

**ANALISIS LABA PENJUALAN KAYU MERANTI SECARA
PARTAI DAN ECERAN PADA UD. ALAMSYAH
DI SAMARINDA**

Oleh :

MISBAHIDDIN

NIM. 96110230

NIRM. 96.11.311.401100.01689

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A**

2000

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Laba Penjualan Kayu Meranti Secara
Partai dan Eceran Pada UD. Alamsyah di
Samarinda

Nama Mahasiswa : Misbahiddin

NIR M : 96.11.311.401100.01689

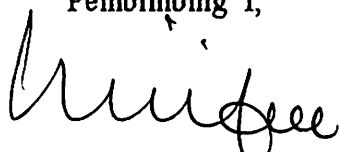
NIM : 96110230

Jurusan/Program Studi : Manajemen

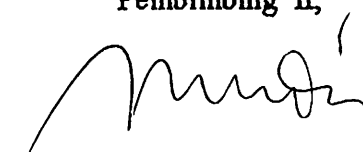
Jenjang Studi : Sarjana (S 1)

Menyetujui,

Pembimbing I,

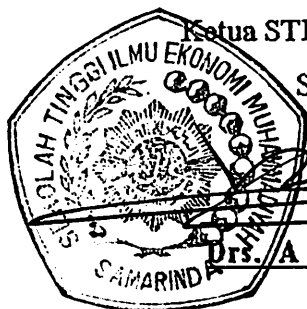

Drs. H. Zainal Arifin, MM

Pembimbing II,


Nurdin, SE

Mengetahui :

Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda




Drs. Arifin Idris

RINGKASAN

Misbahiddin, Analisis Laba Penjualan Kayu Meranti Secara Partai dan Eceran Pada UD. Alamsyah di Samarinda. (dipawah bimbingan Bapak H. Zainal Arifin dan Bapak Nurdin)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok penjualan kayu meranti secara partai Rp. 26.767.500 dan harga pokok penjualan kayu meranti secara eceran sebesar Rp. 11.159.675, sedangkan harga pokok penjualan kayu meranti secara keseluruhan adalah sebesar Rp. 37.927.175. kemudian hasil penjualan kayu meranti secara partai Rp. 37.650.000 dan hasil penjualan kayu meranti secara eceran sebesar Rp. 16.245.250, jadi total penjualan kayu meranti secara keseluruhan adalah Rp. 53.895.250. laba bersih penjualan kayu meranti secara partai adalah Rp. 9.066.260 sedangkan laba bersih penjualan kayu meranti secara eceran adalah Rp. 4.670.615. Jadi total laba bersih penjualan kayu meranti seluruhnya adalah Rp. 13.739.875.

Perbandingan antara laba penjualan kayu meranti secara partai dan eceran diperoleh dengan menggunakan perhitungan profit margin maka didapat perbandingan sebesar 24 ; 29 atau 2 ; 3.

Adapun saran yang penulis dapat sampaikan yaitu bahwa laba bersih dari penjualan eceran ternyata lebih besar dari laba bersih penjualan partai maka jika UD. Alamsyah ingin memperoleh keuntungan yang lebih besar lagi perlu meningkatkan penjualan ecerannya.

RIWAYAT HIDUP

1. Data Pribadi

- a. Nama Penulis : MISBAHIDDIN
- b. Tempat tanggal lahir : 21 Februari 1967
- c. Jenis kelamin : Laki-laki
- d. Agama : Islam
- e. Pekerjaan : Pegawai Pada Kantor BPKP Perwakilan Propinsi Kalimantan Timur
- f. Alamat : Jl. Letjen MT. Haryono Samarinda
- g. Riwayat Pendidikan
- SD : Negeri No 18 Segiri Samarinda Tamat Tahun 1980
 - SMP : Kosgoro Samarinda Tamat Tahun 1985
 - SMA : Kagama Samarinda Tamat Tahun 1988
 - Kuliah : - Akademi Informatika Komputer Tahun 1992 Tidak Tamat.
 - Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda Tahun 1996 sampai dengan sekarang.



2. Data Keluarga

- a. Nama Bapak : H. Djamanie Jahja
- b. Nama Ibu : Hajjah Munnah
- c. Nama Istri : Hernawati
- d. Nama Putra : Firzatullah Akbar

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Kuasa, atas Rahmat dan Karunia Nya jualah skripsi ini dapat diselesaikan.

Penulisan skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah (STIE) Samarinda.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih tersebut penulis haturkan untuk semua bantuan yang telah diberikan, kepada :

1. Bapak Drs. Arifin Idris selaku Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda
2. Bapak Drs. H. Zainal Arifin, MM. dan Nurdin, SE. selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Bapak H. Syahrani selaku pemilik UD. Alamsyah beserta karyawan atas kesediaannya untuk memberikan waktu dan datanya.
4. Bapak dan Ibu Dosen STIE Muhammadiyah Samarinda yang telah memberikan bekal dan asuhan kepada penulis.
5. Ayahnda, H. Djamanie Jahja dan Ibunda Hajjah Munnah serta seluruh Saudaraku yang tercinta yang telah memberikan dorongan dan semangat yang sangat berharga kepada penulis.
6. Yang terkasih, Istriku Hernawati dan Ananda Firzatullah Akbar yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga pula baik moral maupun material sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu.
7. Rekan-Rekan mahasiswa STIE Muhammadiyah yang turut serta memberikan bantuan berupa pemikiran dan pendapat yang sangat berguna.

Semoga semua jasa baik yang telah diberikan akan mendapatkan berkat dan balasan yang lebih besar dari Allah SWT.

Akhirnya, penulis harapkan agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi mereka yang memerlukannya.

Samarinda, Oktober 2000

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian	3
BAB II. DASAR TEORI	
A. Laporan Keuangan	4
B. Laporan Rugi Laba	5
C. Penjualan	9
D. Harga Pokok Penjualan	11
E. Laba Bersih	13
F. Hipotesis	14
G. Definisi Konseptual	14

BAB III. METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional	15
B. Populasi dan Sampel	17
C. Jangkauan Penelitian	17
D. Teknik Pengumpulan Data	18
E. Teknik Analisis Data	18

BAB IV. HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	22
B. Struktur Organisasi	23
C. Saluran Distribusi	25
D. Volume Penjualan Kayu Meranti Secara Partai dan Eceran	26
E. Volume Penjualan Kayu Bengkirai Ulin dan Kapur.	27
F. Biaya Operasional	29
G. Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Secara Partai dan Eceran	31

BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis	33
B. Pembahasan	36

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	39
B. Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

<i>Nomor</i>	<i>Tubuh Utama</i>	<i>Halaman</i>
1.	Daftar Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Secara Partai	17
2.	Daftar Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Secara Eceran	18
3.	Laporan Keuangan	20
4.	Jumlah Karyawan UD. Alamsyah	25
5.	Daftar Penjualan kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Partai Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999	26
6.	Daftar Penjualan kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Eceran Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999	27
7.	Daftar Penjualan Kayu Ulin UD. Alamsyah Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999.	28
8.	Daftar Penjualan Kayu Kapur UD. Alamsyah Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999	28
9.	Daftar Penjualan Kayu Bengkirai UD. Alamsyah Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999	29
10.	Rincian Biaya Operasional Kayu UD. Alamsyah Samarinda Pada Bulan November 1999	30
11.	Daftar Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Partai Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999	32
12.	Daftar Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Eceran Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999	32
13.	Laporan Keuangan	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kalimantan Timur adalah provinsi yang kaya akan hasil hutannya dan salah satu diantaranya adalah kayu. Sehingga bagi masyarakat Kalimantan Timur hal tersebut menumbuhkan peluang usaha. Kemudian banyak bermunculan usaha-usaha yang bergerak dalam bidang jual beli kayu. Dan terbukti usaha tersebut terus tumbuh dan berkembang dan dapat bertahan pada saat krisis tengah melanda perekonomian negara kita.

Perusahaan pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan manajemen yang sukses.

Dalam hal ini manajemen pemasaran harus pandai menentukan cara yang tepat dalam memasarkan barang. Kegiatan yang dilakukan dalam memasarkan barang dapat dilakukan dengan berbagai cara karena pengusaha pasti menghendaki kemajuan dalam jumlah barang yang akan dipasarkan maupun jumlah keuntungan perusahaan yang akan diperoleh dari hasil penjualannya.

Perusahaan dagang di dalam memasarkan barang-barang banyak dipengaruhi oleh hal-hal seperti promosi, pelayanan terhadap konsumen, mutu dan jenis barang yang diperdagangkan. Terlebih bagi sebuah usaha dagang,

perencanaan perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara antara lain dengan program pemasaran yaitu penjualan.

Tugas pokok pemasaran adalah menjual. Adalah fungsi penjualan yang diberi perhatian lebih banyak dibandingkan dengan fungsi pemasaran lainnya dalam bidang manajemen pemasaran. Berhasil tidaknya sesuatu operasi bisnis tergantung pada bagaimana berhasilnya fungsi penjualan tersebut dilaksanakan.

Terlebih bagi usaha dagang seperti UD. Alamsyah yang bergerak dalam bidang perdagangan selalu berusaha meningkatkan laba, karena dengan laba ini perusahaan dan tumbuh dan berkembang serta dapat mempertahankan kelangsungan hidup yang tidak mungkin dilaksanakan tanpa adanya laba.

Untuk mencapai tujuannya UD. Alamsyah yang bergerak dalam bidang perdagangan kayu dengan berbagai jenis menggunakan dua cara penjualan kayu yaitu secara partai dan eceran. penjualan secara partai maksudnya disini yaitu perusahaan menjual kayu meranti dalam jumlah besar. Sedangkan penjualan secara eceran maksudnya disini adalah penjualan kayu meranti dalam jumlah kecil. Pada umumnya barang-barang yang dijual dengan penjualan partai dan eceran mempunyai maksud untuk menekan biaya pemasaran.

Perlunya membandingkan laba penjualan dengan dua cara ini untuk dapat memberikan gambaran perbedaan antara penjualan secara partai dan eceran. Maka dengan demikian setiap perusahaan selain mengetahui tingkat laba yang dihasilkan juga sekaligus membandingkan penjualan yang lebih banyak meningkatkan laba penjualan.

Berkaitan dengan latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai studi perbandingan laba penjualan kayu Meranti dengan penjualan partai dan eceran pada UD. Alamsyah Samarinda.

B. Perumusan Masalah

Setelah menguraikan apa yang menjadi latar belakang dalam penulisan ini, maka dapat dirumuskan permasalahan pokok yang menjadi dasar pemecahan masalah sebagai acuan dasar dalam mengadakan penelitian nantinya, adapun perumusan masalahnya adalah sebagai berikut : Berapa besar perbandingan keuntungan antara penjualan partai dan eceran ?.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui harga pokok penjualan, harga jual, serta laba penjualan kayu meranti secara partai
2. Untuk mengetahui harga pokok penjualan, harga jual serta laba penjualan kayu meranti secara eceran
3. Untuk mengetahui perbandingan laba penjualan secara partai dan eceran.

D. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan informasi bagi UD. Alamsyah Samarinda, mengenai perbandingan laba penjualan secara partai dan eceran
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi UD. Alamsyah Samarinda dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan laba penjualan.

BAB II

DASAR TEORI

A. Laporan Keuangan

Membahas mengenai laba/rugi, tidak lepas dari pembahasan laporan keuangan, setiap analisis keuangan perusahaan data-datanya diperoleh dari laporan keuangan. Dari laporan keuangan diketahui laba/rugi perusahaan.

Beberapa ahli mengemukakan pendapatnya mengenai laporan keuangan sebagai berikut :

Myer dalam bukunya "Financial Statemen Analysis" sebagaimana dikutip oleh S. Munawir, mengatakan "*Laporan keuangan adalah dua daftar yang disusun oleh akuntan pada akhir periode untuk suatu perusahaan, dua daftar tersebut adalah neraca dan laporan laba/rugi*".¹⁾

Sofyan Safri Harahap dalam bukunya Akuntansi Islam menggambarkan bahwa :

Laporan keuangan adalah merupakan produk atau hasil akhir dari suatu proses akuntansi. Laporan keuangan inilah yang menjadi bahan informasi bagi para pengambil keputusan disamping sebagai informasi laporan keuangan juga sebagai pertanggung jawaban atau accountability. Dan juga dapat menggambarkan indikator kesuksesan suatu perusahaan mencapai tujuannya.²⁾

1). S. Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Jakarta 1993, halaman 20.

2). S. Safri Harahap, *Akuntansi Islam*, Bumi Aksara, Jakarta, 1997, halaman 20.

Menurut Zakri Baridwan mengatakan bahwa :

Laporan keuangan merupakan ringkasan dari suatu proses pencatatan merupakan suatu ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan. Laporan keuangan ini dibuat oleh manajemen dengan tujuan untuk mempertanggungjawabkan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya oleh para pemilik perusahaan. Disamping itu laporan keuangan dapat juga digunakan untuk memenuhi tujuan-tujuan lain yaitu sebagai laporan kepada pihak-pihak diluar perusahaan.³⁾

Laporan keuangan yang disusun oleh manajemen biasanya terdiri dari :

1. Neraca, yaitu laporan yang menunjukkan keuangan suatu perusahaan pada tanggal tertentu.
2. Laporan rugi laba, yaitu laporan yang menunjukkan hasil usaha dan biaya-biaya selama suatu periode akuntansi
3. Laporan perubahan modal, yaitu laporan yang menunjukkan sebab-sebab perubahan modal dari jumlah pada awal periode menjadi jumlah modal pada akhir periode
4. Laporan perubahan posisi keuangan, menunjukkan arus dana dan perubahan-perubahan dalam posisi keuangan selama tahun buku yang bersangkutan⁴⁾

B. Laporan Keuangan

Berbicara mengenai laba penjualan maka tidak lepas dari laporan keuangan khususnya laporan rugi laba. Karena dalam laporan rugi laba terdapat pos-pos yang berhubungan dengan laba penjualan yaitu penjualan secara partai dan eceran, serta harga pokok penjualan. Penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan kemudian dikurangi dengan biaya operasional akan menghasilkan laba bersih.

3). Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, STIE YPFN, Yogyakarta, 1992, halaman 17.

4). *Ibid*, halaman 18.

Pengertian dari laporan rugi laba itu sendiri akan dikemukakan oleh beberapa ahli :

Mardiasmo berpendapat :

Laporan rugi laba adalah laporan yang menggambarkan tentang hasil usaha perusahaan selama periode tertentu. Agar dapat memberikan gambaran mengenai hasil usaha, laporan rugi laba memuat secara terperinci mengenai pendapatan dan biaya perusahaan.⁵⁾

Komponen-komponen dari rugi laba adalah sebagai berikut :

1. Pendapatan
2. Biaya
3. Pendapatan dan biaya-biaya lain
4. Pos-pos luar biasa
5. Pengaruh kumulatif dan perubahan prinsip ekonomi
6. Pajak penghasilan⁶⁾

Zaki Baridwan juga berpendapat : *Laporan rugi laba adalah laporan yang menunjukkan hasil usaha dan biaya-biaya selama periode akuntansi.*⁷⁾

Harnanto, dalam pendapatnya mengenai laporan rugi laba yaitu : *Laporan rugi laba adalah sistematis mengenai pendapatan dan biaya atau beban dari suatu kesatuan ekonomi untuk menunjukkan suatu jumlah penghasilan atau kerugian pada suatu periode tertentu.*⁸⁾

5). Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar*, BPFE, Yogyakarta, 1993, halaman 47.

6). *Ibid*, halaman 47.

7). Zaki Baridwan, *Op.cit.*, halaman 31.

8). Harnanto, *Akuntansi Keuangan Intermediate*, Liberty, Yogyakarta, 1982, halaman 74.

Dalam Prinsip Akuntansi Indonesia disebutkan :

1. Perhitungan rugi laba harus disusun sedemikian rupa agar dapat memberikan gambaran mengenai hasil usaha perusahaan dalam periode tertentu.
2. Cara penyajian perhitungan rugi laba adalah sebagai berikut :
 - a. Harus memuat secara terperinci unsur-unsur pendapatan
 - b. Seyogyanya disusun dalam bentuk usaha lain serta pos luar
 - c. Harus dipisahkan antara hasil dari bidang usaha lain serta pos luar biasa.⁹⁾

Bentuk laporan rugi laba yang biasa dipakai sebagai berikut :

1. Bentuk Single Step, yaitu dengan menggabungkan semua penghasilan menjadi satu kelompok sehingga untuk menghitung rugi laba hanya memberikan satu langkah yaitu mengurangi total biaya terhadap total penghasilan.
2. Bentuk Multi Step, dalam bentuk ini dilakukan pengelompokan yang lebih teliti, sesuai dengan prinsip yang digunakan secara umum.¹⁰⁾

Adapun bentuk dari laporan rugi laba yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah Multi Step seperti terlihat sebagai berikut :

9). Ikatan Akuntansi Indonesia, *Prinsip-prinsip Akuntansi Indonesia*, Rineka Cipta, Jakarta, 1974, halaman 9.

10). S. Munawir, *Op.cit.*, halaman 26.

Model
Laporan Rugi Laba UD. Alamsyah
Untuk tahun 1999

Penjualan bruto	Rp.	
Potongan/retur penjualan	Rp.	(-)
Penjualan netto	Rp.	
Harga pokok penjualan	Rp.	
Laba penjualan	Rp.	
 Biaya-biaya operasi :		
Biaya penjualan	Rp.	
Biaya umum dan administrasi	Rp.	
		Rp. (-)
Laba bersih operasional	Rp.	
 Penghasilan dan biaya non operasional :		
Penghasilan	Rp.	
Biaya	Rp.	
		Rp. (+)
		Rp.
Rugi/Laba Insidental	Rp.	(+)
Pendapatan netto sebelum pajak	Rp.	
		<u>.....</u> 11)

11). S. Munawir, *Op.cit.*, halaman 28.

C. Penjualan

Apabila masyarakat berbicara mengenai pemasaran, umumnya yang dimaksud adalah permintaan atau pembelian dan harga. Sedangkan apabila seorang tenaga penjualan atau manajer penjualan berbicara mengenai pemasaran sebenarnya yang dibicarakan adalah penjualan.

Ada beberapa teori yang berkaitan dengan pengertian penjualan atau pemasaran salah satunya adalah sebagai berikut :

*Penjualan adalah ilmu seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.*¹²⁾

Basu Swasta dalam bukunya yang lain, mengartikan :

Pemasaran sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusi barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.¹³⁾

Mardiasmo juga berpendapat bahwa :

Pemasaran atau penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penyerahan barang dagangan (perusahaan perdagangan) atau pendapatan yang berasal dari penyerahan barang hasil produksi (perusahaan manufaktur) umumnya menggunakan istilah penjualan¹⁴⁾

12). Basu Swasta DH, *Azas-azas Marketing*, Liberty Offset, Yogyakarta, 1989, halaman 8.

13). Basu Swasta DH, *Manajemen Pemasaran Modern*, BPFE - Gajah Mada Yogyakarta, 1989, 1988, halaman 179.

14). Mardiasmo, *Op.cit.*, halaman 47.

Konsep penjualan berpendapat bahwa *konsumen jangan dibiarkan begitu saja, organisasi harus melaksanakan upaya penjualan dan promosi yang agresif.*¹⁵⁾

Karena yang menjadi variabel dalam penelitian ini adalah penjualan partai dan eceran maka perlu dijelaskan pengertian antara keduanya.

Penjualan partai/grosir meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang-barang produk atau jasa kepada mereka yang membeli untuk dijual kembali atau untuk keperluan bisnis

Sedangkan *penjualan eceran meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang atau jasa langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan yang sefatnya pribadi, bukan bisnis.*¹⁶⁾

Menurut Basu Swasta dalam bukunya *Aza-azas Marketing* memberikan definisi sebagai berikut :

Perdagangan besar adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang-barang kepada pengecer dan pedagang lain dan/atau kepada pemakai industri, pemakai lembaga dan pemakai komersial yang tidak menjual dalam volume yang sama kepada konsumen.¹⁷⁾

15). Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 1990, halaman 9.

16). *Ibid*, halaman 218

17). Basu Swasta, *Op.cit.*, halaman 202.

D. Harga Pokok Penjualan

Sebelum berbicara lebih lanjut mengenai laba penjualan, ada beberapa teori yang berhubungan dengan harga pokok antara lain : harga pokok adalah rekening yang berisi data mengenai harga beli (harga pokok) dari barang dagangan yang terjual. Harga pokok penjualan barang dagangan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya usaha.

Ikatan Akuntan Indonesia dalam bukunya Prinsip Akuntansi Indonesia mengemukakan bahwa :

Dalam perusahaan dagang yang dimaksud harga pokok penjualan adalah saldo awal persediaan ditambah harga perolehan barang yang dibeli dikurangi jumlah persediaan akhir. Untuk perusahaan industri harga pokok penjualan diperoleh dengan menambahkan harga pokok barang yang diproduksi pada saldo awal persediaan barang jadi, dan mengurangnya dengan saldo akhir. Harga pokok barang yang diproduksi meliputi semua bahan langsung yang dipakai, upah langsung serta biaya produksi tak langsung, dengan memperhitungkan saldo awal dan saldo akhir barang dalam pengolahan.¹⁸⁾

Harga pokok penjualan barang dagangan yang dijual dihitung dengan cara sebagai berikut :

18). Ikatan Akuntan Indonesia, *Op.cit.*, halaman 21.

Persediaan barang dagangan awal (awal periode)	Rp.....
Pembelian	Rp.....
Biaya Angkut	<u>Rp.....(+)</u>
	Rp.....
Potongan pembelian	Rp.....
Retur pembelian	<u>Rp.....(+)</u>
Pembelian bersih	Rp.....
Harga pokok barang yang tersedia dijual	Rp.....
Persediaan barang dagangan	<u>Rp.....</u>
Harga pokok penjualan	Rp..... ¹⁹⁾

Fauzi berpendapat, "*Harga pokok penjualan adalah jumlah aktiva yang dikorbankan atau utang yang timbul untuk memperoleh barang-barang (produk) hingga barang tersebut siap untuk dijual kembali dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan*".²⁰⁾

Menurut Munawir, "*Faktor harga pokok penjualan yang juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok persatuan (rata-rata) produk yang dijual atau yang dihasilkan tersebut*".²¹⁾

19). Mardiasmo, *Op.cit.*, halaman 117.

20). Fauzi, *Prinsip Akuntansi Keuangan*, Indah, Surabaya, 1993, halaman 81.

21). S. Munawir, *Op.cit.*, halaman 2.

E. Laba Bersih

Berbicara mengenai laba penjualan tidak terlepas dari laba bersih karena untuk mengetahui jumlah penjualan adalah menghitung seluruh total retur dan pengurangan penjualan serta potongan penjualan dikurangkan dari penjualan kotor untuk mendapatkan jumlah pendapatan bersih .

Menurut Soemarso SR. dalam bukunya *Akuntansi Suatu Pengantar*, mengatakan "*Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan dan yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha*".²²⁾

Sedangkan menurut C. Rollin Noswonger dalam bukunya prinsip-prinsip Akuntansi "*Laba bersih (Net Income) adalah angka terakhir dalam perhitungan laba/rugi bersih merupakan penambahan (pengurangan) bersih pada modal pemilik yang berasal dari kegiatan mencari laba*".²³⁾

Dari beberapa pendapat para ahli tersebut diatas dapat penulis simpulkan bahwa laba bersih adalah keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan yang telah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

22). Soemarsono SR. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Rineka Cipta, Jakarta, 1990, halaman 10.

23). C. Collin Niswonger, *Prinsip-prinsip Akuntansi*, Erlangga, Jakarta, 1992, halaman 201.

F. Hipotesis

Dari uraian diatas maka penulis mengambil suatu kesimpulan sementara atau yang dinamakan hipotesis sebagai berikut :

Diduga penjualan kayu meranti secara partai pada UD. Alamsyah lebih besar daripada penjualan secara eceran.

G. Definisi Konseptional.

Laba penjualan adalah selisih antara jumlah penjualan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, dimana jumlah penjualan laba bersih dari yang dikeluarkan oleh perusahaan, dimana jumlah penjualan lebih besar dari jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan.

Dalam penelitian ini penulis membandingkan jumlah laba penjualan yang diperoleh dari penjualan kayu meranti secara partai dengan eceran. Dari perbandingan itu akan diketahui cara penjualan yang mana yang lebih memberikan keuntungan terhadap perusahaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Definisi Operasional

Konsep merupakan suatu hal yang bersifat abstrak dan suatu abstrak sulit diukur, sehingga konsep tersebut harus dioperasionalkan. Sehubungan dengan itu, M. Singarimbun mengemukakan pendapat : “Salah satu unsur yang membantu komunikasi antara peneliti adalah definisi operasional yang merupakan petunjuk tentang bagaimana suatu operasional dalam suatu penelitian, seorang penelitian akan mengetahui pengukuran suatu variabel, sehingga dia dapat mengetahui baik buruknya pengukuran tersebut”.

Berdasarkan pendapat diatas dapat diketahui bahwa definisi operasional dapat memberikan pengukuran terhadap variabel yang diteliti.

Perbandingan laba penjualan merupakan variabel yang kuantitatif, karena laporan ini menyajikan angka-angka dalam jumlah rupiah. Sesuai dengan definisi konseptual maka definisi operasional dalam penelitian ini adalah penjualan partai dimana penjualan kayu meranti dalam jumlah besar yaitu penjualan balok, papan dan reng sedangkan penjualan eceran adalah penjualan kayu meranti dalam jumlah kecil yaitu balok papan dan reng.

Untuk membandingkan laba penjualan dari penjualan partai dan eceran maka yang diteliti adalah laporan rugi laba penjualan kayu meranti selama satu bulan berupa transaksi yang terjadi selama bulan November 1999 dicatat. Dari transaksi-transaksi yang terjadi akan dimasukkan dalam laporan rugi laba.

Sehingga penulis menggunakan ukuran variabel kuantitatif karena berupa angka-angka yang dihitung.

Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan yang tidak melalui proses produksi yaitu berupa ukuran kayu dengan berbagai jenis diantaranya Meranti. Sedangkan dalam penulisan masalah yang akan diteliti hanya meliputi bidang perdagangan maksudnya barang-barang yang asli diperdagangkan yaitu rupa-rupa ukuran kayu meranti.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis akan melakukan studi perbandingan laba penjualan kayu meranti dengan menggunakan penjualan secara partai dan eceran.

Adapun indikator-indikator definisi operasional dalam penelitian ini adalah :

1. Laba penjualan kayu meranti secara partai adalah jumlah penjualan kayu meranti yaitu minimal setengah meter kubik keatas dengan ukuran 5x5x400cm, 5x7x400cm, 5x10x400cm, 2x10x400cm, 2x20x400cm, 25x20x400cm, 2x3x400 cm, 3x5x400 cm dikurangi harga pokok penjualan diperoleh laba kotor, kemudian laba kotor dikurangi dengan biaya-biaya operasional yaitu biaya gaji dan upah, biaya pemeliharaan kendaraan, biaya bahan bakar dan biaya listrik serta telepon.
2. Laba penjualan kayu meranti secara eceran adalah jumlah lpenjualan kayu meranti yaitu minimal setengah kurik kebawah dengan ukuran 5x5x400cm, 5x7x400cm, 5x10x400cm, 2x10x400cm, 2x20x400cm, 25x20x400cm, 2x3x400 cm, 3x5x400 cm dikurangi harga pokok penjualan diperoleh laba

kotor, kemudian laba kotor dikurangi dengan biaya gaji dan upah, biaya listrik serta telepon.

B. Populasi dan Sampel

Populasi yang diambil dalam penelitian adalah jenis-jenis kayu yang diperdagangkan pada UD. Alamsyah, karena jenis kayu yang dijual ada beberapa macam maka untuk meneliti jenis kayu tersebut penulis mengambil sampel yaitu kayu meranti berupa balok, papan dan reng semua ukuran pada bulan November 1999.

C. Jangkauan Penelitian

Ruang lingkup penelitian meliputi sejarah perusahaan, struktur organisasi, harga pokok penjualan, harga jual, serta laba penjualan kayu meranti secara partai dan eceran pada bulan November 1999.

Tabel 1. Daftar Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Secara Partai

Ukuran kayu	Harga pokok (Rp)	Jumlah per unit	Harga jual (Rp)
5 x 5 x 400 cm	225.000	100	300.000
5 x 7 x 400 cm	225.000	72	300.000
5 x 10 x 400 cm	225.000	50	300.000
2 x 10 x 400 cm	225.000	125	300.000
2 x 20 x 400 cm	225.000	62	300.000
25 x 20 x 400 cm	225.000	50	300.000
2 x 3 x 400 cm	9.000	15 (1 pak)	15.000
3 x 5 x 400 cm	9.000	10 (1 pak)	15.000

Suber data : UD. Alamsyah

Tabel 2. Daftar Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Secara Eceran

Ukuran kayu	Harga pokok perbatang (Rp)	Harga jual per batang (Rp)	Jumlah per unit
5 x 5 x 400 cm	2.250	3.250	100
5 x 7 x 400 cm	3.125	14.500	72
5 x 10 x 400 cm	4.500	6.500	50
2 x 10 x 400 cm	1.800	2.500	125
2 x 20 x 400 cm	3.629	5.500	62
25 x 20 x 400 cm	5.000	7.000	50
2 x 3 x 400 cm	600	1.500	15 (1 pak)
3 x 5 x 400 cm	900	2.500	10 (1 pak)

Sumber data : UD. Alamsyah

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini, maka teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah :

1. Teknik dokumentasi, yaitu digunakan untuk mencari data berapa harga pokok kayu meranti dan harga jualnya serta untuk mengumpulkan data hasil penjualan kayu meranti secara partai dan eceran sehingga dapat diketahui perolehan laba pada bulan November 1999.
2. Teknik studi pustaka, yaitu dengan mempelajari literatur yang ada yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

E. Teknik Analisis Data

Untuk membandingkan laba penjualan kayu meranti secara partai dan eceran alat analisis yang digunakan yaitu harga pokok penjualan, harga jual, laba

penjualan, biaya-biaya operasional. Setelah diketahui barulah dapat dibandingkan diantara kedua cara penjualan tersebut yang lebih menguntungkan.

Secara sederhana laporan rugi/laba yang akan dibandingkan, dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel 3. Laporan Keuangan

UD. Alamsyah
Laporan Rugi Laba Kayu Meranti
Per 30 November 1999

Keterangan	Penjualan Partai		Penjualan Eceran		Total Penjualan	
		Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx
Penjualan bersih		Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx
Harga pokok penjualan		Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx
Laba kotor		Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx
Biaya-biaya :						
1. Biaya gaji dan upah	Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx	
2. Biaya pemeliharaan kendaraan	Rp. xxx				Rp. xxx	
3. Biaya bahan bakar	Rp. xxx				Rp. xxx	
4. Biaya listrik dan telepon	Rp. xxx				Rp. xxx	
Total biaya		Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx
Laba bersih		Rp. xxx		Rp. xxx		Rp. xxx

Dari laporan rugi laba diatas maka dapat dihitung kontribusi laba dari masing-masing penjualan. Dimana kontribusi laba tersebut diperoleh dengan perhitungan persentase, menurut Suharsimi Arikunto sebagai berikut dibawah ini :

$$\text{Persentase Partai} = \frac{\text{Laba bersih penjualan secara partai}}{\text{Total laba bersih penjualan seluruhnya}} \times 100 \%$$

$$\text{Persentase Partai} = \frac{\text{Laba bersih penjualan secara eceran}}{\text{Total laba bersih penjualan seluruhnya}^{24}} \times 100 \%$$

Sedangkan untuk mengetahui jumlah perbandingan antara laba penjualan secara partai dengan eceran, dihitung dengan menggunakan rumus profit margin on sales, menurut Bambang Riyanto yaitu :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan bersih}^{25}} \times 100 \%$$

24). Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, PT. Rineka Cipta, Jakarta, 1993, halaman 20.

25). Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelian*, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1994, halaman 25.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

UD. Alamsyah didirikan pada tahun 1983 atas nama H. Syahrani dan dipimpin langsung oleh beliau dan dibantu isterinya sebagai wakil pimpinan UD. Alamsyah.

UD. Alamsyah bergerak dalam bidang penjualan rupa-rupa ukuran kayu dengan berbagai jenis kayu seperti bengkirai, ulin, meranti dan kayu kapur. Pada perkembangannya UD. Alamsyah memiliki satu cabang dengan nama yang sama yaitu UD. Alamsyah di jalan Kemakmuran dan dipimpin oleh istri beliau yaitu Ny. Sumiyati.

Dalam melaksanakan kegiatannya UD. Alamsyah telah memiliki perijinan yaitu :

1. Surat Ijin Tempat Usaha (SITU) berdasarkan Undang-undang Gangguan Umum (H.O) No. 181/252 A/SITU/A-5/IV-TIBUM/1987 dari Walikota Samarinda
2. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dari Departemen Perdagangan RI Kodya Samarinda No. 066/17-01/Pk/VI/1998
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dari Dirjen Pelayanan Pajak Kodya Samarinda No. 6.304.587.6-56.

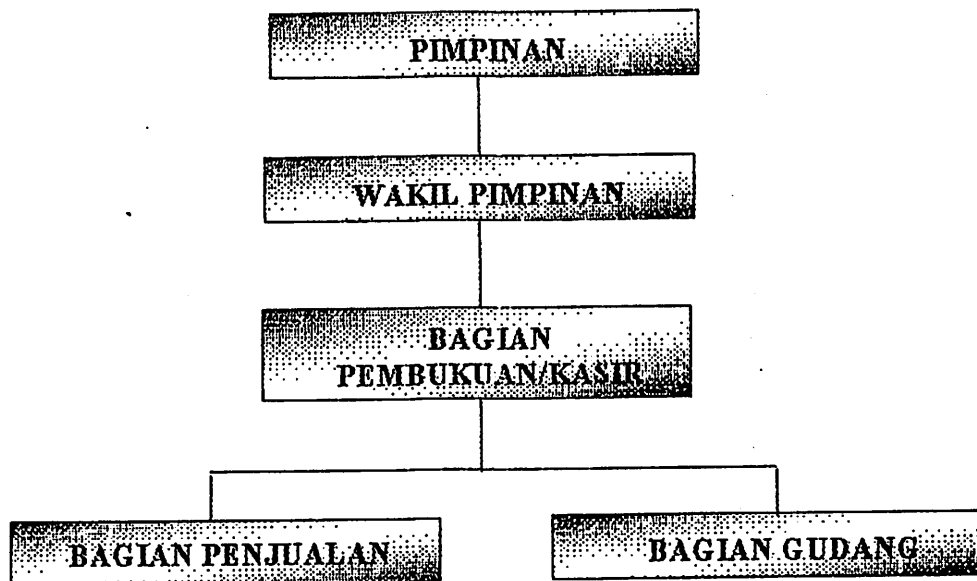
Lokasi perusahaan umumnya merupakan faktor yang sangat penting, UD. Alamsyah itu sendiri pada saat pertama kali berdiri di jalan Rajawali kemudian

pindah di jalan Belibis, hingga pada perkembangannya pindah berlokasi di jalan S. Parman No. 20, sedangkan cabang UD. Alamsyah berlokasi di jalan Kemakmuran.

B. Struktur Organisasi

Suatu organisasi tentunya sangat diperlukan apabila mengingat bahwa suatu pekerjaan yang besar misalnya tidak akan bisa dikerjakan hanya oleh satu orang saja, pekerjaan tersebut harus dibagi-bagi kemudian dirakit kembali pada suatu titik untuk menghasilkan suatu produk.

Seperti halnya UD. Alamsyah yang mempunyai bermacam-macam kegiatan dalam menjalankan usahanya juga mempunyai struktur organisasi, yang dapat digambarkan sebagai berikut :



Sumber : UD. Alamsyah

Dari struktur organisasi yang telah disajikan dapat diuraikan tugas dan fungsi masing-masing bagian, adapun tugas-tugas yang dilaksanakan masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan bertugas :

- Melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan tugas semua unsur di bawahnya agar dapat berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- Mengkoordinasikan seluruh tugas dan kegiatan perusahaan

2. Wakil Pimpinan bertugas :

- Melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan tugas untuk cabang UD. Alamsyah di jalan Kemakmuran
- Memberi pengarahan dan bimbingan dalam menjalankan tugas sehari-hari

3. Bagian Pembukuan/Kasir bertugas :

- Bertanggung jawab atas semua tugas yang menyangkut masalah pembukuan
- Bertanggung jawab terhadap penerimaan dan pengeluaran kas

4. Bagian Penjualan bertugas :

- Bertugas untuk melayani penjual sesuai dengan harga yang telah ditetapkan
- Menyiapkan barang yang telah dijual dan akan dikirim kerumah konsumen
- Bertanggung jawab terhadap kualitas dan jumlah barang yang dikirim sampai ke tempat yang telah disepakati
- Mengantar barang yang dibeli/dipesan ketempat tujuan

7. Bagian Gudang bertugas :

- Menerima dan menyiapkan serta memelihara, mengeluarkan dan menyusun barang keperluan kayu

- Menjaga keamanan UD. Alamsyah pada malam hari

Jumlah karyawan UD. Alamsyah menurut bagiannya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4. Jumlah Karyawan UD. Alamsyah

Klasifikasi Bagian	Jumlah
Pimpinan	1 orang
Wakil Pimpinan	1 orang
Bagian Keuangan	1 orang
- Bagian Penjualan	3 orang
- Bagian Gudang	4 orang
Jumlah	10 orang

Sumber : UD. Alamsyah

C. Saluran Distribusi

Seperti perusahaan-perusahaan lain UD. Alamsyah juga mempunyai saluran distribusi yang digunakan oleh UD. Alamsyah yaitu :

1. Saluran distribusi untuk barang yang asli diperdagangkan yaitu berupa kayu olahan, untuk saluran ini mulanya barang berasal dari tempat produksi kemudian disalurkan ke usaha-usaha dagang (penumpukan kayu) yang berada di wilayah Samarinda dan sekitarnya kemudian baru disalurkan ke konsumen.

Untuk lebih jelasnya dapat digambarkan sebagai berikut :

Produsen —————▶ **Penyalur** —————▶ **Konsumen**

2. Saluran distribusi untuk barang-barang yang melalui proses produksi, UD. Alamsyah dalam hal ini menggunakan saluran distribusi pendek atau dapat dikatakan dengan penjualan langsung yaitu dari produsen ke konsumen,

dimana UD. Alamsyah membuat les sehingga dapat digambarkan seperti dibawah ini :

Penyalur \longrightarrow Konsumen

D. Volume Penjualan Kayu Meranti Secara Partai dan Eceran

Dalam menjalankan aktivitasnya UD. Alamsyah melakukan penjualan berbagai jenis kayu namun dalam penelitian ini peneliti hanya meneliti jenis kayu Meranti saja.

Berikut ini daftar volume penjualan dan harga pokok penjualan kayu meranti untuk bulan November 1999 :

Tabel 5. Daftar Penjualan kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Partai Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999

Ukuran kayu	Jumlah	Harga jual (Rp)	Jumlah Penjualan
5 x 5 x 400 cm	6,5 m ³	300.000	1.950.000
5 x 7 x 400 cm	39 m ³	300.000	11.700.000
5 x 10 x 400 cm	6,5 m ³	300.000	1.950.000
2 x 10 x 400 cm	5 m ³	300.000	1.500.000
2 x 20 x 400 cm	42,5 m ³	300.000	12.750.000
25 x 20 x 400 cm	15 m ³	300.000	5.250.000
2 x 3 x 400 cm	15 pak	15.000	1.725.000
3 x 5 x 400 cm	55 Pak	15.000	825.000
Jumlah			37.650.000

Sumber data : UD. Alamsyah

Tabel 6. Daftar Penjualan kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Eceran Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999

Ukuran kayu	Jumlah (Batang)	Harga jual (Rp)	Jumlah Penjualan
5 x 5 x 400 cm	254	3.250	835.250
5 x 7 x 400 cm	1.445	14.500	6.502.500
5 x 10 x 400 cm	260	6.500	1.690.000
2 x 10 x 400 cm	260	2.500	650.000
2 x 20 x 400 cm	450	5.500	2.475.000
25 x 20 x 400 cm	485	7.000	3.395.000
2 x 3 x 400 cm	290	1.500	435.000
3 x 5 x 400 cm	225	2.500	262.500
Jumlah			16.245.250

Sumber data : UD. Alamsyah

Dari kedua tabel di atas diketahui jumlah penjualan kayu meranti pada bulan November 1999. Untuk penjualan partai sebesar Rp. 37.650.00,- sedangkan penjualan kayu eceran sebesar Rp. 16.245.250,-.

E. Volume Penjualan Kayu Ulin, Kapur dan Bengkirai

Volume penjualan kayu ulin, kapur dan bengkirai penulis sajikan pada bagian ini sebagai dasar untuk pembagian biaya-biaya operasional dalam laporan rugi laba kayu meranti, sehingga dari jumlah penjualan masing-masing kayu tersebut diketahui besarnya.

Berikut ini daftar penjualan kayu ulin, kapur, dan bengkirai untuk bulan November 1999.

Tabel 7. Daftar Penjualan Kayu Ulin UD. Alamsyah Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999.

Ukuran kayu	Jumlah (Batang)	Harga jual (Rp)	Jumlah Penjualan
5 x 5 x 400 cm	9 m ³	550.000	4.950.000
5 x 7 x 400 cm	11 m ³	550.000	6.050.000
5 x 10 x 400 cm	10 m ³	550.000	5.500.000
10 x 10 x 400 cm	12 m ³	500.000	6.000.000
10 x 20 x 400 cm	10 m ³	525.000	5.250.500
25 x 20 x 400 cm	7 m ³	675.000	4.725.000
8 x 8 x 400 cm	6,5 m ³	600.000	3.900.000
8 x 8 x 300 cm	7,5 m ³	625.000	4.687.500
6 x 15 x 400 cm	9 m ³	700.000	6.300.000
15 x 15 x 400 cm	8 m ³	440.000	3.520.000
3 x 10 x 400 cm	8,5 m ³	550.000	4.675.000
Jumlah			55.558.000

Sumber : UD. Alamsyah

Tabel 8. Daftar Penjualan Kayu Kapur UD. Alamsyah Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999

Ukuran kayu	Jumlah	Harga jual (Rp)	Jumlah Penjualan
5 x 5 x 400 cm	7,5 m ³	450.000	3.375.000
5 x 7 x 400 cm	16 m ³	450.000	7.425.000
5 x 10 x 400 cm	14,5 m ³	450.000	6.525.00
2 x 10 x 400 cm	17 m ³	500.000	8.500.000
25 x 20 x 400 cm	14,5 m ³	600.000	11.700.000
6 x 12 x 400 cm	19,5 m ³	675.000	9.787.500
3 x 5 x 400 cm	42 pak	20.000	840.000
Jumlah			48.152.500

Tabel 9. Daftar Penjualan Kayu Bengkirai UD. Alamsyah Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999.

Ukuran kayu	Jumlah	Harga jual (Rp)	Jumlah Penjualan
5 x 5 x 400 cm	5 m ³	540.000	2.700.000
5 x 7 x 400 cm	10 m ³	540.000	5.400.000
5 x 10 x 400 cm	12 m ³	540.000	6.480.000
5 x 20 x 400 cm	7,5 m ³	550.000	4.125.000
6 x 12 x 400 cm	9,5 m ³	600.000	5.700.000
6 x 15 x 400 cm	7,5 m ³	600.000	4.400.000
8 x 12 x 400 cm	6,5 pak	675.000	4.387.500
25 x 20 x 400 cm	8,5 m ³	650.000	5.525.000
3 x 30 x 400 cm	9,5 m ³	700.000	6.650.000
3 x 5 x 400 cm	21 pak	25.000	5.250.000
Jumlah			50.617.000

Sumber data : UD. Alamsyah

Dari tiga tabel yang disajikan diatas, diketahui selisih volume penjualan tiga jenis kayu tersebut diatas tidak terlalu jauh dibandingkan dengan volume penjualan kayu meranti secara partai dan eceran pada bulan November 1999. Sehingga dalam laporan rugi laba penulis mengalokasikan biaya operasional sesuai dengan besarnya hasil penjualan masing-masing kayu.

F. Biaya Operasional

Biaya operasional yang dikeluarkan oleh UD. Alamsyah selama bulan November 1999 terdiri dari gaji dan upah karyawan, biaya pemeliharaan kendaraan, biaya bahan bakar serta biaya listrik dan telepon.

Tabel 10. Rincian Biaya Operasional Kayu UD. Alamsyah Samarinda Pada Bulan November 1999.

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Gaji dan Upah Karyawan	5.100.000
2.	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	250.000
3.	Biaya Bahan Bakar	3.000.000
4.	Biaya listrik dan telepon	220.000
Jumlah		8.570.000

Sumber : UD. Alamsyah Samarinda

Untuk mengetahui berapa besar biaya operasional yang dibebankan kepada kayu meranti maka dapat dihitung dengan cara persentase penjualan kayu tiap-tiap jenis dari total penjualan kayu secara keseluruhan (empat jenis kayu) dapat dilihat pada tabel 6,7,8 dan 9

Total penjualan kayu keseluruhan sebesar Rp. 208.222.750,- jadi persentase masing-masing kayu adalah :

$$1. \text{ Kayu Kapur} : \frac{\text{Rp. 48.152.500,-}}{\text{Rp. 208.222.700,-}} \times 100 \% = 23 \%$$

$$2. \text{ Kayu Bengkirai} : \frac{\text{Rp. 50.617.000,-}}{\text{Rp. 208.222.700,-}} \times 100 \% = 24 \%$$

$$3. \text{ Kayu Ulin} : \frac{\text{Rp. 55.558.000,-}}{\text{Rp. 208.222.700,-}} \times 100 \% = 27 \%$$

$$4. \text{ Kayu Meranti} : \frac{\text{Rp. 53.895.250,-}}{\text{Rp. 208.222.700,-}} \times 100 \% = 26 \%$$

Sehingga dapat diketahui untuk biaya operasional, setiap kayu menyumbangkan biaya sebesar jumlah persentase dari biaya operasional yang harus dikeluarkan.

Adapun biaya operasional yang dibebankan kepada kayu meranti adalah sebesar 26 % dari total biaya operasional kayu seluruhnya. Sehingga dapat dirincikan sebagai berikut :

- | | | |
|---------------------------------|----------------------|-------------------|
| 1. Biaya gaji dan upah karyawan | Rp. 5.100.000 x 26 % | = Rp. 1.326.000,- |
| 2. Biaya pemeliharaan kendaraan | Rp. 250.000 x 26 % | = Rp. 65.000,- |
| 3. Biaya bahan bakar | Rp. 3.000.000 x 26 % | = Rp. 780.000,- |
| 4. Biaya listrik dan telepon | Rp. 220.000 x 26 % | = Rp. 57.200,- |

Untuk menghitung biaya operasional kayu meranti secara partai adalah 70 % dari total biaya operasional kayu meranti dan sisanya 30 % untuk biaya operasional kayu meranti secara eceran. Alokasi biaya tersebut di atas berdasarkan hasil penjualan bersih dari total penjualan kayu meranti seluruhnya.

G. Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Secara Partai dan Eceran

Harga pokok penjualan kayu meranti secara partai dan eceran diperoleh dengan mengalikan jumlah penjualan dengan harga pokok penjualan tiap-tiap ukuran kayu , untuk lebih jelasnya penulis sajikan dalam perhitungan sebagai berikut :

Tabel 11. Daftar Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Partai Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999

Ukuran kayu	Jumlah	Harga Pokok (Rp)	Jumlah (Rp)
5 x 5 x 400 cm	6,5 m ³	225.000	1.462.500
5 x 7 x 400 cm	39 m ³	225.000	8.775.000
5 x 10 x 400 cm	6,5 m ³	225.000	1.462.500
2 x 10 x 400 cm	5 m ³	225.000	1.125.000
2 x 20 x 400 cm	42,5 m ³	225.000	9.562.500
25 x 20 x 400 cm	15 m ³	225.000	3.750.000
2 x 3 x 400 cm	15 pak	9.000	135.000
3 x 5 x 400 cm	55 Pak	9.000	459.000
Jumlah			26.767.500

Sumber data : UD. Alamsyah

Tabel 12. Daftar Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kayu Meranti Pada UD. Alamsyah Secara Eceran Berdasarkan Ukuran Kayu Pada Bulan November 1999

Ukuran kayu	Jumlah (Batang)	Harga Pokok (Rp)	Jumlah (Rp)
5 x 5 x 400 cm	254	2.250	571.500
5 x 7 x 400 cm	1.445	3.125	4.515.625
5 x 10 x 400 cm	260	4.500	1.170.000
2 x 10 x 400 cm	260	1.800	468.000
2 x 20 x 400 cm	450	3.629	1.633.050
25 x 20 x 400 cm	485	5.000	2.425.000
2 x 3 x 400 cm	290	600	174.000
3 x 5 x 400 cm	225	900	202.500
Jumlah			11.159.675

Sumber data : UD. Alamsyah

Dari kedua tabel diatas diperoleh jumlah harga pokok penjualan kayu meranti secara partai dan eceran adalah sebesar Rp. 26.767.500,- dan Rp. 11.159.675,-.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis dapat dari UD. Alamsyah dan telah dikemukakan pada bab terdahulu maka dalam bab ini akan diadakan analisis terhadap data-data yang berhubungan dengan permasalahan.

Studi perbandingan laba penjualan kayu meranti secara partai dan eceran pada umumnya untuk mengetahui berapa besar perbandingan laba yang diperoleh dari penjualan kayu meranti dengan menggunakan kedua cara penjualan tersebut. Dengan membandingkan kedua penjualan tersebut dapat diketahui cara penjualan yang memberikan keuntungan lebih besar terhadap perusahaan.

Perhitungan rugi laba digunakan untuk mengetahui keuntungan penjualan bersih yang diperoleh selama satu periode. Laporan rugi laba yang dibuat berdasarkan hasil penelitian selama satu bulan yaitu :

Tabel 12. Laporan Keuangan

UD. Alamsyah
Laporan Rugi Laba Kayu Meranti
Per 30 November 1999

Keterangan	Penjualan Partai		Penjualan Eceran		Total Penjualan	
Penjualan bersih		Rp. 37.650.000		Rp. 16.245.250		Rp. 53.895.250
Harga pokok penjualan		Rp. 26.767.500		Rp. 11.159.675		Rp. 37.927.175
Laba kotor		Rp. 10.882.500		Rp. 5.085.675		Rp. 15.968.075
Biaya-biaya :						
1. Biaya gaji dan upah	Rp. 928.200		Rp. 397.800		Rp. 1.326.000	
2. Biaya pemeliharaan kendaraan	Rp. 65.000				Rp. 65.000	
3. Biaya bahan bakar	Rp. 780.000				Rp. 780.000	
4. Biaya listrik dan telepon	Rp. 40.040		Rp. 17.160		Rp. 57.200	
Total biaya		Rp. 1.816.240		Rp. 414.960		Rp. 2.228.200
Laba bersih		Rp. 9.066.260		Rp. 4.670.615		Rp. 13.739.875

Dari perhitungan rugi laba pada tabel 12 maka diketahui laba bersih penjualan partai diperoleh dengan mengurangi laba kotor dengan total biaya operasional kayu meranti dimana biaya-biaya tersebut adalah 70 % dari total biaya kayu meranti seluruhnya, sedangkan laba bersih penjualan eceran diperoleh dengan mengurangi laba kotor dengan total biaya operasional sebesar 30 % dari total biaya kayu meranti seluruhnya.

Kemudian untuk mengetahui besarnya kontribusi laba yang diperoleh dari masing-masing cara penjualan maka dihitung dengan persentase dari penjualan partai dan eceran yaitu :

$$\text{Persentase partai} = \frac{\text{Laba bersih penjualan partai}}{\text{Total laba bersih penjualan seluruhnya}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 9.066.260,-}}{\text{Rp. 13.739.875,-}} \times 100 \% = 66 \%$$

$$\text{Persentase eceran} = \frac{\text{Laba bersih penjualan partai}}{\text{Total laba bersih penjualan seluruhnya}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 4.670.615,-}}{\text{Rp. 13.739.875,-}} \times 100 \% = 34 \%$$

Sehingga dari perhitungan di atas diketahui besarnya kontribusi laba yang diberikan oleh penjualan partai sebesar 66 % dan penjualan eceran sebesar 34 %, dan ini berarti bahwa penjualan partai lebih besar menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan penjualan eceran. Akan tetapi untuk membandingkan laba

penjualan partai dengan eceran bukan dilihat dari kontribusi labanya akan tetapi dilihat dari profit margin.

Untuk mengetahui perbandingan antara besar keuntungan yang diperoleh dari penjualan partai dengan penjualan eceran maka digunakan rumus profit margin on sales yaitu :

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100 \%$$

$$\text{Penjualan partai} = \frac{\text{Rp. 9.066.260,-}}{\text{Rp. 37.650.000,-}} \times 100 \% = 24 \%$$

$$\text{Penjualan eceran} = \frac{\text{Rp. 4.670.615,-}}{\text{Rp. 16.245.250,-}} \times 100 \% = 29 \%$$

Sehingga dari pertimbangan profit margin di atas diketahui bahwa tingkat keuntungan yang dihasilkan UD. Alamsyah dari penjualan kayu meranti secara partai dan eceran ternyata yang lebih besar adalah laba dari penjualan secara eceran. Maka perbandingan antara penjualan partai dengan eceran adalah sebesar 24 ; 29 atau 2 ; 3.

B. Pembahasan

Setelah dianalisis dengan menggunakan dasar teori yang telah ada dari hasil penelitian maka dapat diketahui bahwa :

1. Hasil penjualan bersih kayu meranti secara partai sebesar Rp. 37.650.000,- dikurangi dengan harga pokok penjualan sebesar Rp. 26.767.500,- hasilnya adalah laba kotor. Laba kotor sebesar Rp. 10.882.500,- dikurangi dengan

biaya-biaya operasional perusahaan yaitu biaya gaji dan upah sebesar Rp. 928.200,- biaya pemeliharaan kendaraan Rp. 65.000,- biaya bahan bakar Rp. 780.000,- serta biaya listrik dan telepon Rp. 40.040,- maka total biaya operasional sebesar Rp. 1.816.240,- diperoleh laba bersih sebesar Rp. 9.066.260,-.

2. Hasil penjualan bersih kayu meranti secara eceran sebesar Rp. 16.245.250,- dikurangi dengan harga pokok penjualan sebesar Rp. 11.159.675,- hasilnya adalah laba kotor. Laba kotor sebesar Rp. 5.085.575,- dikurangi dengan biaya-biaya operasional perusahaan yaitu biaya gaji dan upah sebesar Rp. 397.800,- biaya listrik dan telepon Rp. 17.160,- (adapun biaya operasional ini diambil 30 % dari biaya kayu meranti seluruhnya) maka total biaya operasional sebesar Rp. 414.960,- diperoleh laba bersih sebesar Rp. 4.670.615,-.
3. Hasil penjualan bersih kayu meranti secara keseluruhan sebesar Rp. 53.895.250,- dikurangi dengan harga pokok penjualan sebesar Rp. 37.927.175 hasilnya adalah laba kotor. Laba kotor sebesar Rp. 15.968.075,- dikurangi dengan biaya-biaya operasional perusahaan yaitu biaya gaji dan upah sebesar Rp. 1.326.000,- biaya pemeliharaan kendaraan Rp. 65.000,- biaya bahan bakar Rp. 780.000,- serta biaya listrik dan telepon Rp. 57.200,- maka total biaya operasional sebesar Rp. 2.228.200,- diperoleh laba bersih sebesar Rp. 13.739.875,-.
4. Perbandingan antara penjualan kayu meranti secara partai dan eceran diperoleh dengan cara menghitung profit margin dari masing-masing

penjualan. Maka diperoleh 24 % dari penjualan partai dan 29 % dari penjualan eceran atau dibulatkan 2 ; 3. Artinya yaitu keuntungan dari penjualan partai lebih kecil dibandingkan dengan penjualan eceran karena walaupun hasil penjualan partai lebih besar namun harga jual yang lebih rendah sedangkan penjualan eceran walaupun kecil akan tetapi harga jual yang lebih tinggi, sehingga laba penjualan eceran lebih besar dibandingkan dengan laba penjualan partai.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan Studi Perbandingan Laba Penjualan Kayu Meranti Secara Partai dan Eceran Pada UD. Alamsyah Samarinda, maka dapat disimpulkan sebagai berikut

1. Harga Pokok Penjualan kayu meranti secara partai sebesar Rp. 26.767.500,-, sedangkan hasil penjualannya adalah sebesar Rp. 37.650.000,-. Laba bersih penjualan kayu meranti secara partai adalah sebesar Rp. 9.075.560,-.
2. Harga Pokok Penjualan kayu meranti secara eceran sebesar Rp. 11.159.675,-, sedangkan hasil penjualannya adalah sebesar Rp. 26.767.500,-. Laba bersih penjualan kayu meranti secara partai adalah sebesar Rp. 4.673.315,-.
3. Perbandingan antara laba penjualan kayu meranti secara partai dan eceran diperoleh dengan menghitung profit margin dari penjualan masing-masing yaitu diketahui besarnya perbandingan adalah 24 ; 29 atau 2 ; 3.

B. Saran

Dari beberapa kesimpulan yang telah dikemukakan di atas maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. keuntungan yang diperoleh UD. Alamsyah dari penjualan kayu meranti secara partai dan eceran jumlah perbandingannya tidak terlalu jauh, karena dari hasil penelitian meskipun penjualan eceran dalam jumlah kecil harga lebih tinggi

dari harga partai, sedangkan penjualan partai meskipun dalam jumlah besar harganya lebih rendah dari harga eceran. Dengan demikian penulis menyarankan kepada pimpinan UD. Alamsyah jika ingin memperoleh laba yang lebih besar lagi maka penjualan eceran lebih ditingkatkan.

2. Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi UD. Alamsyah khususnya untuk bagian administrasi yang belum membuat laporan keuangan, sehingga nantinya dapat diketahui besarnya volume penjualan dan rugi laba dalam tiap bulan, juga sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan / kebijaksanaan untuk meningkatkan laba pada periode berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto, 1994, *Dasar-dasar Pembelanjaan*, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Basu Swasta DH, 1989, *Azas-azas Marketing*, Liberty Offset, Yogyakarta.
- _____, 1988, *Manajemen Pemasaran Modern*, BPFE - Gajah Mada Yogyakarta.
- C. Collin Niswonger, 1992, *Prinsip-prinsip Akuntansi*, Erlangga, Jakarta.
- Fauzi, 1993, *Prinsip Akuntansi Keuangan*, Indah, Surabaya.
- Harnanto, 1982, *Akuntansi Keuangan Intermediate*, Liberty, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 1974, *Prinsip-prinsip Akuntansi Indonesia*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Mardiasmo, 1993, *Akuntansi Keuangan Dasar*, BPFE, Yogyakarta.
- Philip Kotler, 1990, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- S. Munawir, 1993, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Jakarta.
- Safri Harahap, 1997, *Akuntansi Islam*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Suharsimi Arikunto, 1993, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Soemarsono SR. 1990, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Zaki Baridwan, 1992, *Intermediate Accounting*, STIE YPFN, Yogyakarta.