dan kejujuran yang lebih banyak, tetapi jika pengawasan tidak dilakukan dengan baik, data absensi juga dapat dimanipulasi. Biaya operasional, terutama gaji, meningkat sebagai akibat dari hal-hal seperti ini. Dalam mencegah biaya operasional meningkat, terutama dalam sistem penggajian, perlu dilakukan pengendalian intern yang maksimal.

PT. Eka Prima Mandiri Sentosa sebelumnya menggunakan sistem manual, tetapi sekarang mengadopsi sistem penggajian yang terkomputerisasi untuk mengikuti perkembangan zaman dan mencegah kecurangan di PT. Eka Prima Mandiri Sentosa. Saat ini, beberapa masalah termasuk rangkap tugas dalam sistem penggajian dan ketidakhadiran pengawas internal untuk memantau absensi karyawan serta surat perintah lembur yang tidak ada dan kurangnya dokumen pendukung, seperti slip gaji. Pengawasan internal, menurut Mulyadi (2017) mencakup sistem, teknik, dan ukuran organisasi yang diatur untuk menjaga kekayaan organisasi, meningkatkan efisiensi, menjamin kepatuhan terhadap kebijakan manajemen, dan memastikan keandalan dan ketelitian data akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penggajian termasuk daftar gaji dan upah, amplop gaji dan upah, kartu jam hadir, kartu jam kerja, dan dokumen pendukung perubahan gaji dan upah. Jika tidak ada dokumen pendukung, pegawai tidak dapat mengawasi jam kerja dan menyalahgunakan sistem lembur untuk mendapatkan gaji yang lebih tinggi. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan harus memastikan bahwa dokumen pendukung sesuai dengan aturan dan prosedur yang berlaku. Meskipun PT. Eka Prima Mandiri Sentosa telah menggunakan sistem akuntansi penggajian yang terkomputerisasi, evaluasi dan analisis masih diperlukan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi biaya operasional yang meningkat karena lembur tanpa surat perintah lembur dan laporan kegiatan selama bekerja. Kondisi ini menyebabkan karyawan tidak memahami tantangan yang dihadapi, sehingga pekerja akhirnya memutuskan untuk lembur sendiri.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif untuk memahami secara menyeluruh subjek penelitian. Sugiyono (2019) menjelaskan bahwa data digunakan dalam penelitian ini data kualitatif adalah data yang mencakup informasi tentang sejarah dan struktur organisasi perusahaan, serta tugas dan fungsi yang dilakukan oleh bidang atau subdivisi tertentu. Sumber data yang diperoleh berasal dari data primer yaitu data yang melalui wawancara atau interaksi verbal. Ini terdiri dari kata-kata yang diucapkan oleh orang atau pihak yang memahami dan memahami subjek penelitian, seperti

melakukan wawancara dengan karyawan yang relevan. Berlokasi di Kapas Krampung tempat penelitian ini dengan waktu penelitian antara September 2022 hingga April 2023.

Metode penelitian ini mengumpulkan data dengan beberapa cara:

1. Observasi: Teknik pengumpulan data observasi berbeda dari metode lainnya karena data dikumpulkan secara langsung di lapangan pada objek yang diteliti.
2. Wawancara: memberikan pemahaman yang lebih baik tentang responden, terutama dalam kasus di mana jumlah responden yang terlibat dalam penelitian sangat kecil.
3. Dokumentasi: Data diambil dari Laporan Keuangan Tahunan periode 2015–2019 tentang sistem informasi akuntansi penggajian PT. Eka Prima Mandiri Sentosa.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain:

1. Triangulasi Sumber  
Triangulasi sumber melibatkan memeriksa data dari berbagai sumber. Untuk menghasilkan kesimpulan, peneliti menganalisis data tersebut dan meminta kesepakatan atau *member check* dari masing-masing dari tiga sumber data untuk memverifikasi keabsahan data.
2. Triangulasi Waktu  
Teknik ini digunakan untuk melakukan Triangulasi Waktu. Selain itu, peneliti dapat melakukan pengecekan ulang dengan menggunakan metode seperti observasi, wawancara, atau metode lainnya dalam berbagai situasi dan waktu. Jika hasil uji coba ini menghasilkan data yang berbeda, uji coba ini harus dilakukan berulang kali hingga ditemukan bahwa data itu konsisten dan pasti.

Pendekatan induktif melibatkan pencelupan ke lapangan atau bukti empiris untuk mempelajari, menganalisis, menafsirkan, dan menarik kesimpulan tentang fenomena yang diamati.

1. Pengumpulan Data  
Pada tahap ini, peneliti mencatat semua data secara objektif dan berdasarkan temuan dari observasi dan wawancara di lapangan. Ini dilakukan dengan menggunakan sistem informasi akuntansi penggajian PT. Eka Prima Mandiri Sentosa.
2. Reduksi Data  
Dengan mereduksi data, peneliti dapat menyajikan analisis data yang menyeluruh, menggolongkannya, mengarahkannya dan mengorganisasikannya, sambil menghilangkan informasi yang tidak penting. Data tentang absensi karyawan dan dokumen penggajian dimasukkan dalam reduksi data dalam penelitian ini.
3. Evaluasi Data  
Dilakukan untuk mendapatkan informasi tentang kegiatan dan hasil program yang penting, seperti kebijakan, aktivitas, program, dan hal lain yang relevan dengan penelitian.

4. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Hasil reduksi dan penyajian data menentukan solusi untuk masalah penelitian. Jika diperlukan, verifikasi juga dapat dilakukan dengan mengumpulkan data baru untuk mendukung kesimpulan. Pertanyaan penelitian dijawab dengan mengumpulkan data dan memberikan informasi yang relevan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Eka Prima Mandiri Sentosa berada di bawah naungan Eka Prima Group dan memiliki beberapa cabang AHASS di kota-kota lain seperti Mojokerto, Tuban dan Surabaya. Perusahaan ini menjual dan menjual suku cadang sepeda motor merek Honda, termasuk Divisi Bengkel AHASS 16272. Bengkel AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa adalah bagian dari waralaba Honda dan bertanggung jawab untuk mematuhi peraturan dan standar kualitas pelayanan yang ditetapkan oleh perusahaan Honda. Bengkel AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa menawarkan layanan penjualan suku cadang asli Honda, perawatan motor, penggantian suku cadang, dan perbaikan motor. Tujuan bengkel adalah untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan sesuai dengan SOP (*Standard Operating Procedure*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan Honda. Perusahaan ini memiliki kemampuan untuk mendirikan bengkel AHASS dengan izin dan pengawasan Honda jika seseorang memenuhi persyaratan.

Sistem penggajian di AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa di Surabaya menggunakan dokumen berikut:

1. Daftar Hadir Pegawai  
Bagian pencatatan waktu menggunakan dokumen ini untuk mencatat kehadiran pegawai selama pelaksanaan kegiatan.
2. Bukti Daftar Penerimaan Gaji  
Daftar gaji ini digunakan untuk menyusun laporan yang menunjukkan bahwa form tersebut merupakan bukti otentik atau resmi tentang gaji yang diterima dari pemberi kerja.

Penulis menganalisis sistem informasi akuntansi saat ini di AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa. Analisis dilakukan dengan tujuan mendapatkan data lengkap tentang sistem akuntansi penggajian yang digunakan dalam operasi sehari-hari. Sistem penggajian karyawan di AHASS 16272 Eka Prima Mandiri Sentosa mengatur kegiatan operasional sehari-hari, termasuk menghitung absensi dan penggajian karyawan:

1. Karyawan menggunakan *fingerprints* saat tiba di tempat kerja
2. Setelah absensi, karyawan memulai pekerjaannya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan.
3. Jika karyawan menyelesaikan pekerjaannya sesuai dengan waktu, pekerja akan melakukan absensi *fingerprints* saat pulang. Namun, jika pekerjaan belum selesai, karyawan dapat melakukan lembur hingga pekerjaan selesai.
4. Selama 30 hari, manajer akan mengumpulkan informasi tentang kehadiran karyawan dan menghitung gaji berdasarkan ketidakhadiran.
5. Selanjutnya, manajer akan menyusun daftar gaji bersih, yang akan dikirim langsung ke rekening masing-masing karyawan.

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data dan Informasi yang diperoleh serta hasil analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penerapan sistem informasi



akuntansi penggajian pada perusahaan guna menekan biaya operasional belum dilaksanakan secara optimal hal ini bisa dilihat dari:

1. Berdasarkan identifikasi dan pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti, dapat peneliti simpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penggajian pada PT Eka Prima Mandiri Sentosa Surabaya belum sepenuhnya dilaksanakan dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan masih terdapat beberapa prosedur yang belum sesuai yaitu belum adanya pengawas internal perusahaan. Adanya perangkapan tugas pada bagian fungsi pencatat waktu dan fungsi gaji yaitu manajer melakukan penarikan daftar hadir, melakukan penghitungan gaji, serta melakukan pendistribusian gaji yang seharusnya dipisahkan. Dengan adanya perangkapan tugas tersebut maka dapat dikhawatirkan akan menimbulkan penyelewengan terhadap uang digunakan untuk membayar gaji seperti kurang atau lebih bayar bahkan salah hitung jumlah gaji yang pada akhirnya akan merugikan perusahaan.
2. Dalam prosedur lembur belum menggunakan surat perintah kerja lembur dari atasan dan tidak adanya laporan kegiatan selama waktu lembur membuat pegawai memutuskan sendiri akan lembur atau tidak dan pada saat penghitungan gaji akan dilihat dari waktu jam kerja pegawai. Dibutuhkan dokumen pendukung perubahan gaji dan upah untuk pengajuan lembur karyawan, adanya laporan kegiatan selama lembur berlangsung, hal ini dikhawatirkan akan dimanfaatkan oleh pegawai sebagai tambahan upah mereka.
3. Dalam pendistribusian gaji ke pegawai, manajer hanya mengirimkan bukti transfer dan tidak adanya kartu penghasilan karyawan. Dalam prosedur sistem informasi akuntansi penggajian diperlukan dokumen pendukung berupa kartu penghasilan karyawan sebagai bukti komponen gaji diterima. Pegawai tidak mengetahui total jam kerja dan dikhawatirkan jika ada salah perhitungan gaji tidak bisa mengetahui hal tersebut karena tidak adanya rincian perhitungan gaji.

## **Saran**

Dari hasil pembahasan dan simpulan di atas, maka peneliti mengajukan saran yang harus dilakukan oleh perusahaan dan perlu optimalisasi dengan cara sebagai berikut:

1. Perlu ditambahkannya divisi untuk fungsi pencatat waktu dan fungsi gaji harus terpisah. Dengan dilakukannya pembagian tugas kepada Kepala bengkel selaku pemimpin operasional bengkel agar bertanggung jawab melakukan penarikan daftar hadir dan pembagian slip gaji karyawan.
2. Perlu dilengkapinya dokumen-dokumen pendukung berupa surat perintah lembur dalam perubahan gaji dan upah.
3. Perusahaan perlu untuk mengeluarkan kartu penghasilan karyawan berupa sebagai dokumen pendukung sistem informasi akuntansi penggajian berupa rincian komponen gaji yang karyawan terima bahwa adanya kartu penghasilan karyawan dalam prosedur sistem informasi akuntansi penggajian.

## REFERENSI

- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi Ed Ke-4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sari, A. P. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penggajian dan Pengupahan Dalam Upaya Mendukung Pengendalian Intern Pada PT. Srikandi Inti Lestari Medan. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.  
<http://repository.umsu.ac.id/han%0Adle/123456789/5810%0D>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

## Kinerja Keuangan Badan Layanan Umum RSUD dr. Soedomo Trenggalek dengan Metode *Value for Money*

Ketut Ayusia Madewi<sup>1\*</sup>, Mahsina, Arief Rahman

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.404](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.404)

### ABSTRAK

*RSUD dr. Soedomo Trenggalek merupakan badan layanan umum (BLU) yang memberikan jasa pelayanan di bidang kesehatan. Pola pengelolaan keuangan BLU bersifat fleksibel. Oleh sebab itu, perlu untuk mengukur kinerja keuangan. Value for money dapat digunakan untuk menilai penggunaan anggaran organisasi berdasarkan aspek ekonomis, efisiensi dan efektivitas. Di penelitian bertujuan agar untuk menganalisis kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo Trenggalek bila ditinjau dengan metode value for money. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan di penelitian dengan data laporan realisasi anggaran tahun 2018-2022. Hasil pengukuran value for money pada RSUD dr. Soedomo Trenggalek dari segi ekonomis dikategorikan sangat ekonomis, dari segi efisiensi dikategorikan kurang efisien dan dari segi efektivitas dikategorikan efektif.*

**Kata Kunci:** Value for Money, Badan Layanan Umum, RSUD dr. Soedomo

### ABSTRACT

*Hospital RSUD dr. Soedomo Trenggalek is a public service organization which provides services in the healthcare sector. BLUs financial management model is flexible. Therefore measuring financial performance is necessary. Value for money can be used to evaluate the use of an organizations budget in terms of efficiency and effectiveness in economic aspects. The research aims to analyze and to determine the financial performance of RSUD dr. Soedomo Trenggalek uses the value for money method for testing. This study uses a descriptive qualitative approach and data is collected from the 2018-2022 Budget Implementation Report. Measurement of quality-price ratio Dr. from the hospital. Soedomo Trenggalek is classified as very economical in terms of efficiency less efficient and effectiveness in terms of effective.*

**Keywords:** Value for Money, Public Service Agency, RSUD dr. Soedomo

### How to Cite:

Madewi, K. A, Mahsina, dan Rahman, A. (2023). Kinerja Keuangan Badan Layanan Umum RSUD dr. Soedomo Trenggalek dengan Metode Value for Money. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 40-50. <https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.404>.

\*Corresponding Author:

Email: [ketutayusia@gmail.com](mailto:ketutayusia@gmail.com)



This is an open access article under the CC-BY

## PENDAHULUAN

Badan Layanan Umum (BLU) ialah instansi pemerintahan dalam memberikan jasa pelayanan melayani untuk masyarakat tanpa mengutamakan mencari keuntungan (Liawan, 2018). Pada BLU pengelolaan keuangan bersifat fleksibel. Fleksibilitas pada BLU berguna untuk menaikkan dalam melayani untuk masyarakat dengan memberikan keleluasaan dalam berinovasi menerapkan praktik bisnis yang sehat. Meskipun diberikan keleluasaan dalam mengelola keuangannya. BLU harus tetap mempertanggungjawabkan pengelolaan keuangannya sebagai bentuk akuntabilitas. Akuntabilitas tidak hanya sekedar pengelolaan keuangan saja, namun akuntabilitas yang dimaksud ialah kemampuan dalam mengelola keuangan secara ekonomi, efektif dan efisien (Magfiroh, Rosyafah, & Lestari 2021).

Melihat baik dan benarnya pengelolaan keuangan diperlukan adanya pengukuran kinerja keuangan. Menurut Munawir (2011) pengukuran kinerja keuangan adalah suatu indikator yang digunakan dalam menilai kesanggupan organisasi untuk memakai modal yang dipunyai secara efisien dan efektif. *Value for money* merupakan beberapa analisis kinerja keuangan yang sanggup digunakan untuk mengevaluasi efektivitas dan efisiensi pengelolaan keuangan. Mardiasmo (2019) *value for money* ialah pengukuran kinerja dalam pengelolaan instansi sektor publik yang didasar akan elemen ekonomi, efisiensi dan efektivitas. Konsep *value for money* berprinsip bahwa sumber daya diarahkan untuk mencapai hasil yang terbaik dengan biaya yang paling efektif. *Value for money* mengacu pada cara organisasi memanfaatkan sumber-sumber daya yang tersedia agar mencapai hasil yang diinginkan. Mengevaluasi kinerja keuangan dengan menggunakan metode *value-for-money* berlaku juga di Rumah Sakit.

Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) dr. Soedomo ialah termasuk BLU di daerah Trenggalek yang memberikan layanan kesehatan untuk masyarakat setempat. RSUD dr. Soedomo di Kabupaten Trenggalek pada tahun 2010 ditetapkan menjadi Badan Layanan Umum Daerah (BLUD). Akan tetapi, penerapan pola pengelolaan keuangan BLUD pada RSUD dr. Soedomo di Trenggalek baru dilaksanakan pada tahun 2012. Berikut ini anggaran, realisasi pendapatan dan realisasi belanja RSUD dr. Soedomo Trenggalek dari tahun 2018 sampai di tahun 2022:

**Tabel 1. Anggaran dan Realisasi Pendapatan Tahun 2018-2022 (Rp)**

Tahun	Anggaran	Realisasi
2018	87.300.000.000	104.337.355.690
2019	110.000.000.000	103.515.979.475
2020	110.000.000.000	102.365.273.804
2021	110.000.000.000	101.159.708.372
2022	115.000.000.000	280.762.557.291

Sumber: RSUD dr. Soedomo Trenggalek, 2023

Berdasarkan Tabel 1. menunjukkan kecenderungan penurunan pendapatan dan RSUD dr. Soedomo dari tahun 2018 sampai di tahun 2021 dan kenaikan yang signifikan

di tahun 2022. Secara sederhana, penurunan pendapatan dapat diartikan sebagai penurunan kinerja RSUD dr. Soedomo. Kondisi seperti ini akan menyulitkan instansi dalam mempertahankan kualitas dan mutu pelayanan yang diberikan kepada masyarakat. Penurunan pendapatan juga mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi biaya operasional yang diperlukan untuk menjalankan dan mengembangkan fasilitas dalam memberikan pelayanan. Di tahun 2022 terdapat peningkatan yang signifikan lebih dari 200%. Peningkatan drastis tersebut perlu dilakukan analisis penyebabnya.

**Tabel 2. Anggaran dan Realisasi Belanja Tahun 2018-2022 (dalam Rp)**

Tahun	Anggaran	Realisasi
2018	87.982.614.321	99.316.418.797
2019	115.639.490.155	108.511.031.052
2020	110.726.587.946	97.017.674.896
2021	116.074.199.720	102.598.881.526
2022	274.635.026.566	265.154.747.103

Sumber: RSUD dr. Soedomo Trenggalek, 2023

Berdasarkan Tabel 2. ditinjau dari segi realisasi belanja RSUD dr. Soedomo mengalami fluktuasi. Pada tahun 2018 realisasi belanja melebihi pagu anggaran. Namun hal tersebut tetap perlu dianalisis untuk melihat penggunaan biaya di RSUD dr. Soedomo. Tahun 2019 hingga tahun 2022 realisasi belanja tidak ada yang melebihi pagu anggaran. Namun, realisasi belanja tahun 2019 dan tahun 2021 melebihi pendapatan yang diterima RSUD dr. Soedomo Trenggalek. Menurut Mardiasmo (2019) dalam konsep *value for money* diartikan ekonomi ialah pengadaan barang dan/atau jasa dalam tingkatan kualitas tertentu di harga terbaik yang terdekat dengan harga pasar. Apabila terjadi peningkatan biaya belanja seharusnya diimbangi dengan adanya pertumbuhan manfaat lebih besar di suatu organisasi. Dalam hal ini manfaat yang dimaksud dapat diartikan sebagai peningkatan pendapatan RSUD.

Penerapan *value-for-money* diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi kinerja keuangan berkaitan dengan penggunaan anggaran pada BLUD. Dengan menerapkan analisis kinerja keuangan *value-for-money* dalam menilai kinerja keuangan dapat membantu dalam mencapai tujuan dengan biaya yang lebih ekonomis, efisien dan efektif serta meningkatkan akuntabilitas dan transparansi dalam pengambilan keputusan pengeluaran. Menurut Mardiasmo (2019) manfaat dari penerapan *value-for-money* dalam menilai kinerja keuangan di suatu organisasi adalah membantu organisasi dalam menaikkan level efektivitas jasa pelayanan yang diberikan untuk publik sehingga pelayanan yang diberikan tepat sasaran. Selain itu, manfaat penerapan *value for money* adalah organisasi dapat menurunkan biaya pelayanan karena adanya penghematan serta penggunaan anggaran yang berorientasi untuk kepentingan publik sehingga dapat meningkatkan mutu pelayanan. Hal tersebut sejalan dengan teori Nurkholis dan Khusaini (2019) yang menyatakan bahwa jika *value for money* tidak diterapkan pada sektor publik maka akan mengakibatkan kelebihan anggaran pada akhir tahun yang

kemudian berdampak pada pengalokasian sisa anggaran dipaksakan untuk aktivitas yang kurang penting sehingga terjadi pemborosan dan mempengaruhi alokasi anggaran tahun selanjutnya.

## METODE PENELITIAN

Penelitian bermetode maksudnya serangkaian prosedur dan/atau teknik dalam mengumpulkan, menganalisis dan menafsirkan data menjadi sebuah informasi sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan (Sugiyono, 2019). Pendekatan kualitatif deskriptif metode digunakan di penelitian ini. Tujuan penelitian untuk mendeskripsikan kondisi kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo yang dinilai menggunakan metode *value-for-money* dengan mengumpulkan dan menyajikan data berupa laporan-laporan anggaran, realisasi pendapatan dan realisasi belanja.

Jenis data primer dan sekunder untuk penelitian ini. Data primer merupakan data dari sumber pertama yang didapatkan secara langsung oleh peneliti melalui hasil penelitian lapangan atau observasi (Suliyanto, 2006). Sumber utama dalam memperoleh jawaban atas penelitian yang diajukan dalam penelitian ini adalah data primer. Namun, data sekunder adalah data yang disampaikan atau dimanfaatkan oleh lembaga yang tidak memprosesnya. (Suliyanto, 2006). Data sekunder dapat juga diartikan sebagai data yang berbentuk catatan tertulis yang terdapat pada dokumen, buku atau laporan. Data sekunder untuk yang diteliti berupa Laporan Realisasi Anggaran RSUD dr. Soedomo di tahun 2018-2022.

Studi kepustakaan dan lapangan atau observasi ialah teknik dalam rekap data penelitian. Studi pustaka dengan cara kajian mempelajari literatur. Studi pustaka dalam penelitian ini mengenai pengukuran kinerja keuangan *value-for-money* di sektor publik yang digunakan sebagai landasan teori. Studi lapangan bertujuan untuk mendapatkan informasi dengan melaksanakan tinjauan secara langsung di lokasi yang dijadikan sebagai tujuan arah penelitian untuk memperoleh informasi berupa data primer. Studi lapangan yang digunakan pada penelitian ini yaitu dokumentasi dan wawancara.

Proses interpretasi informasi dalam penelitian ini melibatkan penggunaan teknik analisis data, yaitu:

1. Melakukan identifikasi rincian detail laporan realisasi tahun 2018-2022.
2. Melakukan pengukuran kinerja keuangan *value-for-money* dalam menilai anggaran dan realisasi meliputi elemen ekonomi, efisiensi dan efektivitas.
  - a. Ekonomis

$$\text{Ekonomis} = \frac{\text{Anggaran Belanja}}{\text{Realisasi Belanja}} \times 100$$

- b. Efisiensi

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Realisasi Belanja}}{\text{Realisasi Pendapatan}} \times 100$$

c. Efektivitas

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi Pendapatan}}{\text{Anggaran Pendapatan}} \times 100$$

3. Menganalisa persentase hasil pengukuran laporan-laporan realisasi anggaran dalam memberikan nilai kinerja keuangan berdasarkan kriteria-kriteria elemen ekonomis, efisiensi dan efektivitas.

a. Kriteria Ekonomis

**Tabel 3. Kriteria Ekonomis**

Persentase Kinerja Keuangan (%)	Kriteria
100% Keatas	Sangat Ekonomis
90%-100%	Ekonomis
80%-90%	Cukup Ekonomis
60%-80%	Kurang Ekonomis
Kurang dari 60%	Tidak Ekonomis

Sumber: Departemen Dalam Negeri (2017)

b. Kriteria Efisiensi

**Tabel 4. Kriteria Efisiensi**

Persentase Kinerja Keuangan (%)	Kriteria
100% Keatas	Sangat Efisien
90%-100%	Efisien
80%-90%	Cukup Efisien
60%-80%	Kurang Efisien
Kurang dari 60%	Tidak Efisien

Sumber: Departemen Dalam Negeri (2017)

c. Kriteria Efektivitas

**Tabel 5. Kriteria Efektivitas**

Persentase Kinerja Keuangan (%)	Kriteria
100% Keatas	Sangat Efektif
90%-100%	Efektif
80%-90%	Cukup Efektif
60%-80%	Kurang Efektif
Kurang dari 60%	Tidak Efektif

Sumber: Departemen Dalam Negeri (2017)

#### 4. Analisis Kualitatif dan Interpretasi Hasil

Analisis kualitatif menggunakan model Miles, Huberman, dan Saldana (2014) seperti reduksi data-data, penyajian data-data dan penarikan simpulan. Diikuti dengan *member checking* yang dijelaskan oleh Creswell (2017). Data yang dianalisis adalah data hasil wawancara yang berupa kata-kata atau penjelasan dari narasumber.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengukuran kinerja keuangan dengan metode *value-for-money* untuk menilai tingkat level ekonomis, efisiensi dan efektivitas RSUD dr. Soedomo Trenggalek dalam merealisasikan anggarannya. Segi ekonomis menekankan pada sikap penghematan yang mencakup kehati-hatian dan kecermatan dalam mengelola keuangan agar terhindar dari tindakan pemborosan yang tidak produktif. Efisiensi berkaitan dengan produktivitas dan berdaya guna dalam penggunaan keuangannya. Efisiensi dapat dicapai apabila penggunaan dana yang minimum untuk memperoleh hasil yang maksimum. Efektivitas berkaitan dengan pencapaian tujuan yang berhasil guna. Penilaian efektivitas pada penelitian ini, bisa efektif jika realisasi pendapatan memenuhi target pendapatan yang sudah direncanakan. Adapun hasil dari analisis tersebut adalah:

#### Ekonomis

Rasio ekonomis mengindikasikan suatu organisasi dalam melakukan pelayanan publik. Ekonomis diartikan sebagai pengadaan sumber daya di tingkat kualitas baik pada harga terbawah atau harga yang mendekati harga pasar dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan. Prinsip ekonomis dalam *value for money* berkaitan dengan meminimalisir penggunaan dana yang dikeluarkan agar tidak terjadi pemborosan. Perhitungan dari pengukuran ekonomi pada RSUD dr. Soedomo di Trenggalek di tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 sebagai berikut:

**Tabel 6. Pengukuran Rasio Ekonomis**

Tahun	Anggaran Belanja	Realisasi Belanja	Rasio Ekonomis	Kriteria
2018	87.982.614.321,0	99.316.418.797,0	88,59%	Cukup Ekonomis
2019	115.639.490.155,0	108.511.031.052,0	106,57%	Sangat Ekonomis
2020	110.726.587.946,0	97.017.674.896,0	114,13%	Sangat Ekonomis
2021	116.074.199.720,0	102.598.881.526,0	113,13%	Sangat Ekonomis
2022	274.635.026.566,0	265.154.747.103,0	103,58%	Sangat Ekonomis

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2023

Secara keseluruhan dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 hanya tahun 2018 yang memiliki rasio ekonomis dibawah 100%. Hal tersebut dikarenakan realisasi belanja pada tahun 2018 melebihi pagu anggaran belanja yang telah ditetapkan. Tingkat realisasi belanja pada tahun 2018 melebihi pagu anggaran sebesar 12,88%. Dalam aturan, realiasi belanja diperbolehkan melebihi pagu anggaran dengan ambang batas maksimal 20%. Apabila realisasi belanja melebihi 20% dari pagu anggaran harus ada



izin dari Bupati Kabupaten Trenggalek. Tahun 2019 sampai dengan tahun 2022 rasio ekonomis RSUD dr. Soedomo Trenggalek melebihi 100% menandakan bahwa RSUD dr. Soedomo telah menerapkan prinsip kehati-hatian sehingga terjadi penghematan dalam mengelola anggaran. Dapat dikatakan telah melakukan penghematan apabila penggunaan dana lebih rendah dibanding anggaran yang telah ditetapkan. Suatu organisasi disebut ekonomis jika bisa menghilangkan atau meminimumkan biaya-biaya yang tidak perlu.

Namun di tahun selanjutnya RSUD dr. Soedomo Trenggalek berupaya meminimalisir penggunaan anggaran dengan baik sehingga tidak terdapat realisasi belanja akan lebih dari pagu anggaran. Pada tahun 2019 dan tahun 2020 rasio ekonomis mengalami peningkatan. Sedangkan tahun 2021 dan tahun 2022 rasio ekonomis mengalami penurunan. Pada tahun 2021 RSUD dr. Soedomo mengalami peningkatan belanja untuk memenuhi kebutuhan dalam menghadapi pandemi *COVID-19*. Sedangkan tahun 2022 terdapat peningkatan belanja pembelian alat kesehatan dan alat kedokteran sebagai upaya peningkatan pelayanan kesehatan bagi masyarakat. Meskipun rasio ekonomis RSUD dr. Soedomo pada tahun 2021 dan 2022 mengalami penurunan, tingkat ekonomis masih dalam kategori sangat efektif karena rasio ekonomis melebihi 100% dan tingkat realisasi belanja tidak melebihi pagu anggaran.

### Efisiensi

Rasio efisiensi berhubungan akan kesanggupan instansi organisasi untuk pengelolaan sumber daya yang dimiliki dan penggunaan anggaran yang minimal untuk mendapatkan suatu hasil yang optimal. Perhitungan dari pengukuran efisiensi pada RSUD dr. Soedomo di Trenggalek di tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 sebagai berikut:

**Tabel 7. Pengukuran Rasio Efisiensi**

Tahun	Realisasi Belanja	Realisasi Pendapatan	Rasio Efisiensi	Kriteria
<b>2018</b>	99.316.418.797	104.337.355.690	95,19%	<b>Kurang Efisien</b>
<b>2019</b>	108.511.031.052	103.515.979.475	104,83%	<b>Tidak Efisien</b>
<b>2020</b>	97.017.674.896	102.365.273.804	94,78%	<b>Kurang Efisien</b>
<b>2021</b>	102.598.881.526	101.159.708.372	101,42%	<b>Tidak Efisien</b>
<b>2022</b>	265.154.747.103	280.762.557.291	94,44%	<b>Kurang Efisien</b>

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2023

Melalui analisis rasio efisiensi dapat diketahui seberapa efisien belanja suatu organisasi dalam meningkatkan pendapatannya. Perhitungan rasio efisiensi bertujuan untuk mengetahui tingkat belanja RSUD dr. Soedomo Trenggalek yang dikeluarkan dibanding dengan besarnya pendapatan yang diterima. Dapat dikatakan untuk tahun 2018-2022 RSUD dr. Soedomo Trenggalek belum mampu mengefisienkan pengeluaran dalam mencapai target. Tingkat efisiensi pada tahun 2018 dinilai kurang efisien hal ini dikarenakan banyaknya belanja yang melebihi pagu anggaran. Akan tetapi, pendapatan RSUD dr. Soedomo di Trenggalek di tahun 2018 mampu melebihi

realisasi belanja tahun 2018. Pada tahun 2019 realisasi belanja tidak ada yang melebihi pagu anggaran, akan tetapi anggaran dan realisasi belanja di tahun 2019 lebih tinggi daripada tahun 2018. Realisasi belanja tahun 2019 yang tidak diimbangi dengan peningkatan pendapatan bahkan pendapatan tahun 2019 menurun jika dibanding 2018 menyebabkan tingkat efisiensi tahun 2019 dikatakan tidak efisien.

Pada tahun 2020 hingga tahun 2021 tingkat efisiensi terdapat di kategori kurang efisien dan tidak efisien. Pada tahun 2020 dan 2021 RSUD dr. Soedomo Trenggalek menghadapi tekanan finansial. Pada tahun tersebut terjadi penurunan pendapatan sementara biaya operasional yang tetap tinggi. Hal tersebut terjadi disebabkan adanya pandemi virus *COVID-19* yang menyebar luas. Selama masa pandemi biaya pelayanan mengalami peningkatan. Peningkatan biaya dialokasikan untuk biaya pembentukan ruangan isolasi, pembentukan ruangan baru untuk ruangan *polymerase chain reaction* (PCR), makan minum pasien, penambahan kebutuhan barang medis habis pakai dan barang habis pakai. Peningkatan biaya dikarenakan kebutuhan alat pelindung diri untuk para tenaga kesehatan sebagai keamanan dan perlindungan maksimal dalam menangani pasien yang terpapar *COVID-19*. Di awal pertama masa pandemi sempat adanya terjadi kelangkaan alat pelindung diri (APD) yang berdampak adanya peningkatan biaya karena barang yang tersedia dipasaran yang terbatas berimbas pada kenaikan harga barang yang berkali-kali lipat dibanding harga normal. Namun pengadaan kebutuhan tersebut tetap perlu dilakukan untuk memberikan proteksi terhadap tenaga kesehatan.

Pada masa pandemi, belanja difokuskan untuk memenuhi kebutuhan operasional. Sedangkan, belanja modal gedung dan bangunan dikurangi bahkan dibatasi dibanding tahun-tahun sebelumnya. Penurunan pendapatan dikarenakan turunnya kunjungan masyarakat ke fasilitas Kesehatan. Hal tersebut disebabkan Masyarakat khawatir dan takut tertular virus *COVID-19*. Selain itu, adanya pembatasan pelayanan poli rawat jalan karena rumah sakit fokus untuk menangani pasien yang terpapar virus *COVID-19* mengakibatkan terjadinya grafik penurunan kunjungan di pasien untuk rawat jalan yang berimbas pada penurunan pendapatan. Tahun 2022 RSUD dr. Soedomo mulai mengalami peningkatan pendapatan. Pandemi *COVID-19* yang mulai mereda membuat kegiatan operasional rumah sakit mulai kembali seperti semula. Sehingga adanya peningkatan pendapatan yang cukup signifikan pada tahun 2022 dibanding tahun-tahun sebelumnya. Akan tetapi adanya peningkatan pendapatan juga mempengaruhi peningkatan realisasi belanja. Pada tahun 2022 rasio efisiensi RSUD dr. Soedomo Trenggalek dinilai kurang efisien.

Secara keseluruhan dari tahun 2018 hingga tahun 2022 tingkan efisiensi RSUD dr. Soedomo Trenggalek dinilai masih belum mampu mengefisiensikan pengeluaran dalam mencapai target. Keberhasilan merealisasikan anggaran belanja sesuai dengan target belum tentu memiliki arti apabila realisasi belanja lebih tinggi daripada realisasi pendapatan diterima.

### **Efektivitas**

Efektivitas di instansi organisasi berkaitan pada pencapaian tujuan. Pada analisis kinerja keuangan efektivitas menggambarkan kesanggupan instansi organisasi untuk

merealisasikan target pendapatan yang sudah dicanangkan dengan target yang telah ditetapkan. Tingkat rasio efektivitas yang tinggi menunjukkan semakin baik kinerja suatu organisasi. Perhitungan dari pengukuran efektivitas pada RSUD dr. Soedomo di Trenggalek di tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 sebagai berikut:

**Tabel 8. Pengukuran Rasio Efektivitas**

<b>Tahun</b>	<b>Realisasi Pendapatan</b>	<b>Anggaran Pendapatan</b>	<b>Rasio Efektivitas</b>	<b>Kriteria</b>
<b>2018</b>	104.337.355.690	87.300.000.000	119,52%	<b>Sangat Efektif</b>
<b>2019</b>	103.515.979.475	110.000.000.000	94,11%	<b>Efektif</b>
<b>2020</b>	102.365.273.804	110.000.000.000	93,06%	<b>Efektif</b>
<b>2021</b>	101.159.708.372	110.000.000.000	91,96%	<b>Efektif</b>
<b>2022</b>	280.762.557.291	115.000.000.000	244,14%	<b>Sangat Efektif</b>

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2023

Apabila dilihat dari pencapaian target pendapatan pada RSUD dr. Soedomo Trenggalek tahun 2018-2022 hanya tahun 2018 dan tahun 2022 saja yang sudah mencapai target yang telah ditetapkan. Sedangkan tahun 2019 hingga tahun 2021 rasio efektivitas RSUD dr. Soedomo Trenggalek mendapati penurunan tahun per tahun. Tahun 2019 hingga tahun 2021 realisasi pendapatan RSUD dr. Soedomo Trenggalek tidak mencapai target karena ada beberapa hal yang mempengaruhi. Salah satunya ialah pandemi COVID-19. Ditetapkannya Peraturan Pemerintah No. 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam Rangka Percepatan Penanganan *Corona Virus Disease* 2019 (COVID-19) mengharuskan alokasi anggaran untuk penyiapan sarana dan prasarana penanganan COVID-19. Kebijakan menghimbau rumah sakit untuk memberikan jasa pelayanan untuk pasien yang terpapar virus COVID-19 serta melengkapi kelengkapan untuk penanganan dan menunda pelayanan elektif.

Rumah sakit tetap memberikan perawatan yang bersifat segera untuk penyakit-penyakit lain selain COVID-19. Karena adanya pandemi, RSUD dr. Soedomo Trenggalek membatasi pasien yang memerlukan jasa poli rawat jalan dikarenakan fokus terhadap penanganan pasien yang terpapar COVID-19 dan pasien yang memerlukan jasa pelayanan rawat inap yang bersifat emergency. Selain itu, yang mempengaruhi realisasi pendapatan yang tidak memenuhi target ialah sebagian besar kurang lebih sekitar 85% pasien RSUD dr. Soedomo Trenggalek menggunakan BPJS dan sisanya sekitar 15% merupakan pasien umum yang non-BPJS. Kebanyakan masyarakat Trenggalek yang memiliki kemampuan finansial menengah keatas lebih memilih menggunakan jasa pelayanan Kesehatan non BPJS di rumah sakit daerah lain seperti di Tulungagung, Kediri, Malang ataupun Surabaya.

Pendapatan tahun 2022 mengalami peningkatan yang signifikan dibanding tahun-tahun sebelumnya. Pada tahun 2022 pendapatan melebihi target sebesar 165.762.557.291. Peningkatan pendapatan dikarenakan adanya klaim asuransi yang cair

pada tahun 2022. Pendapatan Asli BLUD RSUD dr. Soedomo Trenggalek kurang lebih sebesar 121.000.000.000 dan sisanya pendapatan dari klaim asuransi. Meskipun demikian pendapatan tahun 2022 mengalami peningkatan dibanding tahun sebelumnya dan pendapatan tahun 2022 telah memenuhi target pendapatan yang telah ditentukan. Perhitungan rasio efektivitas tahun 2022 sebesar 244,14% dengan kategori sangat efektif. Meskipun berada pada kondisi pandemi COVID-19, pendapatan RSUD dr. Soedomo tidak mengalami penurunan pendapatan yang drastis. Secara keseluruhan kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo Trenggalek sudah baik apabila ditinjau dari segi efektivitas.

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasar dari hasil penelitian pengukuran kinerja keuangan dengan *value-for-money* pada Laporan Realisasi Anggaran RSUD dr. Soedomo Trenggalek tahun 2018 sampai dengan tahun 2022, disimpulkan ialah sebagai berikut:

1. Kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo Trenggalek dari segi ekonomis tahun 2018 berada pada kategori cukup ekonomis dengan persentase 88,59%. Tahun 2019 sampai dengan tahun 2022 berada di kategori sangat ekonomis pada persentase 106,57% di tahun 2019, 114,13% pada tahun 2020, 113,13% pada tahun 2021 dan 103,58% pada tahun 2022.
2. Kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo Trenggalek pada aspek efisiensi di 2018, tahun 2020 dan tahun 2020 berada pada kategori kurang efisien dengan persentase tahun 2019 senilai 95,19%, tahun 2020 senilai 94,78%, dan tahun 2022 senilai 94,44%. Tahun 2019 dan tahun 2021 berada di kategori tidak efisien dengan persentase tahun 2019 sebesar 104,83% dan tahun 2021 sebesar 101,42%.
3. Kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo Trenggalek dari segi efektivitas tahun 2018 dan tahun 2022 di kategori sangat efektif pada persentase tahun 2018 senilai 119,52% dan tahun 2022 sebesar 244,12%. Tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 berada dalam kategori efektif dengan persentase tahun 2019 senilai 94,11%, tahun 2020 senilai 93,06 dan tahun 2021 senilai 91,96%.

Saran yang dapat disampaikan penulis dalam menilai kinerja keuangan RSUD dr. Soedomo di Trenggalek adalah:

1. RSUD dr. Soedomo di Trenggalek wajib sanggup meningkatkan pengelolaan keuangan secara ekonomis dan efisien agar biaya yang dikeluarkan sesuai dengan tidak melebihi anggaran.
2. RSUD dr. Soedomo Trenggalek mampu meminimalisir pengeluaran biaya seperti biaya non medis yang tidak berkaitan langsung dengan kegiatan operasional dalam memberikan pelayanan Kesehatan.
3. RSUD dr. Soedomo Trenggalek perlu memperhatikan capaian efektivitasnya agar realisasi pendapatan lebih efektif setiap tahunnya dengan meningkatkan mutu pelayanan Kesehatan yang lebih optimal.

## REFERENSI

- Creswell, J. W. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (Fifth Edit). Sage Publications, Inc.
- Liawan, C. (2018). Analisis Penggunaan dana Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) Pada Rumah Sakit Umum Daerah Sele Be Solu Kota Sorong. *Jurnal Pitris AKP*, 3(1).
- Magfiroh, N., Rosyafah, S., & Lestari, T. (2021). Analisis Penerapan Pengukuran *Value For Money* pada APBDES dalam Menilai Kinerja Keuangan Pemerintahan Desa (Studi Kasus Pada Desa Parengan Kecamatan Jetis Kabupaten Mojokerto). *UBHARA Accounting Journal*, 1(2), 300–306.
- Mardiasmo. (2019). *Perpajakan* (2019th ed.). CV Andi Offset.
- Miles, M. B., Huberman, M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook (Edition 3)*. New York: Sage Publications, Inc.
- Munawir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan (Edisi Kelima)*. Liberty.
- Kepmendagri No. 600.900-327 Tahun 1996 Tentang Pedoman Penilaian dan Kinerja Keuangan, (2017).
- Nurkholis, & Khusaini, M. (2019). *Penganggaran Sektor Publik*. Press.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. (2006). *Metode Riset Bisnis*.