

**ANALISIS PERUBAHAN LABA KOTOR DAN PERUBAHAN LABA
BERSIH PADA KANTOR CABANG YAMAHA DARMA MOTOR II
KABUPATEN GOWA TAHUN 2014-2017**

Proposal

Telah Diseminarkan dan Disetujui
Untuk Melakukan Penelitian

Program Studi Akuntansi



Diajukan Oleh :

EKA ELPIANA

2015221964

**AKUNTANSI K ORPORASI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
NOBEL INDONESIA
MAKASSAR
2019**

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

ANALISIS PERUBAHAN LABA KOTOR DAN PERUBAHAN LABA BERSIH PADA KANTOR CABANG YAMAHA DARMA MOTOR II KABUPATEN GOWA TAHUN 2014-2017

Diajukan oleh :

Nama Mahasiswa : EKA ELPIANA
NIM : 2015221964

Telah dipertahankan dihadapan tim penguji Tugas Akhir/Skripsi
STIE Nobel Indonesia pada tanggal 22 Februari 2019 dan dinyatakan
diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Akademik
Sarjana Akuntansi - SAK

Makassar, Mei 2019

Tim Penguji

Pembimbing : Mardiana Ibrahim, S.E.,M.Si

Penguji I : Haeruddin, SE.,M.M

Penguji II : Fina Diana , SE.,Ak.,M.Pd

1.

2.

3.

Mengesahkan

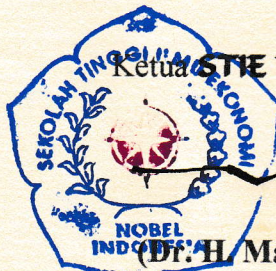
Wakil Ketua I
Bidang Akademik

Ketua Jurusan

(Dr. Ahmad Firman, SE., M.Si)

(Indrawan Azis, SE.,M.Ak)

Mengetahui
Ketua STIE Nobel Indonesia Makassar



(Dr. H. Mashur Razak, SE., MM)

SURAT PERNYATAAN

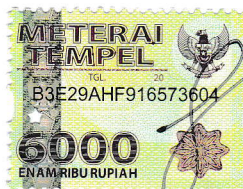
Nama : Eka Elpiana
NIM : 2015221964
Jurusan : Akuntansi
Konsentrasi : Koorporasi
Judul : Analisis Perubahan Laba Kotor Dan Perubahan Laba Bersih Pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor Ii Kabupaten Gowa Tahun 2014-2017

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar – benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar – benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar - benarnya, tanpa adanya dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Makassar, 25 Mei 2019

Yang Menyatakan



Eka Elpiana

NIM. 2015221964

ABSTRAK

Eka Elpiana. 2019. Analisis Perubahan Laba Kantor, Perubahan Laba Bersih Pada Kantor Cabang Yamaha Darma II Kabupaten Gowa Tahun 2014-2017, dibimbing oleh Mardiana Ibrahim.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perubahan laba kotor, perubahan laba bersih dan cara analisis perubahan laba kotor, perubahan laba bersih pada kantor cabang Yamaha Darma Motor II Gowa tahun 2014-2017.

Data penelitian ini diperoleh dari data keuangan (data sekunder). Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Yamaha Darma Motor setiap tahunnya (2014-2017) mengalami perubahan laba kotor dan perubahan laba bersih. Perubahan laba kotor disebabkan karena berubahnya jumlah penjualan, harga pokok penjualan, dan jumlah unit terjual setiap tahunnya. Sedangkan perubahan laba bersih disebabkan karena berubahnya total pendapatan, biaya operasi, biaya non operasi dan biaya pajak. Berdasarkan hasil analisis, perubahan laba kotor Yamaha Darma Motor disebabkan oleh tiga faktor yaitu jumlah penjualan dan kuantitas atau volume produk yang dijual (*sales produk variance*) yang setiap tahunnya mengalami perubahan. Berubahnya laba kotor akan berdampak pada laba bersih perusahaan. Laba bersih Yamaha Darma Motor mengalami perubahan setiap tahun yang disebabkan karena pendapatan perusahaan yang berubah serta biaya biaya yang juga ikut berubah setiap tahun.

Kata kunci: laba kotor, laba bersih



ABSTRACT

Eka Elpiana. 2019. *The Analysis of Changes Profit at Office, Changes in Net Profit at Yamaha Darma II Branch Office in Gowa Regency 2014-2017, supervised by Mardiana Ibrahim.*

This study aims to determine changes in gross and net profit, and analysis of changes in gross and net profit at the branch office of Yamaha Darma Motor II Gowa in 2014-2017.

The data is obtained from financial data (secondary data). The data analysis used in this study is descriptive qualitative.

The result showed that Yamaha Darma Motor every year (2014-2017) experienced changes in gross profit and changes in net profit. Changes in gross profit are due to changes in the number of sales, cost of goods sold, and the number of units sold every year. While changes in net profit are due to changes in total income, operating costs, non-operating costs, and tax costs. Based on the result of the analysis, changes in the gross profit at Yamaha Darma Motor are caused by three factors, they are the number of sales and the quantity or volume of products sold (variance product sales) which changes every year. Changes in gross profit will have an impact toward the company's net profit. Yamaha Darma Motor's net profit changes every year due to changing company revenues and costs that also change every year.

Keywords: *gross profit, net profit*



KATA PENGANTAR

AssalamuAlaikumWr. Wr.

Alhamdulillah Rabbil Alamin. Tidak ada kata yang patut diucapkan selain puji syukur kepada Allah SWT atas Rahmat dan Karunia-Nya yang tak terhingga sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Salawat serta salam tak lupa kita curahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW sebagai penerang bagi setiap umatnya.

Skripsi ini disusun dalam rangka penyelesaian studi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nobel Indonesia. Adapun judul skripsi ini adalah "**Analisis Perubahan Laba Kotor, Perubahan Laba Bersih Pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor di Kabupaten Gowa Tahun 2014-2017**"

Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini penulis menemui banyak kendala. Oleh karena itu melalui kesempatan ini, penulis ingin menghaturkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Mashur Razak, SE., MM selaku Ketua STIE Nobel Indonesia yang telah memberikan persetujuan untuk mengadakan penelitian.
2. Dr. Ahmad Firman, SE., M. Si selaku Wakil Ketua Satu Bidang Akademik yang telah memberikan arahan dan masukan bagi penulis.
3. Bapak Indrawan Azis, SE., M.Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi yang telah membantu mempercepat legitimasi penelitian ini.
4. Ibu Fitriani Latief S.P., MM selaku Ketua P3M yang telah membantu sehingga penelitian ini dapat terlaksana.
5. Ibu Mardiana Ibrahim, SE, M.Si, selaku pembimbing yang dengan tulus meluangkan waktunya untuk memberikan saran, kritikan yang membangun serta nasehat dan bimbingan sampai pada penyusunan dan penulisan skripsi ini.
6. Haeruddin, SE.,MM, sebagai penguji I yang dengan tulus meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan kritikan yang membangun dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
7. Ibu Fina Diana, SE., AK.,M.Si ,sebagai penguji II, yang dengan tulus meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan kritikan yang membangun dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
8. Bapak/ IbuDosen yang telah begitu tulus membekali penulis dengan ilmu dan pelajaran yang sangat berharga.

9. Teristimewa kepada kedua orangtuaku, yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang dan perhatian serta saudaraku yang selalu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
10. Dan semua pihak yang telah banyak membantu dan menginspirasi penulis, terimakasih atas semuanya. Semoga segala bantuan sekecil apapun yang diberikan memperoleh pahala dari Allah SWT.

Skripsi merupakan sebuah symbol keberhasilan tersendiri bagi penulis. Kendatipun erwujudnya dalam format yang sangat sederhana dan penuh keterbatasan, penulis tetap berharap agar hasil karya ini menjadi sebuah titipan Allah SWT yang melalui tangan penulis dapat memberikan faedah kepada kita semua.

Akhirnya tiada lain yang dapat penulis lakukan selain memohon maaf atas segala kekhilafan dan keterbatasan yang ada, sekaligus menyerahkan kepada Allah SWT semoga segala sumbangsih yang begitu tulus dari semua pihak mendapatkan pahala yang berlipatganda.

Makassar, 8 Maret 2019

Penulis,

Eka Elpiana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Laporan Keuangan	7
2.1.1 Pengertian Laporan Keuangan	7
2.1.2 Tujuan Laporan Keuangan.....	9
2.1.3 Elemen-Element Laporan Keuangan.....	9
2.1.4 Sifat Dan Keterbatasan Laporan Keuangan.....	10
2.1.5 Kualitas Laporan Keuangan.....	11
2.1.6 Komponen Laporan Keuangan	12
2.1.7 Neraca.....	12
2.1.7 Modal.....	13
2.2 Perubahan Laba Kotor Dan Laba Bersih.....	14
2.2.1 Pengertian Laba.....	14
2.2.2 Laba Kotor	15
2.2.3 Laba Bersih	18
2.2.4 Perubahan Laba	19
2.3 Penjualan	20

2.3.1 Pencatatan Penjualan	21
2.3.2 Jenis-Jenis Penjualan	22
2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	23
2.4 Kerangka Pikir	24
BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1 Tempat dan Waktu Peneltian.....	26
3.2 Jenis Dan Sumber Data	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data	27
3.4 Metode Analisis Data	27
3.5 Definisi Operasional.....	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	29
4.1.1 Sejarah Singkat Yamaha Darma Motor	29
4.1.2 Visi dan Midi Perusahaan	30
4.1.4 Uraian Tugas	31
4.1.5 Persyaratan Kredit Yamaha Darma II Kab. Gowa	33
4.1.6 Standar Kredit dan Syarat Pembayaran Kredi.....	33
4.1.7 Cara Pengumpulan Piutang	34
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan	35
4.2.1 Hasil Penelitian.....	35
4.3 Hasil Pembahasan.....	36
4.3.1 Perubahan Laba Kotor	37
4.3.2 Perubahan Laba Bersih	40
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	42
5.1 Kesimpulan	42

5.2 Saran43

DAFTAR PUSTAKA..... v

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya setiap perusahaan didalam menjalankan usahanya, baik yang bergerak dalam bidang perdagangan, perindustrian maupun jasa, pasti mempunyai tujuan tertentu, yaitu mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dengan seefisien mungkin. Untuk meningkatkan laba perusahaan perlu mengendalikan biaya dan pendapatan, hal ini dimaksudkan untuk pencapaian laba yang direncanakan. Dalam hal ini biaya tersebut perlu dikelola secara teratur dan cermat sehingga pengelolaan perusahaan menjadi lebih terpadu, dan tersedia informasi yang tepat dalam perencanaan maupun ralisasinya dan sangat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.

Perubahan laba kotor dan laba bersih perlu di analisis karena untuk mengetahui sebab-sebab perubahan terjadinya laba kotor, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan) laba kotor antar budget dan penjualan. Tanpa adanya analisis tersebut, maka manager akan sulit membandingkan apakah laba kotor dan laba bersih setiap periode akan selalu mengalami peningkatan atau sebaliknya mengalami penurunan, setelah di ketahui penyebab perubahan laba kotor dan laba bersih secara terperinci, maka dapat memberi petunjuk kepada manajemen tentang apa sebab perbedaan tersebut, beberapa perbedaannya dan apa pengaruhnya, laba

yang dicapai perusahaan, pada kegiatan apa perbedaan tersebut terjadi dan siapa yang bertanggung jawab sehingga pihak manajemen dapat mengambil kesimpulan dan tindakan untuk periode berikutnya.

Laba kotor adalah keuntungan penjualan adalah perbedaan antara pendapatan dengan biaya untuk membuat suatu produk atau penyediaan jasa sebelum dikurangi biaya overhead, gaji, pajak dan pembayaran bunga. Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi.

Manfaat analisis perubahan laba baik laba kotor maupun laba bersih yakni, memberikan cukup motivasi bagi manajemen untuk memulai suatu pemeriksaan, yang akan membawa kepada berbagai kemungkinan tindakan koreksi, khususnya analisis yang menunjukkan perbedaan tidak menguntungkan (rugi) antara anggaran dan realisasi. Analisis laba kotor yang didasarkan pada anggaran atau biaya standar dapat memberikan gambaran titik-titik kelemahan dari kinerja periode tersebut. Dengan demikian manajemen akan mampu untuk mengurangi tindakan-tindakan perbaikan yang diperlukan untuk mengoreksi situasi dan untuk dapat menentukan sebab-sebab terjadinya penyimpangan yang tidak menguntungkan tersebut.

Kebanyakan perusahaan menyepelkan laba kotor yang mereka peroleh, sehingga mereka hanya fokus pada keuntungan bersihnya saja. Laba kotor dan Laba bersih yang di peroleh Kantor Cabang Yamaha Drma Motor II Kab. Gowa hanyalah keuntungan yang belum sepenuhnya dapat dinikmati, karena keuntungan

tersebut masih harus dikurangi dengan biaya-biaya lainnya. Jika dilihat secara lebih dalam, laba kotor ternyata mampu menggambarkan kinerja manajemen perusahaan itu sendiri. Pada dasarnya perolehan Laba kotor dan Laba bersih pada perusahaan sangatlah dipengaruhi oleh aktivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari laba kotor yang diperoleh keperiode selalu berbeda-beda, karena volume barang yang dijual dan harga jual tidak tetap.

Untuk mengetahui perkembangan perusahaan dapat dilakukan dengan menganalisis laporan laba rugi, menganalisis laporan laba rugi bertujuan untuk mengetahui sejauh mana laporan pendapatan perusahaan kepada investor selama jangka waktu tertentu. Dalam menganalisis laporan laba rugi yang dapat dilakukan yaitu dengan menganalisis perubahan laba kotor dan laba bersih. Analisis perubahan laba kotor dan laba bersih bermanfaat untuk mengetahui tingkat efisien dan efektif perusahaan dalam menjalankan usahanya. Penurunan laba kotor secara terus menerus dapat disebabkan oleh perubahan harga jual setiap tahunnya sehingga menyebabkan penurunan laba yang pada akhirnya mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

Yamaha sebagai perusahaan otomotif yang sedang berkembang, senantiasa memberikan keyakinan dan harapan kepada para pengguna atau pelanggannya untuk terus memberikan kepuasan kepada mereka. Di Kabupaten Gowa sendiri banyak terdapat distributor produk Yamaha, salah satunya yaitu Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II. Dialer Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa tersebut menjual berbagai macam item sepeda motor diantaranya Yamaha New Mio 125 M3, Yamaha Fino F1, Yamaha Bison, Yamaha Vixion, Yamha

Jupitr Z. Dalam pemasaran produknya Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa menggunakan strategi untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dengan strategi produk, strategi harga dan strategi iklan untuk mempromosikan produknya.

Secara umum tujuan dari setiap perusahaan adalah untuk mencapai laba yang maksimum. Dengan laba, perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan mampu mempertahankan eksistensinya di masa yang akan datang. Laba biasanya dihitung secara berkala, yaitu sebulan atau setahun sekali. Penetapan laba secara periodik memerlukan perhatian yang serius, sebab laba atau rugi harus benar-benar mencerminkan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita pada periode yang bersangkutan. Oleh karena itu laba adalah hasil pengurangan laba terhadap pendapatan maka menentukan jumlah pendapatan yang dihasilkan dan jumlah biaya yang terjadi dalam periode yang bersangkutan akan merupakan kunci kelayakan penetapan laba.

Berdasarkan pengamatan peneliti pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa laba kotor dan laba bersih yang didapatkan setiap tahunnya hanya menambah sekian persen dari nilai pada pendapatan tahun sebelumnya. Sehingga laba kotor dan laba bersih yang dihasilkan tidak mengalami berfluktuasi. Hal ini tersebut menjadi alasan bagi peneliti untuk menganalisis kondisi perusahaan terkait laba kotor dan laba bersih Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa yang nantinya diharapkan dapat membantu perusahaan ini dalam meningkatkan usahanya dimasa yang akan datang.

Penelitian sebelumnya mengenai laba kotor telah diterapkan (Mukhlisotul Jannah, 2018) dalam artikelnya yang berjudul “analisis pengaruh biaya produksi dan tingkat penjualan terhadap laba kotor” pada penelitian tersebut analisis digunakan untuk mengetahui efek dari biaya produksi dan tingkat penjualannya terhadap laba kotor, selain itu pada penelitian (Shofiahilmy Rispayanto, 2009) yang berjudul “pengaruh laba kotor, laba operasi, laba bersih dan arus kas operasi dalam memprediksi arus kas operasi masa mendatang” penelitian tersebut dilakukan dengan memberikan bukti empiris mengenai analisis laba kotor, laba bersih. Sesuai dengan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Perubahan Laba Kotor dan Perubahan Laba Bersih Pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kabupaten Gowa tahun 2014-2017”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan sebelumnya, maka rumusan masalahnya yaitu :

1. Bagaimana perubahan laba kotor, perubahan laba bersih Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowatahun 2014-2017 ?
2. Bagaimana cara menganalisis perubahan laba kotor, perubahan laba bersih pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowatahun 2014-2017 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perubahan laba kotor, perubahan laba bersih pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowatahun 2014-2017.
2. Untuk mengetahui cara analisis perubahan laba kotor, perubahan laba bersih pada Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowatahun 2014-2017.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung bagi

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi perusahaan dalam hal menganalisa efisiensi dalam upaya meningkatkan laba perusahaan, sehingga dapat dijadikan bahan masukan bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitas kedepannya dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan.

2. Masyarakat umum

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi sumbangan dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan baik dibidang akuntansi maupun bidang-bidang lain yang mendapat dukungan dari penelitian ini.

3. Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dalam penelitian yang akan dilakukan selanjutnya, serta membantu rekan-rekan mahasiswa dalam rangka penyelesaian penelitian selanjutnya yang akan dilakukan dikemudian hari.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Laporan Keuangan

2.1.1 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah Neraca atau Laporan Laba/Rugi, atau analisis usaha, Laporan arus kas, Laporan perubahan posisi keuangan atau laporan perubahan modal. Bagi para penganalisis laporan keuangan merupakan media yang paling penting untuk menilai prestasi dan kondisi ekonomis suatu perusahaan. Pada tahap pertama seorang analisis tidak akan mampu melakukan pengamatan langsung kesuatu perusahaan. Laporan keuangan inilah yang menjadi bahan saran informasi (*screen*) baik analisis dalam proses pengambilan keputusan. Laporan keuangan menggambarkan posisi keuangan perusahaan, hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu. (Harahap, Sofyan Syafri, 2015:10)

Laporan keuangan adalah hasil proses akuntansi keuangan. Laporan keuangan itu berisi informasi tentang prestasi perusahaan dibidang keuangan pada masa lampau. Laporan keuangan yang utama yaitu neraca dan perhitungan rugi-laba. Namun, dalam praktek sering diikutsertakan beberapa laporan lain untuk memperjelas, misalnya laporan perubahan modal atau laporan laba yang ditahan, laporan perubahan modal kerja, perhitungan harga pokok, dan lain-lain. laporan keuangan merupakan bagian penting dari informasi keuangan bagi pimpinan perusahaan, investor, kreditur, pemerintah dan pihak-pihak lain yang

berkepentingan. Dua buah laporan keuangan yang terpenting adalah neraca (*balance sheet*) dan perhitungan rugi-laba (*income statement*).

Menurut Setia Mulyawan (2015) laporan keuangan merupakan alat penguji bagi pekerjaan bagian pembukuan yang digunakan untuk menentukan atau menilai posisi keuangan perusahaan. Laporan keuangan merupakan catatan informasi suatu perusahaan pada periode akuntansi yang menggambarkan kinerja perusahaan tersebut laporan keuangan berguna bagi banker, kreditor, pemilik dan pihak-pihak yang berkepentingan didalam menganalisis serta menginterpretasikan kinerja keuangan dan kondisi perusahaan. (Ikatan Akuntansi Indonesia 2016).

Menurut Kasmir (2016:7) laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Maksud laporan keuangan menunjukkan kondisi perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi terkini. Kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi). Biasanya laporan keuangan di buat per-periode, misalnya tiga bulan, atau enam bulan untuk kepentingan internal perusahaan. Sementara itu, untuk laporan lebih luas dilakukan satu tahun sekali. Disamping itu, dengan adanya laporan keuangan, dapat diketahui posisi perusahaan, terkini setelah menganalisis laporan keuangan tersebut.

Menurut Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2016:49), yang menyatakan bahwa laporan keuangan merupakan salah satu sumber informasi yang penting disamping informasi lain seperti informasi industri, kondisi

perekonomian, pangsa pasar perusahaan, kualitas manajemen dan lainnya. Ada tiga macam laporan keuangan yang pokok dihasilkan yaitu neraca, laporan laba/rugi dan laporan aliran kas. Disamping ketiga laporan tersebut, dihasilkan juga laporan pendukung seperti laporan laba yang ditahan, perubahan modal sendiri dan diskusi-diskusi oleh pihak manajemen.

Menurut Hans Kartikahadi, dkk (2016:12) laporan keuangan adalah media utama bagi suatu entitas untuk mengkomunikasikan informasi keuangan oleh manajemen kepada para pemangku kepentingan seperti: pemegang saham, kreditur, serikat pekerja, badan pemerintahan, manajemen.

2.1.3 Tujuan Laporan Keuangan

Ikatan Akuntansi Indonesia (2017:1.3) mengemukakan bahwa tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomi. Tujuan laporan keuangan menurut PSAK (2015:1.3) adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik.

2.1.4 Elemen-elemen Laporan Keuangan

1. Aktiva merupakan manfaat ekonomi yang dinyatakan untuk sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan, yang meliputi barang dan hak-hak yang memberikan manfaat dimasa yang akan datang dan didapat dari transaksi-transaksi atau peristiwa yang terjadi di masa lalu.

2. Hutang atau kewajiban merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang mungkin di masa yang akan datang yang timbul dari kewajiban entitas tertentu pada saat ini untuk menyerahkan aktiva atau memberikan jasa kepada entitas yang lain di masa mendatang sebagai akibat dari transaksi atau peristiwa di masa lampau.
3. Modal merupakan jumlah uang yang dinyatakan untuk sisa hak atas aktiva perusahaan setelah dikurangi seluruh kewajibannya.
4. Biaya merupakan jumlah kotor dari penurunan aktiva atau kenaikan kewajiban. Biaya ini timbul dari kegiatan-kegiatan pembuatan atau pengadaan barang dan jasa, dan lain-lain kegiatan usaha untuk memperoleh pendapatan dalam suatu periode.
5. Laba merupakan selisih lebih antara pendapatan di atas biaya dalam suatu periode dan disebut rugi apabila terjadi sebaliknya.

2.1.5 Sifat dan Keterbatasan Laporan Keuangan

Munawir (2014:6) menyatakan bahwa “laporan keuangan dipersiapkan dibuat dengan maksud untuk memberikan gambaran atau laporan kemajuan (*progress report*) secara *periodic* yang dilakukan pihak manajemen yang bersangkutan”. Jadi, laporan keuangan adalah bersifat historis serta menyeluruh dan sebagai suatu progres report, laporan keuangan terdiri dari data-data yang merupakan hasil dari suatu kombinasi antara lain:

- a. Fakta yang telah dicatat (*recorder fact*), berarti bahwa laporan keuangan ini dibuat atas dasar fakta dari catatan akuntansi, seperti jumlah tersedia dalam perusahaan maupun yang disimpan di bank, jumlah piutang,

persediaan barang dagang, hutang maupun aktiva tetap yang dimiliki perusahaan.

- b. Prinsip-prinsip dan kebiasaan-kebiasaan dalam akuntansi (*accounting convention and postulate*). Berita data yang dicatat itu berdasarkan pada prosedur maupun anggapan-anggapan tertentu yang merupakan prinsip-prinsip akuntansi yang lazim (*general accepted accounting principles*); hal ini dilakukan dengan tujuan memudahkan pencatatan (*expendiense*) atau untuk keseragaman.
- c. Laporan keuangan itu bersifat konservatif dalam sikapnya menghadapi ketidakpastian, peristiwa-peristiwa yang tidak menguntungkan segera diperhitungkan kerugiannya, harta, kekayaan bersih dan pendapatan bersih selalu dihitung dalam nilainya yang paling rendah.

2.1.7 Kualitas Laporan Keuangan

Dalam garis besar definisi laporan keuangan adalah catatan informasi suatu entitas pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja entitas tersebut (Pradono, dkk : 2015) laporan keuangan merupakan laporan yang terstruktur mengenai posisi keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh suatu entitas pelaporan tujuan umum laporan keuangan adalah menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, realisasi anggaran, arus kas, dan kinerja keuangan suatu entitas pelaporan yang bermanfaat bagi para pengguna dalam membuat dan mengevaluasi keputusan mengenai alokasi sumber daya.

2.1.8 Komponen Laporan Keuangan

Menurut PSAK 1 (2015:1.3) Komponen Laporan Keuangan yang lengkap terdiri dari:

- a) Laporan posisi keuangan pada akhir periode
- b) Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode
- c) Laporan perubahan ekuitas selama periode
- d) Laporan arus kas selama periode
- e) Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dalam informasi penjelasan lain
- f) Laporan posisi keuangan pada awal periode terdekat sebelumnya ketika entitas menerapkan kebijakan akuntansi secara *retrospektif* atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya

2.1.9 Neraca

Neraca adalah sebuah laporan tentang posisi keuangan perubahan pada suatu titik waktu tertentu. Menurut Sulistiowati (2014:41) neraca adalah suatu laporan yang menginformasikan mengenai aktiva, kewajiban dan kepemilikan (ekuitas) suatu perusahaan pada waktu tertentu. Dimana neraca menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada saat tanggal tertentu, biasanya pada waktu dimana buku-buku ditutup dan ditemukan sisanya pada suatu akhir bulan *fiscal* atau kalender, sehingga neraca sering disebut dengan *balance sheet*.

Menurut Soemarso (2014:34) “Neraca adalah laporan keuangan yang dapat memberi informasi tentang sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan

dan sumber pembelanjaan untuk memperolehnya. Laporan ini menyajikan posisi keuangan perusahaan. Dari pengertian diatas, maka unsur-unsur komponen neraca terdiri dari :

Aktiva (assets): yang secara umum elemen-elemennya terdiri dari :

- 1) Aktiva lancar yaitu harta yang berupa uang tunai atau berupa barang-barang lain yang dalam jangka pendek diharapkan menjadi uang tunai tanpa mengganggu kelancaran usaha perusahaan.
- 2) Aktiva tetap yaitu harta yang diharapkan menjadi uang tunai dalam jangka waktu yang panjang tanpa mengganggu kelancaran jalannya perusahaan atau aktiva yang mempunyai umur kegunaan relative pemanen atau jangka panjang (lebih dari satu tahun).

Passiva pada neraca perusahaan berisi sekelompok pos, yaitu :

- 1) Hutang lancar (hutang jangka pendek) adalah kewajiban keuangan perusahaan yang harus di penuhi atau dilunasi yang jangka waktu pembayarannya tidak lebih dari satu tahun, misalnya: hutang dagang, hutang wesel, biaya yang masih harus dibayar, dan lain-lain.
- 2) Hutang jangka panjang adalah kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain, yang harus dipenuhi atau dilunasi yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun, misalnya: hutang obligasi, hutang hipotik dan pinjaman jangka panjang lainnya.

2.1.0 Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal. Penjual harus memperkenalkan dulu

membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk perusahaan.

2.2 Perubahan Laba Kotor dan Laba Bersih

2.2.1 Pengertian Laba

Subramanyam dan Wild (2014:4) berpendapat bahwa laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan akuntansi akrual. Laba digunakan untuk menilai kinerja perusahaan. Perubahan merupakan kenaikan atau penurunan laba dalam satu periode laporan keuangan. Perubahan laba dapat digunakan untuk memprediksi laba perusahaan dimasa mendatang.

Lailan paradiba (2015) mengatakan bahwa laba adalah item laporan keuangan mendasar dan penting yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks.

Laba menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2015) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi peranan modal. Sedangkan menurut Haradap (2015:263) laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan

pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Perbandingan yang tepat atas pendapatan dan biaya tergambar dalam laporan rugi laba. Penyajian laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dengan mengirbankan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter penilaian kinerja perusahaan tersebut adalah perubahan laba.

2.2.2 Laba Kotor

Laba kotor adalah laba yang diperoleh dari hasil penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan (HPP). Laba dapat menjadi ukuran bagi kinerja dan keberhasilan perusahaan. Laba bukan saja penting untuk penentuan prestasi perusahaan tetapi penting juga sebagai informasi bagi pembagian laba dan penentuan kebijakan investasi.

Laba kotor merupakan selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan (Soemarso, 2014:226). Laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan dan faktor harga penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikorbankan, dalam perusahaan manufaktur mulai dari tahap ketika bahan baku masuk ke pabrik, diolah hingga dijual. Semua biaya-biaya langsung yang berhubungan dengan penciptaan produk tersebut dikeompokkan sebagai harga pokok penjualan.

Subramanyam (2014:120), laba kotor yaitu pendapatan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Apabila hasil penjualan barang dan jasa tidak dapat menutupi beban yang langsung terkait dengan barang dan jasa tersebut atau harga pokok penjualan, maka akan sulit bagi perusahaan untuk bertahan. Laba kotor diukur dengan angka laba kotor periode berjalan yang berasal dari selisih dari penjualan bersih dengan beban pokok penjualan.

Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sementara laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam satu periode tertentu, termasuk pajak.

$$\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Menurut Dwi Prastowo (2015) , laba kotor adalah selisih antara harga pokok penjualan dan penjualan. Kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan disebut laba kotor. Jadi laba kotor adalah selisih antara harga pokok penjualan dengan penjualan. Jumlah ini disebut laba kotor karena angka tersebut merupakan laba sebelum dikurangi beban operasi.

a. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode ke periode berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan. Laba kotor dipengaruhi oleh faktor-faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Pada

perusahaan manufaktur, harga pokok penjualan terdiri dari unsur biaya produksi, dan persediaan barang. Perubahan pada unsur-unsur harga pokok penjualan baik kenaikan maupun penurunan berpengaruh terhadap laba kotor.

b. Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor

Laba kotor merupakan nilai penjualan setelah dikurangkan dengan harga pokok penjualan. Dalam perusahaan manufaktur, harga pokok penjualan terdiri dari unsur biaya produksi, dan persediaan barang, baik persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi. Jadi, laba kotor pada suatu perusahaan manufaktur diperoleh dengan mengurangkan penjualan dengan biaya produksi dan persediaan barang, baik persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi. Dari uraian di atas jelaslah bahwa biaya produksi dan penjualan merupakan unsur yang membentuk laba kotor. Biaya produksi merupakan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dalam rangka penciptaan produknya. Biaya ini akan membentuk harga pokok penjualan setelah diperhitungkan jumlah persediaan barang dalam proses dan persediaan barang jadi.

Laba kotor diperoleh dari pengurangan penjualan dengan harga pokok penjualan. Jadi dapat dikatakan bahwa biaya produksi merupakan pengurangan terhadap laba kotor karena biaya produksi mengurangi pendapatan atau dapat dikatakan bahwa biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba kotor. Hal ini berarti jika biaya produksi naik, sedangkan unsur lainnya tetap, maka laba kotor cenderung turun. Penjualan sebagai pendorong untuk meningkatkan laba kotor, karena penjualan meningkatkan pendapatan suatu perusahaan. Jadi dapat dikatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor. Hal ini berarti

jika penjualan naik, sedangkan unsur lainnya tetap, maka laba kotor cenderung naik. Dengan demikian, kemampuan suatu perusahaan untuk meningkatkan laba kotor, salah satunya ditentukan oleh strategi-strategi yang diterapkan oleh suatu perusahaan berkaitan dengan penjualan dan efisiensi biaya.

2.2.3 Laba Bersih

Dalam Subramnyam (2014:25) laba bersih adalah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Menurut Soemarso (2014:227), laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha. Laba bersih merupakan pengembalian atas investasi kepada pemilik dan menunjukkan sejauh mana keberhasilan manajemen dalam mengoperasikan bisnis. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikann oleh entitas kepada investor berupa deviden yang dibagikan disaat entitas masih memiliki kekayaan yang sama di posisi awal. Laba bersih diukur dengan angka laba bersih periode berjalan yang berasal dari selisih laba sebelum pajak dengan beban pajak.

Laba bersih dan perubahannya dapat digunakan sebagai alat prediksi deviden karena lebih merefleksikakn suatu kondisi tertentu dari kinerja suatu perusahaan. Laba bersih merupakan bahan pertimbangan manajemen untuk menentukan besaran deviden yang akan dibagikan. Jika laba bersih mengalami peningkatan maka bisa diprediksikan bahwa deviden juga meningkat, dan sebaliknya penurunan deviden yang diterima menunjukkan kondisi perusahaan yang sedang tidak baik yaitu dengan penurunan laba yang diperoleh.

Laba Bersih = Laba Kotor – Beban Usaha (Beban usaha = Beban operasional – Beban Non Operasional)

EBITDA = Laba Kotor – Biaya Operasional

EBIT = EBITDA – Biaya penyusutan dan Amortisasi

EBT = EBIT – Beban Bunga + Pendapatan Bunga

Laba Bersih = EBT – Beban Pajak

Keterangan :

EBITDA = *Earning before interest, Tax, Depreciation and Amortation* (Laba sebelum Bunga, Pajak, Penyusutan dan Amortisasi)

EBIT = *Earning before interest and Tax* (Laba sebelum Bunga dan Pajak)

EBT = *Earning before Tax* (Laba sebelum Pajak)

2.2.4 Perubahan Laba

Perubahan laba adalah peningkatan dan penurunan laba yang diperoleh perusahaan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Perbandingan yang tepat atas pendapatan dan biaya tergambar dalam laporan laba rugi. Penyajian informasi laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting, dibanding dengan pengukuran kinerja yang mendasarkan pada gambaran meningkatnya atau menurunnya modal bersih. Informasi laba juga dapat digunakan untuk memprediksi perubahan laba dimasa mendatang. Perubahan laba dapat digunakan untuk menilai bagaimana kinerja suatu perusahaan.

Perubahan laba merupakan kenaikan atau penurunan laba pertahun. Indikator perubahan laba yang digunakan dalam penelitian ini adalah laba sebelum

pajak. Penggunaan laba sebelum pajak sebagai indikator perubahan laba dimaksudkan untuk menghindari pengaruh penggunaan tarif pajak yang berbeda antar periode yang dianalisis. (Zainuddin dan Hartono : 2014)

2.2.5 Perubahan Laba Kotor dan Perubahan Laba Bersih

Perubahan laba kotor perlu dianalisa untuk mengetahui penyebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang merugikan (penurunan). Pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh 2 faktor. Faktor pertama adalah penjualan, dimana hasil penjualan disebabkan oleh: perubahan harga jual persatuan produk dan perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan. Faktor kedua adalah Harga Pokok Penjualan. Perubahan Harga Pokok Penjualan disebabkan oleh perubahan harga pokok rata-rata persatuan dan perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan (Khoirur Rozaq : 2015)

Perubahan laba bersih yaitu naik turunnya harga pokok penjualan, naik turunnya biasa usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variabel jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga operasi perusahaan.

2.3 Penjualan

Penjualan merupakan pemberian sesuatu barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak yang menerima barang atau jasa tersebut. Menurut Hery, pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkatan aktiva lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

Menurut Iman Santoso, pendapatan adalah arus masuk atau penambahan aktiva atau penyelesaian suatu kewajiban atau kombinasi dari keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi inti yang berkelanjutan dari suatu perusahaan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, deviden, royalti, dan sewa”. Dari pernyataan tersebut diketahui bahwa penjualan merupakan bagian dari pendapatan. Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba. Menurut Irham Fahmi (2015), penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan. Jadi, Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

2.3.1 Pencatatan Penjualan

Pencatatan transaksi penjualan tergantung kepada metode yang digunakan dalam penilaian persediaan yaitu metode periodik/fisik dan metode perpetual. Dalam metode penilaian persediaan perpetual, setiap penjualan akan langsung mengurangi nilai persediaan. Akibatnya jumlah barang yang tersedia untuk dijual

dan jumlah yang telah dijual secara terus menerus tercantum dalam catatan persediaan. Jurnal untuk mencatat transaksi penjualan yaitu pertama, mendebit kas bila penjualan dilakukan secara tunai, atau mendebit piutang usaha bila penjualan dilakukan secara kredit, dan mengkredit penjualan; kedua mendebit harga pokok penjualan dan mengkredit persediaan. Pada saat terjadi retur dan potongan penjualan, jurnal yang dibuat yaitu pertama, mendebit retur dan potongan penjualan dan mengkredit piutang usaha; kedua, mendebit persediaan dan mengkredit harga pokok penjualan. Pada saat pembayaran dilakukan oleh pembeli pada periode diskon, jurnal yang dibuat adalah mendebit kas dan diskon penjualan dan mengkredit piutang usaha.

Dalam metode penilaian persediaan periodik/fisik, setiap penjualan tidak langsung mengurangi nilai persediaan, akibatnya catatan persediaan tidak memperlihatkan jumlah yang tersedia untuk dijual atau yang telah dijual sepanjang periode tersebut. Akan tetapi dilakukan perhitungan fisik atas persediaan yang masih tersisa pada akhir periode. Pada saat terjadi penjualan, jurnal yang dibuat hanya mendebit kas bila dilakukan secara tunai, atau mendebit piutang usaha bila penjualan dilakukan secara kredit, dan mengkredit penjualan. Pada saat terjadi retur dan potongan penjualan, jurnal yang dibuat juga hanya mendebit retur dan potongan penjualan dan mengkredit piutang usaha. Pada saat pembayaran dilakukan oleh pembeli pada periode diskon, jurnal yang dibuat sama dengan jurnal yang dibuat pada metode penilaian persediaan perpetual, yaitu mendebit kas dan diskon penjualan dan mengkredit piutang usaha.

2.3.2 Jenis-jenis Penjualan

Ada beberapa jenis penjualan menurut Basu Swasta, yaitu:

1. *Trade Selling*

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka, hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan peragaan produk baru.

2. *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

3. *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

4. *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. jenis ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

5. *Responsive Selling*

Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

2.3.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Dalam praktek kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c. Daya belinya.
- d. Frekuensi pembelian.
- e. Keinginan dan kebutuhan.

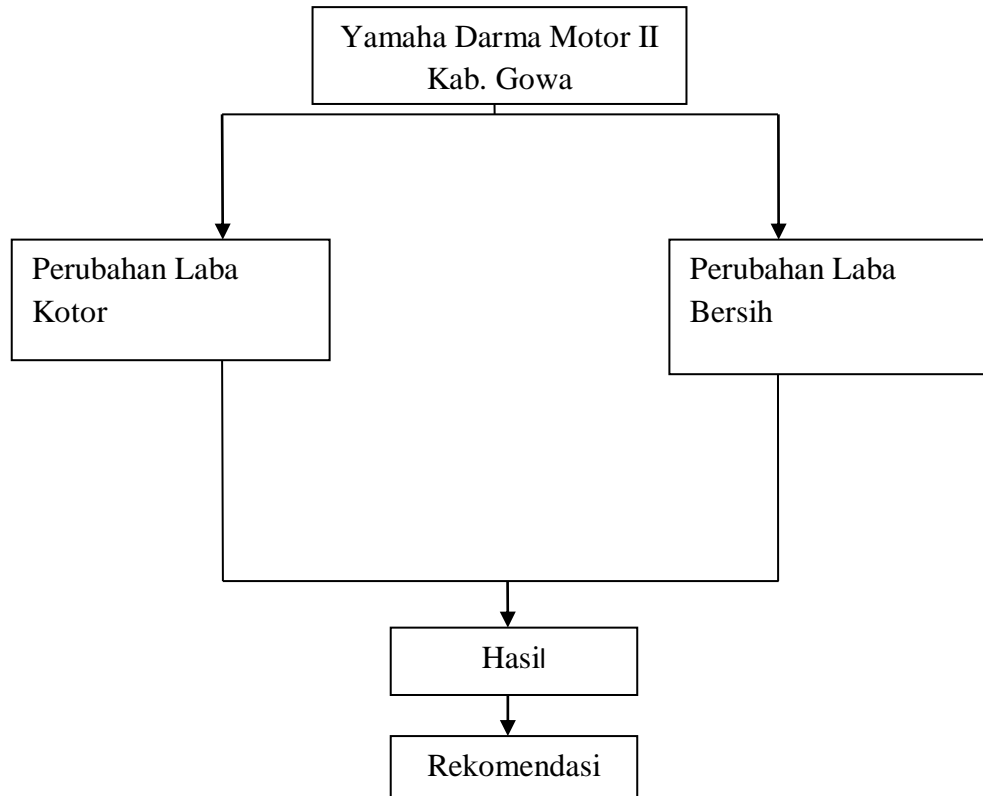
2.4 Kerangka Pikir

Kerangka Pikir adalah suatu model yang menerangkan bagaimana hubungan suatu model yang menerangkan bagaimana hubungan suatu teori dengan faktor-faktor yang penting yang telah diketahui dalam suatu masalah tertentu.

Kerangka pikir akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian yaitu variabel bebas dengan variabel terikat.

Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang sektor produksi otomotif yaitu yamaha darma motor yang salah satunya memproduksi kendaraan beroda dua. Yamaha Darma Motor tidak lepas dari persaingan yang semakin tajam khususnya otomotif yang kebanyakan perusahaan menghasilkan produk yang sejenis.

Laba kotor dan laba bersih digunakan untuk menilai kinerja perusahaan suatu perusahaan, apakah perusahaan tersebut melaporkan laba kotor dan laba bersih nya lebih tinggi atau lebih rendah dari tahun sebelumnya. Pentingnya analisis laba kotor dan laba bersih dalam mengambil keputusan menyebabkan kualitas laba kotor dan laba bersih yang dilaporkan perusahaan menjadi hal yang penting untuk dipertimbangkan oleh para pengguna laporan keuangan. Dilihat dari perekonomian Indonesia, Selama ini laba kotor dan laba bersih masih menarik perhatian perusahaan, oleh karena itu di sarankan bukan hanya melihat laba yang tinggi, tetapi laba yang persisten.



Gambar 1: Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini di Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II di Kab. Gowa, Jln. Poros Limbung yang bertempat di Kelurahan Maatallo, Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa . Adapun waktu pelaksanaan penelitian ini direncanakan kurang lebih selama 2 (dua) bulan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tanpa perantara). Data tersebut diperoleh dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pimpinan maupun karyawan yang dianggap berkaitan dengan penelitian.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yaitu berupa laporan keuangan (laba kotor dan laba bersih).

3.3 Teknik Pengumpulan Data

a. Teknik Obsevasi

Yaitu mengadakan pengamatan secara langsung atau tidak langsung terhadap aktifitas perusahaan.

b. Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan diperlukan untuk memecahkan masalah penelitian agar dapat mendekati kebenaran. Dilakukan dengan cara mengumpulkan teori-teori yang relevan dengan topik penelitian, meliputi buku-buku, jurnal serta sumber-sumber lain yang dapat melengkapi penelitian yang di bahas.

3.4 Metode Analisis Data

Analisis data adalah penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah diinterpretasikan. Data yang terhimpun dari hasil penelitian akan penulis bandingkan antara data yang ada dilapangan dengan data kepustakaan, kemudian dilakukan analisis untuk menarik kesimpulan.

- Definisi Kuantitatif Deskriptif

Kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Metode penelitian kuantitatif dapat di artikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah di tetapkan. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan tujuan untuk mendeskripsikan objek penelitian ataupun hasil penelitian. Adapun pengertian deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul

sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku umum..

a. Rumus secara umum Laba kotor dan Laba Bersih

Penjualan – harga pokok penjualan = Margin bruto / laba kotor

Untuk mendapatkan laba bersih :

Laba kotor – semua biaya operasi = EBIT (laba sebelum bunga dan pajak – biaya bunga)

= EBT (laba bersih sebelum pajak – pajak)

= EAT (laba setelah pajak – laba bersih)

3.5 Definisi Operasional

Untuk mempermudah pemahaman tentang teknis penelitian yang akan dilakukan, berikut ini disampaikan operasionalisasi variabel yang akan digunakan didalam penelitian.

1. Perubahan laba kotor untuk mengetahui sebab-sebab perubahan laba kotor tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun perubahan yang tidak menguntungkan, sehingga akan dapat diambil tindakan seperlunya untuk periode berikutnya.
2. Perubahan Laba Bersih yaitu naik turunnya harga pokok penjualan, naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variabel jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan operasi perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Yamaha Darma Motor

Darma Motor merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran sepeda motor merek Yamaha dari main dealer PT. Suraco Jaya Abadi Motor. Yamaha Darma Motor II didirikan pada tahun 2010. Yamaha Darma Motor berpusat di Jalan Dr. Wahidin Sudiro Husodo No.131 Makassar.

Awalnya Yamaha Darma Motor hanya bergerak di bidang pemasaran sepeda motor, akibat tuntutan perkembangan usaha yang maju pesat, sebagai syarat untuk menjadi dealer resmi Yamaha maka Darma Motor harus membangun usaha-usaha perbengkelan (*service*), pemeliharaan kendaraan bermotor dan penjualan suku cadang. Usaha ini terus berkembang, sehingga mencapai kemajuan dan berhasil membuka beberapa cabang diantaranya:

1. Yamaha Darma Motor II, Jalan Poros Limbung km 20 (Depan Pasar Limbung) Limbung, Gowa.
2. Yamaha Darma Sukses Motor, Jalan Sultan Hasanuddin, Lingkungan Lutang, Majene, Sulawesi Barat.
3. Yamaha Point Darma Malunda, Jalan Poros Malunda-Mamuju, Majene, Sulawesi Barat.

Kini Yamaha darma motor merupakan dealer berstandar 3S (Sales, Service, dan Spare part) yang mampu melayani calon pelanggan baru dan pelanggan setia Yamaha.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan:

- 1 Menjadi perusahaan yang unggul yang terus tumbuh berkelanjutan melalui inovasi berdasarkan pengalaman yang menyenangkan untuk menciptakan kesejahteraan dan memperkaya kehidupan masyarakat.
- 2 Untuk menjadi perusahaan distributor sepeda motor yang paling terdepan.

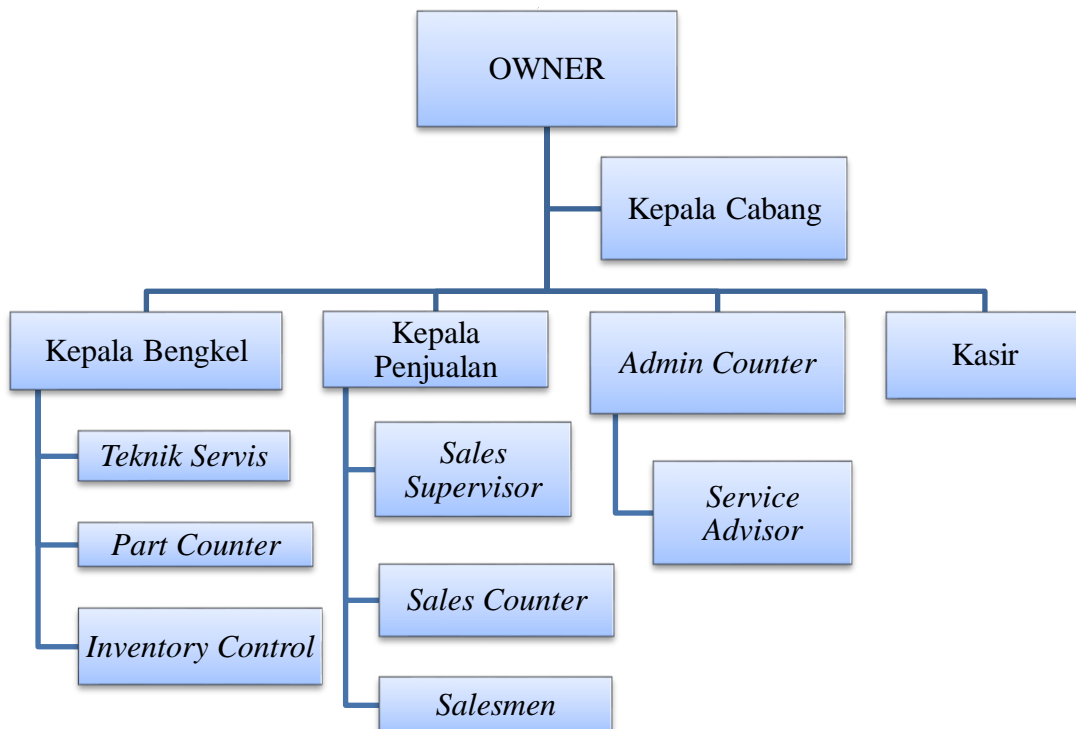
b. Misi Perusahaan :

- 1 Menciptakan kesejahteraan dan memperkaya kehidupan bagi pelanggan dan masyarakat, perusahaan, mitra kerja, dan staff.
- 2 Menyediakan pelayanan terbaik dan sepenuh hati bagi pelanggan, dan melebihi harapan pelanggan yang menjadi kebanggaan dan pengalaman luar biasa yang tidak terlupakan.
- 3 Menjalin komunikasi, kejasama tim yang kuat dan perbaikan terus menerus didalam perusahaan maupun dengan mitra bisnis.
- 4 Pertumbuhan bisnis yang sehat dan menguntungkan secara berkelanjutan dengan mengembangkan Sumber daya, peluang bisnis, pelanggan setia, dan masyarakat.
- 5 Mencapai kinerja dan performance sesuai dengan harapan dari pemilik.

4.1.3 Struktur Organisasi Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa

Salah satu syarat dalam menunjang suksesnya Yamaha Darma Motordalam rangka mewujudkan tujuan dari Perusahaan/kantor maka diperlukan struktur organisasi yang baik.

Struktur organisasi sangat penting dalam perumusan konsentrasi karyawan dalam melaksanakan tugasnya. Dengan adanya struktur organisasi ini, diharapkan setiap karyawan dapat mengetahui fungsi dan tugasnya masing-masing karyawan dapat diperjelas sehingga tidak terjadi kesingpangsiuran. Adapun struktur organisasi bengkel pada Yamaha Darma Motor II adalah sebagai berikut :



Sumber: Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Cabang Yamaha Darma Motor II di Kab. Gowa

4.1.4 Uraian Tugas

Berdasarkan struktur organisasi tersebut diatas, berikut disajikan uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing yang ada dalam Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa, yakni sebagai berikut:

1. Kepala Cabang

- Dasar-dasar manajemen keuangan dan laporan.
- Spesifikasi produk Yamaha dan competitor.
- Situasi ekonomi adat kebiasaan setempat dan hari raya.

2. Kepala Bengkel

- Mengatur kebijakan perusahaan di bidang servis.
- Meningkatkan mutu servis.
- Mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan servis secara umum.
- Merencanakan pengadaan suku cadang.

3. Kepala penjualan

- Meningkatkan jumlah unit kendaraan yang dijual.
- Membina hubungan baik dengan perusahaan pengangkutan
- Menganalisis pasar
- Merencanakan kegiatan promosi produk perusahaan melalui media cetak

a. Sales supervisor

- Menganalisis pasar
- Spesifikasi produk Yamaha dari competitor
- Prosedur penjualan dan pengurusan dokumen

b. Sales Counter dan salesmen

- Membina hubungan baik dengan pelanggan
- Dasar-dasar administrasi dan dokumen-dokumen penjualan
- Harga produk Yamaha dari competitor
- Prosedur kredit
- Prosedur pengurusan kendaraan
- Prosedur garansi dan after sales servis Yamaha
- Situasi ekonomi adat kebiasaan setempat

4. Admin Counter

- Kelancaran dan keakuratan data penjualan dan data tagihan
- Menyimpana arsip data penjualan
- Merekap atk dan kebutuhan lain.
- Mengajukan kebutuhan supervisor admin yang dicetak dan diminta persetujuannya.

5. Kasir

- Menjalanka proses penjualan atas semua transaksi
- Melakukan pencatatan atas semua transaksi
- Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk
- Melakukan transaksi oelayanan penjualan beli setra melakukan pembungkusan
- Melakukan pencetakan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang/kendaraan.

4.1.5 Persyaratan Kredit Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa

1. Persyaratan Kredit

- a. Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemohon
- b. Kartu Keluarga (KK)
- c. Dokumen lain yang dibutuhkan

Keterangan:

- a. Uang muka sudah termasuk biaya administrasi dan asuransi
- b. Harga dan angsuran tiding meningkat sebelum barang diterima
- c. Mega financial berhak menolak permohonan tanpa harus menjelaskan alasannya
- d. Aplikasi yang tekah diserahkan tidak dapat diminta kembali

4.1.6 Standar Kredit dan Syarat Pembayaran Kredit

Untuk kredit dan syarat pembayaran kredit adalah bagian dari pedoman perusahaan dalam menjalankan penjualan kreditnya, agar penjualan kredit dapat berjalan sebagaimana yang diinginkan. Standar kredit dan syarat pembayaran kredit perusahaan adalah sebagai berikut :

- 1 Pada penjualan kredit yang dilakukan oleh Yamaha Darma Motor Kab. Gowa pelanggan wajib membayar paling lambat pada tanggal jatuh tempo.
- 2 Penjualan kredit yang diberikan dapat diangsur dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.
- 3 Proses pembayaran dapat dilakukan secara langsung ke kantor cabang Yamaha, transfer via bank atau kantor pos.

- 4 Standar kriteria pelanggan yaitu :
- a. Jika pembeli memenuhi syarat berkas yang diinginkan oleh Yamaha.
 - b. Mempunyai uang muka 20% dari harga pengambilan sepeda motor
 - c. Masuk kriteria 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*).

4.1.7 Cara Pengumpulan Piutang

Cara pengumpulan piutang sangat berpengaruh terhadap berapa banyak piutang yang dapat ditagih tiap tahunnya dan juga berpengaruh terhadap perputaran modal yang tersimpan dalam piutang. Berikut ini cara pengumpulan piutang yang ada pada kantor cabang Yamaha Darma Motor II Kab. Gowa.

1. Melalui surat, surat pertama surat pemberitahuan pada 3 hari sebelum jatuh tempo dan rincian nota tagihan, surat kedua berupa surat peringatan atau teguran saat waktu tunggakan pelanggan telah sampai 30 hari.
2. Melalui telepon, apabila pelanggan lewat 1 hari dalam melakukan pembayaran. Kemudian akan ditelepon hari ke 3 dan seterusnya sampai pelanggan melakukan segera pembayaran.
3. Kunjungan personal, apabila tidak ada respon melalui surat dan telepon susah dihubungi, maka bagian F&A turun langsung dengan melakukan kunjungan personal.

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Hasil Penelitian

Data penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan periode 2014-2017 Yamaha Darma Motor. Untuk menghitung besarnya jumlah laba kotor Yamaha Darma Motor yaitu dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor} &= 4,480,075,000 - 2,189,202,007 \\ &= 2.290.872.993 \end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor} &= 6,616,470,000 - 3,149,793,600 \\ &= 3,466,676,400 \end{aligned}$$

Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor} &= 7,123,200,00 - 3,040,624,250 \\ &= 4,082,575,750 \end{aligned}$$

Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor} &= 7,941,620,000 - 3,042,193,403 \\ &= 4.899.426.595 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang telah digunakan maka adapun hasil penelitian dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.1
Komponen Laba Kotor Yamaha Darma Motor Tahun 2014-2017

Tahun	Total Penjualan	Jumlah Unit Penjualan	HPP	Lab Kotor
2014	4,480,075,000	312 Unit	2,189,202,007	2.290.872.993
2015	6,616,470,000	381 Unit	3,149,793,600	3.466.676.400
2016	7,123,200,000	454 Unit	3,040,624,250	4.082.575.750
2017	7,941,620,000	553 Unit	3,042,193,405	4.899.426.595

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.1 diketahui bahwa penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan pada perusahaan Yamaha Darma Motor. Dari tahun 2014 penjualan Rp4,480,075,000. pada tahun 2015 meningkat menjadi Rp6,616,470,000. Tahun 2016 naik menjadi Rp7,123,200,000 dan pada tahun 2017 naik Rp7,941,620,000.

Volume unit penjualan pada tiap tahunnya mengalami peningkatan. Tahun 2014 Yamaha Darma Motor melakukan penjualan sebanyak 312 unit, tahun 2015 mengalami peningkatan menjadi 381 unit, tahun 2016 naik menjadi 454 unit dan di tahun 2017 naik dengan jumlah 553 unit.

Harga Pokok Penjualan juga ikut berubah pada tiap tahunnya. Diketahui pada tahun 2014 HPP dari Yamaha Darma Motor sebesar 2,189,202,007, tahun 2015 naik menjadi 3,149,793,600, tahun 2016 turun menjadi 3,040,624,250 dan di tahun 2017 naik menjadi 3,042,193,405. Jika HPP mengalami penurunan akan berdampak baik terhadap perusahaan, begitu pula sebaliknya.

Laba Kotor Yamaha Darma Motor mengalami perubahan tiap tahunnya, ini ditandai dengan naiknya jumlah laba kotor dari tahun ke tahun. Diketahui tahun 2014 laba kotor dari Yamaha Darma Motor sebesar 2.290.872.993, tahun 2015 naik menjadi 3.466.676.400, tahun 2016 naik sebesar 4.082.575.750 dan di tahun 2017 naik hingga mencapai 4.899.426.595.

Data penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan periode 2014-2017 Yamaha Darma Motor. Untuk menghitung besarnya jumlah laba kotor dan laba bersih Yamaha Darma Motor yaitu dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut :

Laba Bersih = Total Pendapatan – Biaya-Biaya (Biaya Oprasional, Biaya Non Operasional, Biaya Pajak)

Tahun 2014

$$\begin{aligned}\text{Laba Bersih} &= 2.290.872.993 - (223.436.480 + 2.245.295 + 43.558.887) \\ &= 2.021.632.331\end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned}\text{Laba Bersih} &= 3.466.676.400 - (235.567.980 + 2.245.295 + 42.104.531) \\ &= 3.186.758.594\end{aligned}$$

Tahun 2016

$$\begin{aligned}\text{Laba Bersih} &= 4.082.575.750 - (236.374.720 + 2.606.177 + 42.746.569) \\ &= 3.800.848.284\end{aligned}$$

Tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{Laba Bersih} &= 4.899.426.595 - (239.997.590 + 2.606.177 + 46.786.499) \\ &= 4.610.036.329\end{aligned}$$

Tabel 4.2

Komponen Laba Bersih Yamaha Darma Motor Tahun 2014-2017

Tahun	Pendapatan	Biaya Operasi	Biaya Non Operasi	Biaya Pajak	Laba Bersih
2014	2.290.872.993	223.436.480	2.245.295	43.558.887	2.021.632.331
2015	3.466.676.400	235.567.980	2.245.295	42.104.531	3.186.758.594
2016	4.082.575.750	236.374.720	2.606.177	42.746.569	3.800.848.284
2017	4.899.426.595	239.997.590	2.606.177	46.786.499	4.610.036.329

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.2 diketahui bahwa pendapatan dari tahun ke tahun mengalami perubahan, ini ditandai dengan meningkatnya jumlah pendapatan dari tahun ke tahun. Tahun 2014 Yamaha Darma Motor memperoleh pendapatan sebesar 2.290.872.993, tahun 2015 naik menjadi 3.466.676.400, tahun 2016 naik menjadi 4.082.575.750 dan tahun 2017 naik hingga mencapai 4.899.426.595.

Biaya Operasi Yamaha Darma Motor mengalami peningkatan setiap tahunnya. Diketahui tahun 2014 jumlah biaya operasi sebesar 223.436.480, tahun 2015 naik menjadi 235.567.980, tahun 2016 naik menjadi 236.374.720 dan tahun 2017 naik hingga sebesar 239.997.590

Biaya non operasi Yamaha Darma Motor pada tahun 2014 sebesar 2.245.295, tahun 2015 tidak mengalami perubahan, tahun 2016 dan 2017 naik menjadi sebesar 2.606.177.

Biaya Pajak Yamaha Darma Motor mengalami perubahan tiap tahunnya. Diketahui pada tahun 2014 total biaya pajak sebesar 43.558.887, tahun 2015 turun menjadi 42.104.531, tahun 2016 naik sebesar 42.746.569 dan di tahun 2017 naik hingga mencapai jumlah 46.786.499.

Laba Bersih yang diperoleh Yamaha Darma Motor setiap tahunnya mengalami perubahan, dapat dilihat laba bersih yang diperolehnya mengalami kenaikan setiap tahunnya. Tahun 2014 laba bersih yang diperoleh sebesar 2.021.632.331, tahun 2015 naik menjadi 3.186.758.594, tahun 2016 naik lagi sebesar 3.800.848.284 dan di tahun 2017 mengalami kenaikan hingga 4.610.036.329.

4.3 Hasil Pembahasan

Analisis kualitatif deskriptif bertujuan menganalisis perubahan laba kotor dan perubahan laba bersih. Perubahan laba kotor perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), sehingga akan dapat diambil kesimpulan atau tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya. Adapun analisis dari perubahan laba kotor dan laba bersih adalah sebagai berikut:

4.3.1 Perubahan Laba Kotor

Tabel 4.3

Perubahan Laba Kotor Yamaha Darma Motor Tahun 2014-2015

Komponen	2014	2015	Perubahan
Penjualan	4,480,075,000	6,616,470,000	2,136,395,000
HPP	2,189,202,007	3,149,793,600	960,591,593
Laba Kotor	2,290,872,993	3,466,676,400	1,175,803,407
Unit Terjual	312 Unit	381 Unit	69 Unit

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2014 sebesar 4,480,075,000 naik menjadi 6,616,470,000 di tahun 2015. Ini menandakan adanya perubahan yang terjadi sebesar 2,136,395,000.

Harga Pokok Penjualan tahun 2014 sebesar 2,189,202,007 naik menjadi 3,149,793,600 di tahun 2015 atau dengan kata lain terjadi perubahan sebesar 960,591,593.

Jumlah Unit Terjual mengalami perubahan sebesar 69 unit, hal tersebut dikarenakan jumlah unit terjual tahun 2014 sebesar 312 unit naik menjadi 381 unit di tahun 2015.

Berubahnya jumlah penjualan, hpp dan jumlah unit terjual berdampak pada berubahnya laba kotor Yamaha Darma Motortahun 2014 ke tahun 2015 sebesar 1,175,803,407. Diketahui laba kotor tahun 2014 sebesar 2,290,872,993 mengalami peningkatan di tahun 2015 sebesar 3,466,676,400.

Tabel 4.4

Perubahan Laba Kotor Yamaha Darma Motor Tahun 2015-2016

Komponen	2015	2016	Perubahan
Penjualan	6,616,470,000	7,123,200,000	506,730,000
HPP	3,149,793,600	3,040,624,250	(109,169,350)
Laba Kotor	3,466,676,400	4,082,575,750	615,899,350
Unit Terjual	381	454	73

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2015 sebesar 6,616,470,000 naik menjadi 7,123,200,000 di tahun 2016. Ini menandakan adanya perubahan yang terjadi sebesar 506,730,000.

Harga Pokok Penjualan tahun 2015 sebesar 3,149,793,600 turun menjadi 3,040,624,250 di tahun 2016 atau dengan kata lain terjadi perubahan sebesar (109,169,350) yang sifatnya baik untuk perusahaan.

Jumlah Unit Terjual mengalami perubahan sebesar 73 unit, hal tersebut dikarenakan jumlah unit terjual tahun 2015 sebesar 381 unit naik menjadi 454 unit di tahun 2016.

Berubahnya jumlah penjualan, hpp dan jumlah unit terjual berdampak pada berubahnya laba kotor Yamaha Darma Motortahun 2015 ke tahun 2016 sebesar 615,899,350. Diketahui laba kotor tahun 2015 sebesar 3,466,676,400 mengalami peningkatan di tahun 2016 sebesar 4,082,575,750.

Tabel 4.5

Perubahan Laba Kotor Yamaha Darma Motor Tahun 2016-2017

Komponen	2016	2017	Perubahan
Penjualan	7,123,200,000	7,941,620,000	818,420,000
HPP	3,040,624,250	3,042,193,405	1,569,155
Laba Kotor	4,082,575,750	4,899,426,595	816,850,845
Unit Terjual	454	553	99

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2016 sebesar 7,123,200,000 naik menjadi 7,941,620,000 di tahun 2017. Ini menandakan adanya perubahan yang terjadi sebesar 818,420,000.

Harga Pokok Penjualan tahun 2016 sebesar 3,040,624,250 naik menjadi 3,042,193,405 di tahun 2017 atau dengan kata lain terjadi perubahan sebesar 1,569,155.

Jumlah Unit Terjual mengalami perubahan sebesar 99 unit, hal tersebut dikarenakan jumlah unit terjual tahun 2016 sebesar 454 unit naik menjadi 553 unit di tahun 2017.

Berubahnya jumlah penjualan, hpp dan jumlah unit terjual berdampak pada berubahnya laba kotor Yamaha Darma Motortahun 2016 ke tahun 2017 sebesar 816,850,845. Diketahui laba kotor tahun 2016 sebesar 4,082,575,750 mengalami peningkatan di tahun 2017 sebesar 4,899,426,595.

4.3.2 Perubahan Laba Bersih

Tabel 4.6
Perubahan Laba Bersih Yamaha Darma Motor Tahun 2014-2015

Komponen	2014	2015	Perubahan
Pendapatan	2.290.872.993	3.466.676.400	1.175.803.407
Biaya Operasi	223.436.480	235.567.980	12.131.500
Biaya Non Operasi	2.245.295	2.245.295	0
Biaya Pajak	43.558.887	42.104.531	-1.454.356
Laba Bersih	2.021.632.331	3.186.758.594	1.165.126.263

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa laba bersih tahun 2014 Yamaha Darma Motor sebesar 2.021.632.331 naik menjadi 3.186.758.594 di tahun 2015 atau dengan kata lain mengalami perubahan sebesar 1.165.126.263. Hal tersebut disebabkan karena beberapa faktor yaitu :

1. Pendapatan yang mengalami perubahan sebesar 1.175.803.407. Dimana pada tahun 2014 pendapatan perusahaan berjumlah 2.290.872.993 naik menjadi 3.466.676.400 di tahun 2015.
2. Biaya Operasi yang mengalami perubahan sebesar 12.131.500. Dimana pada tahun 2014 biaya operasi perusahaan berjumlah 223.436.480 naik menjadi 235.567.980 di tahun 2015.
3. Biaya Pajak yang mengalami perubahan sebesar -1.454.356. Dimana pada tahun 2014 biaya pajak perusahaan berjumlah 43.558.887 turun menjadi 42.104.531 di tahun 2015.

Tabel 4.7
Perubahan Laba Bersih Yamaha Darma Motor Tahun 2015-2016

Komponen	2015	2016	Perubahan
Pendapatan	3.466.676.400	4.082.575.750	615.899.350
Biaya Operasi	235.567.980	236.374.720	806.740
Biaya Non Operasi	2.245.295	2.606.177	360.882
Biaya Pajak	42.104.531	42.746.569	642.038
Laba Bersih	3.186.758.594	3.800.848.284	614.089.690

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa laba bersih tahun 2015 Yamaha Darma Motor sebesar 3.186.758.594 naik menjadi 3.800.848.284 di tahun

2016 atau dengan kata lain mengalami perubahan sebesar 614.089.690. Hal tersebut disebabkan karena beberapa faktor yaitu :

1. Pendapatan yang mengalami perubahan sebesar 615.899.350. Dimana pada tahun 2015 pendapatan perusahaan berjumlah 3.466.676.400 naik menjadi 4.082.575.750 di tahun 2016.
2. Biaya Operasi yang mengalami perubahan sebesar 806.740. Dimana pada tahun 2015 biaya operasi perusahaan berjumlah 235.567.980 naik menjadi 236.374.720 di tahun 2016.
3. Biaya Non Operasi yang mengalami perubahan sebesar 360.882. Dimana pada tahun 2015 biaya non operasi perusahaan berjumlah 2.245.295 naik menjadi 2.606.177 di tahun 2016.
4. Biaya Pajak yang mengalami perubahan sebesar 642.038. Dimana pada tahun 2015 biaya pajak perusahaan berjumlah 42.104.531 naik menjadi 42.746.569 di tahun 2016.

Tabel 4.8
Perubahan Laba Bersih Yamaha Darma Motor Tahun 2016-2017

Komponen	2016	2017	Perubahan
Pendapatan	4.082.575.750	4.899.426.595	816.850.845
Biaya Operasi	236.374.720	239.997.590	3.622.870
Biaya Non Operasi	2.606.177	2.606.177	0
Biaya Pajak	42.746.569	46.786.499	4.039.930
Laba Bersih	3.800.848.284	4.610.036.329	809.188.045

Sumber: Data Primer, 2019

Berdasarkan tabel 4.8 dapat diketahui bahwa laba bersih tahun 2016 Yamaha Darma Motor sebesar 3.800.848.284 naik menjadi 4.610.036.329 di tahun

2017 atau dengan kata lain mengalami perubahan sebesar 809.188.045. Hal tersebut disebabkan karena beberapa faktor yaitu :

1. Pendapatan yang mengalami perubahan sebesar 816.850.845. Dimana pada tahun 2016 pendapatan perusahaan berjumlah 4.082.575.750 naik menjadi 4.899.426.595 di tahun 2017.
2. Biaya Operasi yang mengalami perubahan sebesar 3.622.870. Dimana pada tahun 2016 biaya operasi perusahaan berjumlah 236.374.720 naik menjadi 239.997.590 di tahun 2017.
3. Biaya Pajak yang mengalami perubahan sebesar 4.039.930. Dimana pada tahun 2016 biaya pajak perusahaan berjumlah 42.746.569 naik menjadi 46.786.499 di tahun 2017.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perubahan laba kotor dan laba bersih pada Yamaha Darma Motor. Berdasarkan analisis serta pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perubahan laba kotor Yamaha Darma Motor setiap tahunnya mengalami peningkatan yang berdampak pada meningkatnya juga laba bersih perusahaan tersebut.
2. Berdasarkan hasil analisis, perubahan Laba Kotor Yamaha Darma Motor diakibatkan oleh kuantitas atau volume produk yang dijual (*sales produk variance*) setiap tahunnya mengalami peningkatan dan berdampak pada penjualan yang mengalami kenaikan. Perubahan HPP juga mengakibatkan meningkatnya laba kotor perusahaan tersebut. Selain itu, perubahan laba kotor yang tiap tahunnya meningkat juga mempengaruhi laba bersih yang ikut meningkat setiap tahunnya pada perusahaan tersebut.

5.2 **Saran**

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu memberi tambahan kajian dan ilmu pengetahuan mengenai masalah yang terkait dengan laba kotor dan laba bersih serta memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menerapkan teori-teori yang peneliti peroleh selama proses perkuliahan dan dapat memperdalamnya lebih luas lagi.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan, saran, maupun masukan bagi perusahaan mengenai laba kotor dan laba bersih yang telah dicapai sudah sangat baik karena laporan keuangan tiap tahunnya mengalami laba yang selalu meningkat dari tahun ke tahun. Maka dari itu perusahaan harus mempertahankannya agar dapat bersaing kedepan dengan perusahaan yang lain.

3. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan juga tambahan referensi dikalangan akademik dalam melakukan penelitian sejenis dan mengembangkannya dimasa yang akan datang.