

ANALISIS LAPORAN PENJUALAN GUNA PENINGKATAN LABA CV. SINAR BATU ALAM

Yuli Intan Permata Sari¹, Agus Subandoro²

^{1, 2}yuliintan2000@gmail.com, STIE Mahardhika Surabaya

Abstract

In a company, the preparation of financial statements is very important. Financial statements are considered as a tool in decision making. In addition, to compile a financial report, requires several other reports including sales. The sales report is used as one part of the content that must be presented in the financial statements. In observing business processes, business people need to know the importance of financial reports as well as daily sales reports in various business fields. The purpose of this study is to analyze the sales report, whether there is an increase or decrease in a sale using profitability ratio analysis. Increasing profits is the main goal of every company, therefore it is important to know whether a company is experiencing problems in sales or not. At the company CV. Sinar Batu Alam in 2019, 2020, and 2021 always experiences an increase in sales. Thus, the company is very effective in achieving a goal to make the company always improve and get bigger and can make products or goods more well known by the local community and abroad.

Keywords: Decision Making, Financial Performance, Sales report analysis

Abstrak

Dalam sebuah perusahaan, penyusunan laporan keuangan sangatlah penting. Laporan keuangan dianggap sebagai alat dalam pengambilan keputusan. Selain itu, untuk menyusun laporan keuangan, diperlukan beberapa laporan lain termasuk penjualan. Laporan penjualan digunakan sebagai salah satu bagian dari isi yang harus disajikan dalam laporan keuangan. Dalam mengamati proses bisnis, para pelaku bisnis perlu mengetahui pentingnya laporan keuangan serta laporan penjualan harian di berbagai bidang usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis laporan penjualan, apakah terjadi kenaikan atau penurunan penjualan dengan menggunakan analisis rasio profitabilitas. Meningkatkan laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan, oleh karena itu penting untuk mengetahui apakah suatu perusahaan mengalami masalah dalam penjualan atau tidak. Di perusahaan CV. Sinar Batu Alam pada tahun 2019, 2020, dan 2021 selalu mengalami peningkatan penjualan. Dengan demikian perusahaan sangat efektif dalam mencapai suatu tujuan agar perusahaan selalu berkembang dan semakin besar serta dapat membuat produk atau barang lebih dikenal oleh masyarakat lokal maupun luar negeri.

Kata Kunci: Analisis Laporan Penjualan, Kinerja Keuangan, Pengambilan Keputusan

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi kini, tingkatan persaingan pada sektor bisnis semakin diperketat serta hanya bisnis yang sukses yang dapat bertahan. Krisis ekonomi di Indonesia sangat parah dan telah mempengaruhi semua sektor ekonomi, sehingga kepemilikan sumber daya harus dioptimalkan.

Dengan semakin banyaknya pesaing dalam industri yang sama, konsumen memiliki lebih banyak pilihan dari perusahaan, memungkinkan mereka untuk memilih produk yang diinginkan dengan lebih efektif. Keadaan ini tidak diragukan lagi akan mempengaruhi volume penjualan produk perusahaan dan, akibatnya, keuntungannya.

Perusahaan berkembang dapat dilihat dari laporan penjualan yang selalu stabil, serta laporan finansial yang baik. Laporan keuangan, secara teori, ialah informasi yang dapat membantu investor mempelajari suatu perusahaan. Penilaian atau analisis laporan penjualan pada perusahaan dapat membuat perusahaan lebih maju dan selalu berpotensi untuk ke depan. Dalam analisis sebuah laporan penjualan ada kaitannya dengan suatu laba, apakah terjadi keuntungan atau kerugian dalam suatu usaha tersebut. Laporan penjualan juga berkaitan dengan suatu pengambilan keputusan, apakah usaha tersebut layak mendapatkan investasi dari investor atau tidak.

Laporan penjualan yang harus dimasukkan dalam laporan keuangan harus dianalisis dan

diinterpretasikan dalam memberi informasi yang penting bagi pihak yang memiliki kepentingan. Semua transaksi jual beli bisnis harus dicatat dalam sistem akuntansi yang andal sehingga tindakan bisnis dapat dianalisis. Laporan penjualan yang baik memberikan laporan yang komprehensif dari pra-penjualan hingga pasca-penjualan. Karena sistem penjualan akan mencatat semua informasi mengenai transaksi penjualan dalam laporan.

CV. Sinar Batu Alam adalah perusahaan tambang yang berdiri pada tahun 1998, dibangun dengan kompetensi pengalaman dan keterampilan oleh pemiliknya. Sinar Batu Alam adalah perusahaan manufaktur terkemuka untuk batu alam Indonesia, berlokasi di Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia. Sinar Batu Alam mengambil bahan baku dari tambang potensial dari kepulauan Indonesia. Produk tersebut diproses dengan cara dicuci, dipilih warna, ukuran, dan ketebalan masing-masing batu agar dapat menjual batu dengan kualitas terbaik dipasar lokal maupun export.

Perusahaan yang berorientasi pada keuntungan akan selalu berusaha untuk meningkatkan keuntungannya. Semisal, dengan menaikkan penjualan, memperluas pangsa pasar, menaikkan kinerja pegawai, merampingkan keseluruhan sumber daya yang ada, dan mengurangi biaya produksi produk yang dijual. Itu harus berkualitas tinggi, hemat biaya, dan seefisien mungkin untuk mengendalikan biaya produksi (Zose Rizal Sipayung, 2009).

KAJIAN PUSTAKA

Kemampuan perusahaan untuk bertahan dalam lingkungan yang kompetitif ditunjukkan dengan pertumbuhan penjualannya. Keuntungan akan meningkat karena penjualan meningkat lebih cepat daripada biaya, berkat situasi win-win. Laba yang konsisten dihasilkan, dan tingkat pertumbuhan laba merupakan faktor kunci dalam kelangsungan hidup jangka panjang perusahaan. Mirip dengan perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan negatif, jika manajemen tidak cepat menentukan langkah korektif, perusahaan mungkin tidak bisa terus beroperasi.

Pertumbuhan penjualan, menurut Fabozzi (2000:881), adalah variasi penjualan tahunan yang dilaporkan dalam laporan keuangan. biasanya, peningkatan pendapatan perusahaan yang lebih tinggi dari rata-rata dikaitkan dengan pertumbuhan pesat industrinya. Dengan meningkatkan pangsa permintaan industri mereka secara keseluruhan, perusahaan bisa capai tingkat pertumbuhan yang jauh melebihi rata-rata..

Profitabilitas adalah ukuran kinerja perusahaan, dan investor serta pelaku pasar dapat menggunakan profitabilitas untuk menentukan keberhasilan operasi perusahaan. Pertumbuhan profitabilitas menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam mengelola, mengalokasikan, dan memelihara asetnya. Rasio profitabilitas bisa dipergunakan untuk memperbandingkan sejumlah komponen laporan keuangan, khususnya neraca serta laporan laba rugi. Beberapa siklus operasi bisa diukur. Tujuannya adalah guna melihat perusahaan tumbuh, baik naik atau turun, selama periode waktu tertentu.

Setidaknya diperlukan satu tahun untuk menghitung profitabilitas, menurut Husnan dan Pudjikastuti (2001). Margin laba bersih adalah metrik yang dipergunakan dalam pengukuran profitabilitas pada penelitian ini (NPM). Hanafi dan Halim (2009:83) mendefinisikan rasio ini sebagai kemampuan perusahaan untuk mengurangi biaya (ukuran efisiensi) selama periode waktu tertentu.

Peningkatan atau penurunan laba selama satu tahun kalender dikenal sebagai perubahan laba. Berdasarkan kinerja keuangan perusahaan, seperti tingkat keuntungan tahunan, investor mengevaluasi laba atas investasi perusahaan. Dalam membuat proyeksi laba, mengetahui

prospek perusahaan dan mampu memprediksi dividen masa depan, dan meramalkan laba dalam kaitannya dengan kemampuan perusahaan untuk melanjutkan operasi, tanggung jawab tersebut dapat menjadi beban bagi perusahaan. bisnis. Informasi pendapatan perusahaan digunakan untuk menilai kinerja manajemen, kapasitas untuk membantu dalam memperkirakan pengembalian representatif jangka panjang, perkiraan pendapatan, dan risiko investasi ataupun kredit (Syamsudin dan Primayuta, 2009)

Menurut Muljono (1999), laba akuntansi ialah selisih antara total pendapatan serta total biaya. Perubahan laba adalah perbedaan antara pendapatan untuk suatu periode serta biaya yang terkait dengan perubahan laba. Akuntansi melibatkan membandingkan. Menurut prinsip realisasi, proses pengukuran fundamental Reksa Dana dibagi menjadi dua tahap, yaitu pengakuan pendapatan dan pengakuan biaya. Berlawanan dengan ukuran kinerja yang didasarkan pada kenaikan atau penurunan modal bersih, penyediaan informasi perubahan laba lewat laporan laba rugi ialah aspek penting dari kinerja perusahaan.

Laba Penjualan yang menguntungkan adalah garda depan perusahaan. Perusahaan membutuhkan prakiraan penjualan yang akurat untuk mempersiapkan proses produksi secara memadai. Perusahaan dapat menentukan tren penjualan tahunan produknya menggunakan tingkat pertumbuhan penjualan. Biaya harus ditutup oleh penjualan agar keuntungan meningkat. Semakin besar tingkat pertumbuhan penjualan, semakin besar keuntungan perusahaan. Oleh karena itu, perubahan laba akan meningkat.

Laba Profitabilitas ialah rasio yang melaksanakan pengukuran efektivitas manajemen berdasarkan penjualan dan keuntungan investasi yang dihasilkan oleh suatu perusahaan. Sebagai indikator, margin laba bersih digunakan dalam penelitian ini. NPM menunjukkan kemampuan organisasi untuk meramalkan pertumbuhan laba di masa depan. Semakin besar NPM perusahaan, semakin besar kemampuannya untuk menghasilkan laba bersih pada penjualan.

METODE

Penelitian ini tentang menganalisis laporan penjualan guna peningkatan laba perusahaan “CV. SINAR BATU ALAM” di wilayah Sidoarjo. Metode analisis data yang digunakan adalah kualitatif, yang melibatkan interpretasi dan deskripsi mendalam tentang topik penelitian. Penelitian ini menggunakan data perpustakaan sebagai sumber informasinya. Data bibliografi adalah jenis data penelitian yang diarsipkan dalam bentuk tanggal dan deskripsi peristiwa. Penelitian ini menggunakan data laporan penjualan sebagai sumber informasinya.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah deskriptif, di mana dideskripsikan Fenomena dan karakteristik data terkait penelitian Sumber data sekunder yang belum diolah dan lengkap dari penulis dipergunakan pada penelitian ini. Penelitian ini mengandalkan data deskriptif, yang dikumpulkan melalui proses menggambarkan dan menjelaskan secara sistematis berbagai aspek pekerjaan yang telah diselesaikan mendeskripsikan dan menarik kesimpulan.

Pengumpulan data adalah proses mengumpulkan informasi untuk digunakan dalam penelitian. Pengumpulan data ialah proses metodis serta standar dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan. Studi ini menggunakan metode pengumpulan data berbasis dokumentasi, yang mencakup pengumpulan informasi dari laporan dan catatan perusahaan. Data yang dihimpun mencakup data berkenaan struktur organisasi perusahaan, deskripsi pekerjaan, laporan penjualan, serta laporan keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sinar Batu Alam adalah manufaktur dan eksportir terkemuka untuk Batu Alam

Indonesia, berlokasi di Sidoarjo, Jawa Timur-Indonesia. Sinar Batu Alam memproduksi berbagai jenis produk batu alam, seperti pebble dan *marble mosaic on mesh, parquetry, slates, loose pebbles, stone wash basins* serta *bathtub, wallclading* serta banyak lagi. Bahan dasar yang dipakai berasal dari tambang potensial dari kepulauan Indonesia. Batu dipilih berdasarkan jenis, warna dan ukuran. Produk diproses dengan cara dicuci, dipilih warna, ukuran dan ketebalan masing-masing batu. Produk mosaic dibuat dengan tangan menjadi produk akhir. Perusahaan selalu mengontrol kualitas produk untuk kepuasan klien dan membuat produk berhasil memasuki pasar local dengan mendirikan toko-toko di berbagai daerah seperti Sidoarjo, Surabaya, Semarang, Jogja, Solo dan Bali serta mengeksport produk ke berbagai negara seperti Amerika Serikat, Eropa, Australia, Asia dan Timur Tengah. Moto perusahaan adalah “Pengiriman Tepat Waktu, Pelayanan Prima, Kualitas Baik dan Harga Kompetitif”.

Menurut Harahap (2010), profitabilitas ialah kapasitas untuk mengilustrasikan kemampuan perusahaan dalam hasilkan laba dari keseluruhan kemampuan serta sumbernya, termasuk aktivitas penjualan, kas, modal, jumlah pegawai, dan jumlah cabang. Sujoko dan Soebiantoro (2007) mendefinisikan profitabilitas sebagai kemampuan suatu bisnis dalam menghasilkan keuntungan dalam waktu satu tahun.

Gross Profit

$$\text{Margin} = \frac{\text{sales} - \text{cost of good sold}}{\text{sales}} \times 100\%$$

$$\text{Laba Kotor} = \frac{\text{penjualan} - \text{HPP}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2019} &= \frac{\text{Rp. 5.000.000} - \text{Rp. 3.000.000}}{\text{Rp. 5.000.000}} \times 100\% \\ &= 40\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2020} &= \frac{\text{Rp. 6.000.000} - \text{Rp. 3.500.000}}{\text{Rp. 6.000.000}} \times 100\% \\ &= 41,66\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2021} &= \frac{\text{Rp. 7.500.000} - \text{Rp. 4.000.000}}{\text{Rp. 7.500.000}} \times 100\% \\ &= 46,66\% \end{aligned}$$

Gross Profit Margin Tahun 2019, 2020, 2021

Tahun	2019	2020	2021
HPP	Rp 3.000.000	Rp 3.500.000	Rp 4.000.000
Penjualan	Rp 5.000.000	Rp 6.000.000	Rp 7.500.000
%	40	41,66	46,66

Dari perhitungan diatas, menunjukkan bahwa pada CV. Sinar Batu Alam pada tahun 2019 sampai 2021 menghasilkan tingkat margin laba kotor (gross profil margin) masing-masing pada tahun 2019 sebesar 46,66% dari penjualan yang di capai, artinya setiap penjualan Rp.0,4, Rp. 0,4166, dan Rp. 0,4666. Dari tahun 2019 ke tahun 2021, rasio margin laba kotor mengalami kenaikan, Net profil margin rasio ini disebut juga dengan rasio pendapatan terhadap penjualan, margin laba bersih sama dengan laba bersih dibagi dengan penjualan bersih. Margin laba yang tinggi lebih disukai dikarenakan mengungkapkan bahwasanya perusahaan mendapat hasil baik yang melampaui harga pokok penjualan.

$$\text{Net profil margin} = \frac{\text{Earning After Tax EAT}}{\text{sales}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2019} &= \frac{\text{Rp. 1.800.000}}{\text{Rp. 5.000.000}} \times 100 \% \\ &= 36 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2020} &= \frac{\text{Rp. 2.300.000}}{\text{Rp. 6.000.000}} \times 100 \% \\ &= 38,33 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2021} &= \frac{\text{Rp. 3.300.000}}{\text{Rp. 7.500.000}} \times 100 \% \\ &= 44 \% \end{aligned}$$

Net Profit Margin Tahun 2019, 2020, 2021

Tahun	2019	2020	2021
Laba Setelah Pajak	Rp 1.800.000	Rp 2.300.000	Rp 3.300.000
Penjualan	Rp 5.000.000	Rp 6.000.000	Rp 7.500.000
%	36	38,33	44

Dari data di atas bisa diamati bahwasanya perusahaan pada tahun 2019 hingga tahun 2021 memiliki rasio pendapatan pada penjualan tiap produk sejumlah 36%, 38,33%, 32% artinya setiap penjualan pada tahun 2019, 2020, dan 2021 perusahaan hasilkan laba sesudah pajak tiap produk sejumlah Rp. 0,36; Rp. 0,3833; dan Rp. 0,44.

Return on equity ialah satu dari perhitungan yang tergabung dalam rasio profitabilitas, yang mengungkapkan kemampuan perusahaan dalam hasilkan laba bersih dari modal mandiri.

$$\text{Return on equity} = \frac{\text{Earning After Tax EAT}}{\text{Shareholders equity}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2019} &= \frac{\text{Rp. 1.800.000}}{\text{Rp. 3.500.000}} \times 100 \% \\ &= 51,42 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2020} &= \frac{\text{Rp. 2.300.000}}{\text{Rp. 4.000.000}} \times 100 \% \\ &= 57,5 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2021} &= \frac{\text{Rp. 3.300.000}}{\text{Rp. 4.500.000}} \times 100 \% \\ &= 73,33 \% \end{aligned}$$

Return On Equity Tahun 2019, 2020, 2021

Tahun	2019	2020	2021
Laba Setelah Pajak	Rp 1.800.000	Rp 2.300.000	Rp 3.300.000
Modal Sendiri	Rp 3.500.000	Rp 4.000.000	Rp 4.500.000
%	51,42	57,5	73,33

Dari rasio diatas dapat diketahui bahwasanya perusahaan memiliki rasio laba atas *equity* dari tahun 2019, 2020 dan 2021 masing-masing sebesar 51,42%; 57,5%; dan 73,33%.

PENUTUP

Fluktuasi laba dipengaruhi secara positif oleh pertumbuhan penjualan, yang menunjukkan bahwa tingkat penjualan melebihi biaya operasional. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan yang cukup besar dari penjualan produknya ditunjukkan dengan tingginya tingkatan pertumbuhan penjualan. Hal ini nantinya menghasilkan keuntungan yang meningkat juga. Selisih laba akan meningkat jika pertumbuhan penjualan meningkat, begitu pula sebaliknya. Jika pertumbuhan penjualan melambat, demikian juga tingkat pertumbuhan laba. Profitabilitas memiliki pengaruh positif pada variasi laba, yang mengungkapkan kemampuan perusahaan untuk hasilkan laba besar pada tingkatan penjualan tertentu. Tingginya tingkat profitabilitas nantinya akan mengakibatkan pula fluktuasi keuntungan yang signifikan. Jika profitabilitas meningkat, perubahan laba bakal meningkat; bila profitabilitas menurun, perubahan laba bakal menurun.

DAFTAR PUSTAKA

- Rizal Sipayung, Z. (2009). Teori akuntansi. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Syamsudin & Primayuta, C. (2009). Rasio Keuangan dan Prediksi Perubahan Harga Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Jurnal Manajemen dan Bisnis, Volume 13, No. 1. Hal 61-69 Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Inanda, S. (2007). Analisis Rasio Keuangan Sebagai Salah Satu Alat Untuk Menilai Kinerja. Medan
- Agustina & Silvia. (2012). Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Perubahan Laba pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Jurnal Wira Ekonomi Mikrosil 2(2).
- Juliana, R. U. & Sulardi. (2003). Manfaat Rasio Keuangan dalam Memprediksi Perubahan Laba Perusahaan Manufaktur. Jurnal Bisnis dan Manajemen 3(2): 108-126.
- Junawati, S. V. (2015). Pengaruh Modal Kerja dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. Skripsi. Bogor. Universitas Pakuan.
- Putri, T. Y. (2015). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Skripsi. Bandung. Universitas Pasundan.