

## Analisis Perhitungan Laba Terhadap Penjualan Motor Pada Showroom Guyub Rukun

**Penulis:**

Maya Novianti<sup>1</sup>  
Twenty Mariza  
Syafitri<sup>2</sup>  
Cikit Apriyanti<sup>3</sup>  
Nabila Dhia Rahmah  
Sultanah<sup>4</sup>

**Afiliasi:**

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi  
Akuntansi Fakultas  
Ekonomi Universitas  
Pat Petulai

**Korespondensi:**

mayanovianti90@gmail.com

**Histori Naskah:**

Submit: 21-11-2023  
Accepted: 21-11-2023  
Published: 22-11-2023

**Abstrak:** Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan terhadap volume penjualan sepeda motor secara penjualan tunai dan penjualan kredit dilihat dari Analisis Regresi Linier Berganda pada Showroom Guyub Rukun.

**Latar belakang:** Showroom Guyub Rukun melakukan dua sistem penjualan, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Agar dapat memperoleh keuntungan atau laba yang besar, maka volume penjualan harus tinggi. Sehingga untuk mencapainya diperlukan strategi yang baik untuk bisa menarik konsumen melakukan pembelian.

**Metode:** Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder diperoleh dari pengumpulan (collecting), analisis (analyzing), dan mencampur data kualitatif dan kuantitatif dalam suatu studi yang tunggal atau beberapa seri penelitian yang terdiri dari laporan penjualan lima periode akuntansilalu yaitu tahun 2018-2022. Dengan Teknik pengumpulan datayang digunakan dalam penelitian adalah mengumpulkan data serta Teknik dokumentasi, dengan metode analisis data menggunakan analisis kuantitatif, dengan menghitung Regresi Linier Berganda.

**Hasil:** Pada Showroom Guyub Rukun bahwa variabel "Tahun" memiliki nilai signifikansi statistik sebesar 0.084. Ini mengindikasikan bahwa variabel "Tahun" tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, variabel "Volume Penjualan" memiliki nilai signifikansi statistik yang sangat rendah, yaitu 0.006. Hal ini menunjukkan bahwa "Volume Penjualan" memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, variabel "Nilai Penjualan" juga memiliki nilai signifikansi statistik yang rendah, yaitu 0.009. Ini menandakan bahwa "Nilai Penjualan" juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

**Kesimpulan:** Dalam analisis linier berganda ini, terlihat bahwa Volume Penjualan dan Nilai Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba perusahaan, sementara Tahun tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Namun, hasil ini hanya merupakan salah satu aspek dalam pemahaman kinerja bisnis yang lebih komprehensif. Faktor-faktor lain juga perlu dipertimbangkan untuk membuat keputusan strategis yang tepat dalam mengelola bisnis ini.

**Kata kunci:** Laba, Penjualan, SGR

---

### Pendahuluan

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang dirasa mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Manajemen dalam perusahaan harus didukung dengan kualitas sumber daya manusia yang memadai. Karena dengan SDM yang baik bisa menentukan kearah mana tujuan perusahaan harus dijalankan, dan akan bisa menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan yang akan digunakan dalam mencapai target perusahaan.

Showroom Guyub Rukun merupakan salah satu perusahaan yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer atau showroom motor lainnya sebagai pesaing yang ada di kabupaten Kepahiang. Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, Showroom Guyub Rukun melakukan 2 sistem penjualan, yaitu Penjualan Secara Tunai dan Penjualan Secara Kredit. Volume penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan faktor penentu berhasil tidaknya perusahaan. Jika perusahaan melakukan penjualan dibawah target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut gagal dalam pemasaran produknya. Sebaliknya jika perusahaan menjual melewati target yang direncanakan, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan atau Laba yang maksimal.

Laba merupakan salah satu informasi potensial yang terkandung didalam laporan keuangan dan yang sangat penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Informasi laba merupakan komponen laporan keuangan perusahaan yang bertujuan untuk menilai kinerja manajemen, membantu mengestimasi kemampuan laba yang representatif dalam jangka panjang dan menaksir resiko investasi (Irawati dan Anugerah, 2007). Dalam menentukan tingkat keuntungan yang diperoleh, biasanya digunakan metode Break Even Point (BEP) dalam menganalisisnya. Pada metode BEP dibutuhkan data biaya produksi (biaya tetap dan biaya variable) dan hasil produksi. Tujuan dari metode BEP adalah untuk mengetahui tingkat keuntungan yang didapatkan. Keuntungan merupakan hasil dari pengurangan Total Pendapatan (TP) dan Total Biaya (TC). Pendapatan dalam pengertian ekonomi dapat berupa pendapatan nominal yang diukur satuan uang diperoleh dan pendapatan riil jumlah barang dan jasa pemenuhan kebutuhan yang dapat dibeli dengan membelanjakan pendapatan nominal.

Agar dapat memperoleh keuntungan atau laba yang besar, maka volume penjualan harus tinggi. Sehingga untuk mencapainya diperlukan strategi yang baik untuk bisa menarik konsumen melakukan pembelian. Showroom Guyub Rukun mencapai target penjualan sehingga keuntungan atau laba yang dihasilkan lebih besar, diperlukan kebijakan tentang sistem penjualan yang akan memudahkan konsumen melakukan pembelian. Karena dengan kemudahan sistem penjualannya akan menarik pembeli untuk memilih alternatif yang ditawarkan Showroom dalam pembelian sepeda motor, sehingga akan mendongkrak volume penjualan pada Showroom Guyub Rukun. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui Analisis Perhitungan Laba Terhadap Penjualan Motor Pada Showroom Guyub Rukun.

## Studi Literatur

### Laba

Pengertian laba menurut (PSAK 46, 2018) yaitu laba akuntansi adalah laba bersih selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak. Menurut (Ardhianto, 2019:100) Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau net earning. definisi laba atau profit dalam akuntansi konvensional oleh para akuntan merupakan kelebihan pendapatan (*surplus*) dari kegiatan usaha, yang dihasilkan dengan mengaitkan (*matching*) antara pendapatan (*revenue*) dengan beban terkait dalam suatu periode yang bersangkutan (biasanya dalam waktu tahunan). Selanjutnya laba ditentukan setelah proses tersebut terjadi. Proses pengkaitan (*matching*) menyebabkan timbulnya kewajiban untuk mengalokasikan beban yang belum teralokasikan ke dalam neraca. Beban-beban yang belum teralokasikan (aktiva non-moneter) bersama-sama dengan aktiva moneter (misal kas, persediaan, dan piutang) setelah dikurangkan dengan kewajiban yang timbul menghasilkan sisa yang disebut accounting capital atau residual equity. Laba akuntansi berhubungan dengan pengukuran modal dan dalam kenyataannya digunakan sebagai analisis terhadap perubahan modal secara temporer.

### Penjualan



Menurut Basu Swastha dalam bukunya *Azas-azas Marketing* (2013 : 48) adalah Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Arief Dkk. (2011: 133) Penjualan bersih merupakan selisih antara penjualan baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit dengan retur penjualan dan potongan penjualan. Basu Swastha (2012:8) menyatakan Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan “Penjualan merupakan salah satu ujung tombak bagi perusahaan, sebab tujuan utama bagi perusahaan setelah perancangan manajemen dibuat secara baik sesuai dengan sistem - sistem yang akurat penjualanlah yang menjadi utama untuk memperoleh laba dari hasil penjualan sehingga kelangsungan hidup perusahaan itu dapat dipertahankan dan terealisasikan. Penjualan itu sendiri mempunyai arti sebagai penyerahan barang dan jasa dari produsen atau pedagang kepada pihak lain yang membutuhkan / konsumen dengan nilai tukar tertentu yang sudah disepakati. Penjualan merupakan proses pertukaran barang dan jasa antara penjual dan pembeli.

## Metode Penelitian

Jenis Penelitian ini menggunakan metode penelitian campuran. Menurut Samsu (2017:161), sebagai metode, penelitian campuran memfokuskan diri pada pengumpulan (collecting), analisis (analyzing), dan mencampur data kualitatif dan kuantitatif dalam suatu studi yang tunggal atau beberapa seri penelitian. Alasan utama penggunaan kombinasi pendekatan kualitatif dan kuantitatif adalah memberikan pemahaman terhadap masalah penelitian yang lebih baik daripada menggunakan pendekatan tunggal.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*) pengumpulan data yang penulis lakukan secara langsung pada objek penelitian guna memperoleh data.
2. Wawancara mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak perusahaan yang terkait dengan data yang dibutuhkan untuk masalah yang dibahas.
3. Penelitian keputusan (*Library Research*) suatu metode penelitian yang dilakukan melalui kajian dari teori yang berhubungan dengan penelitian ini baik yang bersumber dari perpustakaan, materi perkuliahan maupun sumber lainnya.

Dalam pembahasan untuk membuktikan hipotesis yang dikemukakan, maka Analisis yang digunakan dalam penulisan ini adalah:

1. Analisis Selisih bertujuan untuk membandingkan antara realisasi dan anggaran pada suatu periode tertentu untuk mengetahui besar kecilnya selisih yang terjadi. Dari analisis ini dapat dilakukan analisis lebih lanjut mengenai faktor-faktor penyebab selisih tersebut. Analisis selisih ini menunjukkan:
  - a. Data absolut atau jumlah dalam rupiah
  - b. Kenaikan atau penurunan dalam jumlah rupiah
  - c. Kenaikan atau penurunan dalam persentase
  - d. Sifat dari selisih yang terjadi (*favorable/unfavorable*)
2. Analisis Profitabilitas untuk mengukur kemampuan *Showroom* Guyub Rukun di Dusun Kepahiang guna menghasilkan laba selama periode tahun 2018-2022, juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya. Semakin tinggi rasio ini memberi indikasi semakin baik hasilnya.

## Hasil

Data Penjualan Showroom Guyub Rukun selama tahun 2018-2022.

**Data Penjualan Showroom Guyub Rukun  
Tahun 2018-2022**

No	Tahun	Volume Penjualan	Modal Awal	Nilai Penjualan	Laba
1	2018	52 Unit	Rp 317.025.000	Rp 379.150.000	Rp 65.125.000
2	2019	50 Unit	Rp 414.515.000	Rp 477.400.000	Rp 62.885.000
3	2020	50 Unit	Rp 336.925.000	Rp 396.750.000	Rp 59.825.000
4	2021	50 Unit	Rp 300.110.000	Rp 358.530.000	Rp 58.420.000
5	2022	50 Unit	Rp 349.560.000	Rp 409.650.000	Rp 60.090.000

**Sumber : Data Primer yang diolah, Tahun 2018-2022.**

Data tersebut merupakan data penjualan tahun 2018-2022 yang dilakukan showroom Guyub Rukun selama periode 5 tahun terakhir, dari data tersebut dapat diketahui bahwa laba yang dihasilkan dari tahun 2018-2021 menurun dikarenakan masa *Pandemi Covid-19*, namun di tahun 2022 laba yang diperoleh kembali mulai stabil atau sesuai dengan target yang diharapkan.

Dari data volume penjualan showroom Guyub Rukun tersebut dapat dihitung presentase dari masing-masing sistem penjualan tiap tahunnya. Presentase tersebut berdasarkan total nilai penjualan per tahun sistem penjualan dibanding dengan total keseluruhan nilai penjualan selama setahun dikali 100 %.

Berikut ini penghitungan presentase dari setiap sistem penjualan :

- Penjualan Tahun 2018 =  $\frac{65.125.000}{379.150.000} \times 100\% = 17,17\%$
- Penjualan Tahun 2019 =  $\frac{62.885.000}{477.400.000} \times 100\% = 13,17\%$
- Penjualan Tahun 2020 =  $\frac{59.825.000}{396.750.000} \times 100\% = 15,07\%$
- Penjualan Tahun 2021 =  $\frac{58.420.000}{358.530.000} \times 100\% = 16,29\%$
- Penjualan Tahun 2022 =  $\frac{60.090.000}{409.650.000} \times 100\% = 14,66\%$

Dari presentase tersebut menunjukkan bahwa Rasio dari volume penjualan adalah :

- Penjualan Tahun 2018 sebesar 17,17 % dari volume penjualan.
- Penjualan Tahun 2019 sebesar 13,17 % dari volume penjualan.
- Penjualan Tahun 2020 sebesar 15,07 % dari volume penjualan.
- Penjualan Tahun 2021 sebesar 16,29 % dari volume penjualan.
- Penjualan Tahun 2022 sebesar 14,66 % dari volume penjualan.

Dalam hasil Analisis regresi linier berganda ini mengevaluasi hubungan antara variabel independen (Tahun, Volume Penjualan, Nilai Penjualan) dan variabel dependen (Laba) dalam konteks perusahaan. Hasil analisis menunjukkan nilai p-value (Sig.) untuk masing-masing variabel independen.

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa :

1. Variabel Tahun memiliki p-value sebesar 0.084. Nilai ini menunjukkan tingkat signifikansi statistik dari hubungan antara Tahun dan Laba. Dalam konteks ini, p-value yang lebih besar dari 0.05 menunjukkan bahwa Tahun tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba pada tingkat signifikansi 0.05. Dengan kata lain, perubahan dalam tahun tidak dapat dianggap sebagai penyebab perubahan yang signifikan dalam Laba.
2. Volume Penjualan memiliki p-value sebesar 0.006. Nilai ini menunjukkan tingkat signifikansi statistik yang lebih rendah, yang berarti bahwa Volume Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba pada tingkat signifikansi 0.05. Artinya, perubahan dalam Volume Penjualan secara signifikan memengaruhi Laba perusahaan, dan peningkatan Volume Penjualan dapat berkontribusi pada peningkatan Laba.
3. Nilai Penjualan memiliki p-value sebesar 0.009, yang juga menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap Laba pada tingkat signifikansi 0.05. Ini berarti bahwa perubahan dalam

Nilai Penjualan memiliki dampak yang signifikan terhadap Laba, dan peningkatan Nilai Penjualan juga dapat berpotensi meningkatkan Laba.

## Pembahasan

### Pengaruh Sistem Penjualan Terhadap Volume Penjualan Dengan Analisis Rasio

Data Penjualan Showroom Guyub Rukun selama lima tahun terakhir mencerminkan gambaran yang menarik tentang kinerja bisnis ini. Dalam periode tersebut, volume penjualan unit tetap konsisten, dengan sekitar 50 hingga 52 unit yang terjual setiap tahun. Ini mengindikasikan stabilitas dalam permintaan produk yang dijual di showroom. Modal awal yang diinvestasikan dalam bisnis tersebut mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun, kecuali pada tahun 2021. Ini bisa mengindikasikan upaya pemilik bisnis untuk memperluas operasi atau menambah persediaan.

Sementara itu, nilai penjualan mengalami fluktuasi. Terjadi peningkatan yang substansial dari tahun 2018 ke 2019, tetapi kemudian mengalami penurunan pada tahun 2020 dan 2021 sebelum meningkat lagi pada tahun 2022. Fluktuasi ini mungkin dipengaruhi oleh faktor seperti perubahan harga penjualan atau strategi penjualan perusahaan. Meskipun ada fluktuasi kecil dalam laba dari tahun ke tahun, laba secara keseluruhan menunjukkan tren positif, menunjukkan bahwa bisnis ini dapat menghasilkan keuntungan yang stabil. Keseluruhan, data ini memberikan gambaran yang baik tentang stabilitas dan potensi pertumbuhan bisnis Showroom Guyub Rukun, sambil menyoroti aspek-aspek yang perlu diperhatikan seperti manajemen modal awal dan strategi penjualan.

Dari uraian Analisis persentase laba dari data penjualan Showroom Guyub Rukun selama lima tahun terakhir mengungkapkan sejumlah wawasan yang penting. Persentase laba mengukur profitabilitas bisnis sebagai persentase dari nilai penjualan total. Dalam tahun 2018, persentase laba mencapai 17.17%, yang merupakan angka yang cukup menggembirakan dan menunjukkan bahwa bisnis tersebut berhasil menghasilkan laba yang signifikan dari penjualan. Namun, persentase laba tersebut cenderung menurun dalam tahun-tahun berikutnya, mencapai titik terendah pada tahun 2019 dengan 13.17%. Pada tahun 2020, ada sedikit peningkatan menjadi 15.07%, tetapi kemudian meningkat lagi menjadi 16.29% pada tahun 2021 dan kemudian menurun menjadi 14.66% pada tahun 2022.

Trend ini mungkin mengindikasikan adanya fluktuasi dalam profitabilitas bisnis selama periode tersebut. Ada kemungkinan bahwa biaya operasional atau strategi penjualan mengalami perubahan yang memengaruhi persentase laba. Penting untuk mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang mungkin mempengaruhi profitabilitas, serta perencanaan strategis untuk meningkatkan profitabilitas di masa depan. Meskipun persentase laba cenderung fluktuatif, ini adalah indikasi bahwa bisnis masih menghasilkan laba yang cukup sepanjang periode tersebut, yang merupakan hal positif. Dengan pemantauan dan analisis yang tepat, bisnis ini dapat mengoptimalkan profitabilitasnya dan mencapai pertumbuhan yang lebih baik di masa mendatang.

### Pengaruh Sistem Penjualan Terhadap Volume Penjualan Dengan Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam analisis linier berganda ini, terlihat bahwa Volume Penjualan dan Nilai Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba perusahaan, sementara Tahun tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Namun, hasil ini hanya merupakan salah satu aspek dalam pemahaman kinerja bisnis yang lebih komprehensif. Faktor-faktor lain juga perlu dipertimbangkan untuk membuat keputusan strategis yang tepat dalam mengelola bisnis ini.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem penjualan yang diterapkan oleh Showroom Guyub Rukun memiliki ciri khas yang berfokus pada kejujuran, transparansi, dan keterlibatan pelanggan. Pendekatan ini telah membuktikan kesuksesannya dengan signifikannya pengaruh positif terhadap volume penjualan dan laba selama periode tahun 2018-2022.

2. Sistem penjualan yang dijalankan pada Showroom Guyub Rukun, yang berbasis pada prinsip kerja sama antara penjual dan pembeli, telah menciptakan lingkungan yang menguntungkan untuk kedua belah pihak. Rekomendasi pertama adalah menjaga dan memperkuat prinsip-prinsip ini, mengingat betapa pentingnya kejujuran dan transparansi dalam industri penjualan. Selain itu, Showroom Guyub Rukun dapat terus meningkatkan keterlibatan pelanggan dengan mengembangkan program loyalitas atau promosi yang memungkinkan pelanggan untuk merasa lebih terlibat dalam proses pembelian.
3. Pengaruh positif terhadap volume penjualan yang dihasilkan periode 2018-2022 menunjukkan bahwa pendekatan ini telah efektif dalam membangun kepercayaan pelanggan.
4. Secara keseluruhan, hasil analisis ini menunjukkan bahwa "Volume Penjualan" dan "Nilai Penjualan" memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, sementara "Tahun" mungkin memerlukan penjelasan lebih lanjut atau konteks tambahan untuk memahami pengaruhnya. Kesimpulan ini bergantung pada variabel dependen dan interpretasi lebih lanjut dapat dilakukan dengan mempertimbangkan variabel-variabel lain yang relevan serta tujuan analisis yang lebih spesifik.

## Referensi

- Ardianto, Fatihuddin, D., & Firmansyah, A. (2019). *Manajemen Bank*. Pasuruan Cv. Penerbit Qiara Media.
- Arief S. Sadiman, dkk. 2011. *Media Pendidikan*. Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. PSAK (2018) Tentang Laporan Keuangan. dewan Standar Akuntansi Keuangan
- Irawati, Z., dan Maya Anugerah, A. 2007. "Analisis Perataan Laba (Income Smoothing): Faktor Yang Mempengaruhinya dan pengaruhnya Terhadap Return dan Resiko Saham Perusahaan Go Public Di Bursa Efek Jakarta".
- Swastha, Basu. 2012. *Akuntansi Penjualan*. Jakarta : Penerbit PT Grasindo
- Swastha, Basu. 2013. *Azas – Azas Marketing*, Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat
- Samsu, S. M. (2017). *METODE PENELITIAN: (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, serta Research & Development)*. Jambi: Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan (PUSAKA).