

PERHITUNGAN LABA / RUGI TOKO KELONTONG DI KOTA DEPOK

Mishelei Loen*

ABSTRACT

This study examined about the calculation of income for a grocery company in the city depok. Grocery companies in the city depok majority still use the traditional system in the sales process, so that the owner of a grocery company does not do its accounting records. Grocery companies to make profits through the sales process can be said to be maximal, because of differences between the major parties as well as sales of smaller parties and the difference in rates (eg, Batak and grasslands). Researchers use a (single) sample grocery companies from 12 (twelve) prusahaan sample grocery in town depok PERINDAGKOP registered in the Office of the City of Depok.

The research concluded that 1) There is compatibility of the profits from a grocery company with accounting standards, but is still simple because of the bargain in the purchase so that the profits from the grocery company is different, even though the goods it sells are the same. 2) The different tribes are very influential in determining the selling price of a grocery company.

Keywords: profit / loss, sales, grocery companies.

**Mishelei Loen adalah Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Krisnadwipayana*

PENDAHULUAN

Perusahaan kelontong merupakan bentuk usaha kecil yang Independen, tidak terafiliasi dengan usaha menengah-besar, dapat berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, yang assetnya ≤ Rp 200 juta diluar tanah dan bangunan, dimana Omzet tahunannya ≤ Rp 1 Milyar, dengan jumlah pekerja antar 5 sampai dengan 19 orang. Menurut hasil survei BPS dengan Kementrian Negara Koperasi dan UKM terdapat beberapa kriteria badan usaha. Kriteria badan usaha tersebut adalah badan usaha kecil dan badan usaha menengah. Ciri secara umum perusahaan kecil dan menengah di Indonesia adalah manajemen berdiri sendiri, memiliki modal, daerah operasinya umumnya lokal (walaupun terdapat juga UKM yang memiliki orientasi luar negeri), dan ukuran perusahaan baik dari segi total aset, jumlah karyawan, dan sarana prasarannya kecil. Peranan UKM dalam perekonomian Indonesia dapat dilihat dari kedudukannya pada saat ini dalam dunia usaha. Urata (2010) dalam ediraras (2008) membagi kedudukan UKM sebagai (1) kedudukan UKM sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sector, (2) penyedia lapangan kerja terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi daerah dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan inovasi. Untuk UKM yang sudah go internasional UKM memberikan sumbangan dalam menjaga neraca pembayaran melalui sumbangannya dalam menghasilkan ekspor.

Menurut Asnur (2008), keberadaan UKM dalam perekonomian

Indonesia cukup dominan dan signifikan. Sedikitnya terdapat tiga indikator yang menunjukkan bahwa UKM di Indonesia dominan dan penting. Pertama, jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Jumlah populasi UKM tahun 2007 mencapai 49,8 juta unit usaha atau 99,99% terhadap total usaha di Indonesia, dengan jumlah tenaga kerja mencapai 91,8 juta orang atau 97,3 % terhadap jumlah tenaga kerja Indonesia. Kedua potensinya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Sektor UKM menyerap 79,4 juta jiwa atau sekitar 99,4% dari total angkatan kerja yang bekerja. Ketiga kontribusi UKM dalam pembentukan PDB cukup signifikan yakni jumlah PDB mencapai Rp. 3.957,4 triliun, dimana UKM memberikan kontribusi besar Rp. 2.121,3 triliun atau 53,6% dari total PDB Indonesia. Hal ini berarti jumlah UKM di Indonesia lebih besar dari pada perusahaan perusahaan lain yang ada di Indonesia, karena UKM memiliki kelebihan yang tidak dimiliki perusahaan yaitu produk yang dimiliki adalah produk lokal, dan daya serap tenaga kerja yang tinggi.

Usaha skala kecil di Indonesia menjadi perhatian pemerintah karena perusahaan kecil tersebut menyebar di mana-mana, dan dapat memberi kesempatan kerja yang potensial. Para ahli ekonomi sudah lama menyadari bahwa sektor usaha kecil sebagai salah satu karakteristik keberhasilan dan pertumbuhan ekonomi. Usaha skala kecil telah banyak berperan dalam penciptaan kesempatan kerja, untuk perluasan angkatan kerja bagi urbanisasi, dan menyediakan fleksibilitas kebutuhan serta inovasi dalam perekonomian secara

keseluruhan. Akan tetapi usaha kecil tersebut mengalami masalah dalam pencapaian usahanya. Masalah-masalah utama yang dihadapi dalam usaha kecil (a)Sebelum investasi masalah: permodalan, kemudahan usaha, (b)Pengenalan usaha: pemasaran, permodalan, hubungan usaha, (c) Peningkatan usaha: pengadaan bahan/barang, (d) 60 % menggunakan teknologi tradisional, (e) 70 % melakukan pemasaran langsung ke konsumen, (f) Untuk memperoleh bantuan perbankan, dokumen-dokumen yang harus disiapkan dipandang terlalu rumit. Salah satu masalah yang sering kali terabaikan oleh pelaku bisnis UKM yaitu mengenai pengelolaan keuangan. Dampak dari diabaikannya pengelolaan keuangan mungkin tidak terlihat jelas, namun tanpa metode akuntansi yang efektif, usaha yang memiliki prospek untuk berhasil dapat menjadi bangkrut.

Akuntansi merupakan indikator kunci kinerja usaha, informasi akuntansi berguna bagi pengambilan keputusan sehingga dapat meningkatkan pengelolaan perusahaan. Hal ini memungkinkan para pelaku UKM dapat mengidentifikasi dan memprediksi area-area permasalahan yang mungkin timbul, kemudian mengambil tindakan koreksi tepat waktu. Paling tidak, bukan hanya dapat menghitung untung ruginya, tetapi yang terpenting untuk dapat memahami makna untung atau rugi bagi usahanya (Dharma Tintri, dkk, 2007).

Kota Depok masih mencerminkan perpaduan dua sifat berupa sifat perkotaan (*urban*) dan sifat pedesaan (*rural*). Sifat perkotaan (*urban*) yang ada Kota Depok berbasiskan kegiatan industri, perdagangan dan jasa. Sementara sifat pedesaan (*rural*)

berbasiskan lahan pertanian yang aktivitas produksinya juga mendukung kelangsungan kegiatan perkotaan. terutama bagi DKI Jakarta (Suryana, 2003). Meningkatnya perdagangan dan jasa yang semakin pesat di Kota Depok diperlihatkan oleh Dinas PERINDAGKOP Kota Depok.

Berdasar data terakhir yang dimiliki oleh Dinas PERINDAGKOP Kota Depok, pada tahun 2009 yang lalu UKM yang termasuk kategori usaha kecil berjumlah 58 unit usaha, sementara kategori usaha menengah dan besar masing-masing berjumlah 18 dan 13 unit usaha. Angka - angka data yang tersaji tersebut pada prinsipnya menunjukkan bahwa ketiga kategori UKM tersebut adalah unit usaha yang telah berbadan hukum resmi.

Adapun alasan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui laba rugi usaha kecil khususnya toko kelontong dilihat dari kelemahan, keunggulan dan kendala yang dihadapi. Berikut dengan pembuktian pelaporan penjualannya. Hal ini di dasarkan oleh tingginya tingkat usaha kecil yang tersebar di kota depok, dan masalah yang dihadapi oleh usaha kecil.

TINJAUAN TEORITIS

Menurut Rudianto (2009: 4) Akuntansi sebagai sebuah sistem yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Menurut firdaus A. Dunia (2013:4) Akuntansi adalah sistem informasi memberikan laporan kepada berbagai pemakai atau pembuat keputusan mengenai aktivitas bisnis dari suatu kesatuan ekonomi.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1 (Revisi 2013) Laporan Keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan inilah yang menjadi bahan informasi bagi para pemakainya sebagai salah satu bahan dalam proses pengambilan keputusan. Disamping sebagai informasi, laporan keuangan juga sebagai pertanggung jawaban atau *accountability*. Sekaligus menggambarkan indikator kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Standar Akuntansi Keuangan menjelaskan bahwa tujuan laporan keuangan antara lain: (1) Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. (2) Laporan keuangan disusun memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu. (3) Laporan keuangan yang menunjukkan apa yang dilakukan manajemen atau pertanggung jawaban manajemen atas sumber daya yang di percayakan kepadanya.

Niswonger, Warren, Reeve dan E. Fees yang diterjemahkan oleh Sirait dan Gunawan (1999:2) laba adalah selisih diantara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk memberikan sumber daya dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut.

Menurut Undang Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 Usaha Kecil adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh

orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Sedangkan Usaha Menengah adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Kriteria usaha kecil dan menengah menurut Undang Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2
Kriteria Usaha Kecil Dan Menengah

Kriteria UKM	Kecil	Menengah
Kekayaan Bersih (tidak termasuk tanah & bangunan)	Lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta	Lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 Milyar
Hasil Penjualan Tahunan (berset/tahun)	Lebih dari Rp. 300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 Milyar	Lebih dari Rp. 2,5 Milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 Milyar

Toko kelontong adalah suatu toko kecil yang umumnya mudah diakses umum atau bersifat lokal. Toko semacam ini umumnya berlokasi yang strategis di jalan yang ramai. Perusahaan kelontong juga sering ditemukan di lokasi perumahan padat di perkotaan. Usaha Toko kelontong biasanya memanfaatkan ruangan seperti tempat tinggal. Hal yang Dipersiapkan dalam Membuka Perusahaan kelontong adalah (1) Modal, (2) Tempat, (3) Etalase dan rak, (4) Alat hitung.

Perusahaan dagang (*merchandising concern*), biasanya membeli barang dalam bentuk siap untuk dijual. Perusahaan dagang melaporkan biaya yang terkait dengan unit – unit yang belum terjual dan masih ada ditangan sebagai persediaan barang dagangan (*merchandising inventory*). Ciri-ciri perusahaan dagang, antara lain sebagai berikut, (1) Kegiatan usahanya melakukan pembelian barang untuk dijual kembali tanpa melakukan proses produksi (mengolah/mengubah bentuk). (2) Pendapatan pokoknya diperoleh dari penjualan barang dagang. (3) Harga pokok barang yang dijual adalah : Nilai persediaan awal + Pembelian Bersih – Persediaan Akhir. (4) Laba kotor diperoleh dari : Penjualan bersih – Harga pokok barang yang dijual.

Laporan laba rugi (*Income Statement* atau *Profit and Loss Statement*) dalam perusahaan dagang disebut sebagai pendapatan bersih adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih. Laba rugi dagang

1. Menghitung Penjualan Bersih.

$$\text{Penjualan bersih} = \text{Penjualan kotor} - \text{Retur penjualan} - \text{Potongan penjualan}.$$
2. Menghitung Pembelian Bersih.

$$\text{Pembelian bersih} = \text{Pembelian} + \text{Biaya angkut pembelian} - \text{Retur pembelian} - \text{Potongan pembelian}.$$
3. Rumus Menghitung Harga Pokok Penjualan.

$$\text{HPP} = \text{Persediaan awal barang dagangan} + \text{Pembelian bersih} - \text{Persediaan akhir}$$

$$\text{HPP} = \text{Barang yang tersedia untuk dijual} - \text{Persediaan akhir}$$

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan secara analisis kualitatif. Pemilihan pendekatan ini dimaksudkan untuk memperoleh informasi yang mendalam tentang perhitungan laba perusahaan sembako dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi kelangsungan kegiatan usaha tersebut, yang terdiri dari sumberdaya manusianya, modal, teknologi yang digunakan, manajemen usaha dan pemasaran produk. Data dan informasi yang digunakan dalam penelitian ini didapat dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dimana data yang diperoleh peneliti dari lapangan disajikan secara deskriptif. Prosedur pengambilan data penelitian menggunakan dua jenis data, yang digolongkan sebagai berikut (1) Data primer, data primer diperoleh dari informan yang diteliti melalui wawancara mendalam (*indepth interview*). (2) Data sekunder, data sekunder dalam laporan penelitian ini, diperoleh melalui studi kepustakaan disamping itu juga data informasi

mengenai penjualan pada perusahaan kelontong (dagang) tersebut. Kota Depok memiliki 1.196 usaha dagang yang terdaftar dalam Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) yang tersebar merata di 6 kecamatan. Peneliti melakukan wawancara terhadap 2 (dua) toko kelontong di setiap masing – masing kecamatan, sebagaimana tersaji dalam tabel berikut.

Tabel 3.1
Nama Perusahaan Kelontong di
Kota Depok

No	Kecamatan	Nama Toko
1	Limo	- Tk. AH - Tk. HB
2	Sawangan	- Tk. SA - Tk. CB
3	Pancoran Mas	- Tk. ST - Tk. AS
4	Beji	- Tk. AC - Tk. BK
5	Sukmajaya	- Tk. BA - Tk. SL
6	Cimanggis	- Tk. JY - Tk. AG

Peneliti melakukan wawancara kepada beberapa pemilik toko kelontong yang ada di kota Depok, mengenai keunggulan, kendala dan kelemahan perusahaan kelontong. Berdasar hasil wawancara tersebut peneliti mengambil salah satu toko kelontong untuk di analisis. Toko yang dianalisis oleh peneliti adalah toko “SL”.

Toko “SL” adalah bentuk usaha kecil menengah yang bergerak pada penjualan sembako partai kecil maupun besar. Toko “SL” mulai membuka usahanya pada tahun 1983 di Kota Depok dengan maksud dan tujuan awal adalah (1) Berdagang pada umumnya,

(2) Berusaha dalam bidang perniagaan, (3) Menjadi agen dari usaha kecil kelontongan di lingkungan sekitarnya.

Area pemasaran toko “SL” adalah daerah Kota Depok. Cara pemasaran yang dilakukan toko “SL” dengan cara konsumen mendatangi toko atau dengan pemesanan via telepon. Toko kelontong “SL” merupakan bentuk usaha kecil, yang masih menggunakan sistem tradisional dalam perhitungan keuntungannya. Dalam hal ini Peneliti melakukan perhitungan laba tokokelontong menggunakan metode harga pokok penjualan. Sesuai dengan konsep pembandingan (*matching principle*) laba bersih (Rugi) suatu perusahaan dagang dihitung dengan cara mengurangi biaya untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan pada periode yang bersangkutan. Biaya-biaya tersebut meliputi harga pokok (*cost*) barang yang terjual dan biaya-biaya operasi yang terjadi selama periode yang bersangkutan.

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Laporan laba rugi pada hakekatnya meliputi dua arus, yaitu pendapatan dan biaya. Jika pendapatan lebih besar dari biaya, maka perusahaan akan memperoleh laba atau keuntungan tetapi sebaliknya jika biaya lebih besar dari pendapatan yang diperoleh maka perusahaan akan menderita kerugian. Sesuai dengan konsep penandingan (*matching principle*) laba bersih (Rugi) suatu perusahaan dagang dapat dihitung dengan cara mengurangi biaya untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan pada periode yang bersangkutan.

Penjualan toko “SL” keseluruhan terlihat dari persediaan barang digudang yang dimiliki toko “SL”. Penjualan persediaan barang toko “SL” menggunakan harga jual. Acuan harga jual toko “SL” adalah harga beli dari distributor (HPP). Selisih harga jual dan harga beli merupakan laba kotor yang diperoleh toko “SL”.

Untuk memperoleh laba bersih toko “SL” mengurangi biaya untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan. Biaya-biaya tersebut adalah biaya oprasional toko “SL”. Biaya Operasi suatu perusahaan kelontong

tersebut meliputi semua biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan dan administrasi toko seperti biaya sewa, gaji pegawai, biaya listrik dan biaya telepon.

Toko “SL” dalam proses usahanya memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang dagangan kepada konsumen yang disebut pendapatan penjualan atau penjualan bersih (*net sales*). Dalam proses penjualan barang dagangan toko “SL” melakukan penjualan secara tunai, tidak melakukan penjualan secara kredit.

Tabel I

Akumulasi penjualan periode 1 Januari 31 Desember 2009

No. Urut	BULAN	JUMLAH
1	JANUARI	Rp 46.438.719,00
2	FEBRUARI	Rp 43.383.200,00
3	MARET	Rp 43.267.350,00
4	APRIL	Rp 42.649.600,00
5	MEI	Rp 42.797.419,00
6	JUNI	Rp 41.692.600,00
7	JULI	Rp 44.257.500,00
8	AGUSTUS	Rp 54.694.100,00
9	SEPTEMBER	Rp 56.974.900,00
10	OKTOBER	Rp 47.931.829,00
11	NOVEMBER	Rp 47.675.220,00
12	DESEMBER	Rp 55.658.300,00
	Jumlah	Rp 567.420.737,00

Tk. "SL"
Laporan Laba Rugi
Per 31 Des 2009

Penjualan	Rp. 567.420.737,00	
Total Penjualan		Rp. 567.420.737,00
Harga Pokok Penjualan		
Persediaan barang 1 januari	Rp. 53.256.000,00	
Pembelian	Rp. 245.983.000,00 +	
Harga pokok barang tersedia untuk dijual	Rp. 299.239.000,00	
Dikurangi: Persediaan barang, 31 Desember	Rp. 48.592.000,00 -	
Harga Pokok Penjualan		Rp. 250.647.000,00 -
Labanya kotor		Rp. 316.773.737,00
Biaya operasi		
Biaya gaji karyawan dan THR	Rp. 56.000.000,00	
Biaya alat tulis toko	Rp. 2.200.000,00	
Biaya keamanan dan kebersihan	Rp. 24.000.000,00	
Biaya telepon	Rp. 8.300.000,00	
Biaya penyusutan bangunan	Rp. 25.000.000,00	
Biaya penyusutan inv, toko	Rp. 1.200.000,00	
Biaya penyusutan kendaraan	Rp. 26.000.000,00	
Biaya bensin dan parkir	Rp. 66.920.000,00	
Biaya service kendaraan	Rp. 7.785.500,00 +	
Total Biaya Operasi		Rp. 217.405.500,00-
Total laba dari oprasional/laba bersih		Rp. 99.368.237,00
Pendapatan lainnya		
Pendapatan Jasa Giro	Rp. 183.009,00	
Biaya administrasi	Rp. 994.203,00 -	
Total pendapatan lainnya		Rp. 811.194,00-
Total laba / rugi sebelum pajak		Rp. 98.557.043,00
PPH Pajak Terhutang		Rp. 13.823.607,28 -
Total Laba / rugi setelah pajak		Rp. 84.733.435,72

Nilai Penjualan toko “SL” per 31 Desember 2009 sebesar Rp.567.420.737,00 diperoleh dari akumulasi transaksi penjualan toko “SL” periode 1 Januari-31 Desember 2009.

Harga pokok penjualan toko “SL” per 31 Desember 2009 sebesar Rp.250.647.000,00 diperoleh dari Persediaan awal barang toko “SL” per 31 Desember 2009 sebesar Rp. 53.256.000,00 yang diperoleh dari persediaan akhir toko “SL” per 31 Desember 2008. Kemudian ditambah dengan pembelian Toko “SL” diperoleh dari akumulasi pembelian periode 1 Januari – 31 Desember 2009 sebesar Rp.245.983.000,00. Kemudian dikurangi dengan persediaan akhir barang Toko “SL” sebesar Rp. 48.592.000,00 yang diperoleh dari perhitungan fisik barang dagangan per 31 Desember 2009 dinamakan Harga Pokok Penjualan.

Nilai laba kotor toko “SL” per 31 Desember 2009 adalah Rp. 316.773.737,00 diperoleh dari perhitungan penjualan per 31 Desember 2009 dikurangi dengan Harga Pokok Penjualan per 31 Desember 2009. Nilai biaya operasi toko “SL” per 31 Desember 2009 senilai Rp. 217.405.500,00. diperoleh dari biaya yang dikeluarkan oleh toko “SL” selama kegiatan usahanya, yang diakumulasikan periode 1 Januari – 31 Desember 2009.

Nilai laba bersih toko “SL” per 31 Desember 2009 adalah Rp. 99.368.237,00 di peroleh dari perhitungan laba kotor toko “SL” per 31 Desember 2009 dengan nilai total biaya operasi yang sudah

diakumulasikan periode 1 Januari – 31 Desember 2009. Nilai Pajak Terutang toko “SL” per 31 Desember 2009 adalah Rp. 13.823.607,28 diperoleh dari Laba Bersih Sebelum Pajak toko “SL” sebesar Rp.99.368.237,00 dikalikan dengan 50% (sebagai fasilitas pajak bagi UMKM) kemudian dikalikan lagi dengan tarif pajak 28 % yang mengacu pada UU PPh No. 36 tahun 2008.

Nilai Laba Bersih Setelah Pajak toko “SL” sebesar Rp. 84.733.435,72 diperoleh dari perhitungan Laba Bersih Sebelum Pajak toko “SL” sebesar Rp. 99.368.237,00 dikurangi dengan Pajak terutang sebesar Rp. 13.823.607,28.

CARA PEMBUKTIAN PELAPORAN PENJUALAN

Menurut akuntansi penjualan di kelompokkan menjadi dua, yaitu penjualan regular (penjualan tunai dan kredit) dan penjualan angsuran. Toko “SL” dalam penjualannya secara tradisional dan tidak mengeluarkan faktur penjualan. Penjualan yang dilakukan toko “SL” adalah penjualan secara tunai. Dimana dalam transaksi penjualannya, penerimaan pembayaran dari pembeli dan penyerahan barang kepada pembeli dilakukan dalam waktu yang sama.

Dalam membuktikan Pelaporan Penjualan, toko “SL” mengacu pada data : (1) Pencatatan Omset Penjualan per hari. (2) Setoran Giro perhari, (3) Rekening Koran perbulan. (4) Stock Barang di toko perhari. Dengan mengacu

pada 4 jenis data tersebut, hasil penjualan toko “SL” dicocokkan dengan masing-masing data. Apabila dari hasil pencocokan terdapat perbedaan nilai, maka perusahaan melakukan penghitungan ulang, sebab beda nilai penjualan mengindikasikan terjadinya kesalahan pelaporan penjualan yang dapat berujung pada tidak diketahuinya apakah toko “SL” mengalami untung atau rugi. Hasil pembuktian pelaporan penjualan toko “SL” digunakan oleh peneliti untuk menyusun laporan laba rugi.

Dilihat dari siklus akuntansi, toko “SL” belum menerapkan siklus akuntansi sebagaimana seharusnya. Dimana toko “SL” hanya melakukan transaksi, transaksi tersebut adalah transaksi penjualan secara tunai dan belum dilengkapi dengan bukti penjualan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diberikan beberapakesimpulan sebagai berikut :

1. Toko kelontong yang ada di kota Depok merupakan toko untuk kalangan usaha kecil dan masih bersifat tradisional. Dimana dalam sistem penjualan dan sistem pembuktian penjualannyamenggunakan pencatatan omset penjualan perhari, setoran giro perhari, rekening koran perbulan dan stock barang di gudang. Dalam hal ini mayoritas toko klontong di kota depok belum memiliki laporan laba rugi dalam pencatatan akuntansinya, walaupun

memiliki laporan laba rugi mayoritas toko kelontong menggunakan jasa konsultan.

2. Perolehan laba toko kelontong hanya bertumpu pada pengurangan total penjualan dengan biaya yang telah dikeluarkan untuk menambah stock barang. Dimana laba yang diambil perusahaan kelontong atas penjualan barang dagangannya tersebut rata-rata berkisar antara 1 – 10%, hal ini karena adanya perbedaan penjualan dari partai besar maupun partai kecil dan perbedaan suku, karena untuk suku tertentu (misal, batakdanpadang) dalam penentuan harga pembelian barang lebih teliti. Keuntungan yang diperoleh dari penjualan kepada partai besar dan pada suku tertentu, dapat ditanggulangi oleh toko kelontong melalui penjualan kepada pengecer, dan keuntungan dari distributor yang didapat melalui pemesanan barang yang tetap atau meningkat.
3. Dalam akuntansi, pendapatan yang diterima sudah dapat ditentukan dari harga yang sudah ditetapkan dan barang yang dijual. Sedangkan dalam perusahaan dagang (toko kelontong) tersebut pendapatan yang diterima dapat berbeda, walaupun barang yang terjualnya sama. Sehingga kesesuaian dengan standar akuntansi masih bersifat sederhana karena adanya tawar-menawar dalam pembelian sehingga perolehan labanya dapat berbeda walaupun barang yang dijualnya adalah sama.

Saran

1. Peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian pada

bentuk usaha kecil maupun menengah selain toko kelontong. Dimana perusahaan tersebut dalam sistem penjualannya masih bersifat tradisional. Dan peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian pada wilayah yang lebih luas, dan menambahkan beberapa variable lain selain perbedaan suku seperti letak perusahaan dalam perhitungan laba/rugi toko kelontong.

2. Sebaiknya toko kelontong yang ada di kota Depok dalam sistem penjualan dan pembeliannya melakukan pencatatan akuntansi, dan mengeluarkan bon dalam setiap penjualannya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pemilik toko kelontong dapat mengetahui laba yang diperoleh selama proses penjualannya, dan agar pemilik perusahaan kelontong dapat menyusun laporan laba ruginya sendiri tanpa menggunakan jasa konsultan.

DAFTAR PUSTAKA

Asnur D, 2008 Penyusunan Decision Support System (DSS) Studi Kelayakan Ekonomi dan Finansial Bagi UKM, *Kajian Asdep Urusan Pengembangan Perkaderan UKM*

Daljoeni (2003). Geografi Kota dan Desa. Edisi ke-2. Bandung PT : ALUMNI

Ediraras, Dharma T, 2010, Akuntansi dan Kinerja UKM,

Jurnal Ekonomi Bisnis No. 2, Volume 15, Agustus.

Firdaus A. Dunia, 2013, Pengantar Akuntansi, Edisi keempat, Penerbit: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia, 2013, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1, Revisi 2013, Jakarta: Salemba Empat

Niswonger, C. Rollin; Philip E. Fess, [and] Carl S. Warren, 1992. Prinsip-prinsip akuntansi, Terjemahan Marianus Sinaga, Edisi 14, Jilid 1. Jakarta : Erlangga. el F. Van Breeda. Teori Akunting. Edisi Ke-5. Buku Satu. Batam: Interaksara, 2000.

Rudiyanto (2009). Pengantar Akuntansi, Erlangga, Jakarta.

Undang-Undang No 20 Tahun 2008, Undang – Undang UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)