

ANALISIS PENDAPATAN PG.XYZ DI JAWA TIMUR

Mohammad Ali Masruri

Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : masruriali04@gmail.com

Anita Handayani

Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : anita.handayani@umg.ac.id

Abstract

This study purpose to know the company's income PG. XYZ East Java company. Income analysis is used to know whether the business development is increasing or decreasing. Considering the income earned affects to the survival of the company. The type of research used is descriptive qualitative research. Data analysis method is used quantitative methods, namely descriptive analysis. The evaluation results show that the average net income earned by the East Java PG.XYZ sugar business is IDR 362,862,000/year or IDR. 30,238,500/month and the sugar business run by PG. XYZ East Java is profitable. It can be seen from the acquisition of a ratio analysis of more than 1, namely 1.21. Therefore, it is hoped that PG. XYZ East Java will continue to develop its sugar business and increase sales volume so that its income will also increase.

Keywords: Income, Sugar business, Sale

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan perusahaan PG.XYZ Jawa Timur. analisis pendapatan digunakan untuk melihat perkembangan usahanya apakah semakin meningkat atau semakin menurun. Mengingat pendapatan yang diperoleh berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dimana metode analisis yang digunakan adalah metode kuantitatif/mengumpulkan data dengan analisa deskriptif. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa rata-rata dari pendapatan bersih yang diperoleh PG.XYZ Jawa Timur yakni sebesar Rp.362.862.000/Tahun atau Rp. 30.238.500/Bulan dan usaha gula yang dijalankan PG.XYZ Jawa Timur ini menguntungkan. Hal itu dilihat dari perolehan analisis rasio lebih dari 1 yakni 1,21. Oleh karena itu diharapkan PG.XYZ Jawa Timur terus mengembangkan usaha gula serta meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatannya juga meningkat

Kata kunci: Pendapatan, Usaha Gula dan Penjualan

LATAR BELAKANG

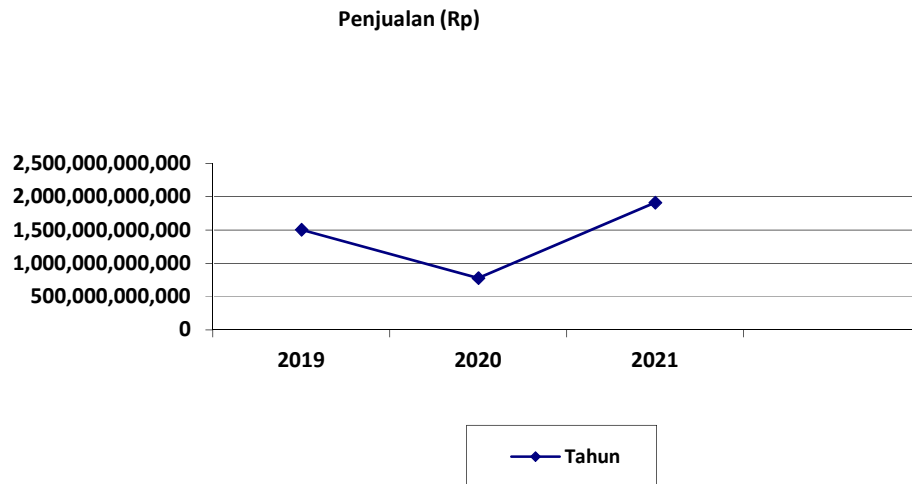
Pada masa sekarang ini banyak perusahaan yang saling bersaing untuk mengembangkan usahanya. Persaingan antar perusahaan melibatkan beberapa perusahaan lain. Tidak hanya perusahaan dalam negeri saja yang terlibat namun perusahaan asing juga sudah terlibat dalam persaingan ini. Agar mampu bersaing dengan perusahaan lain maka seharusnya perusahaan lebih bisa melihat peluang-peluang yang ada, menghasilkan produk yang mempunyai keunikan tersendiri dibandingkan perusahaan lainnya serta harus mampu mengatur perusahaan agar bisa melakukan antisipasi jika terjadi situasi yang diinginkan dan diluar kendali. Perusahaan juga dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya, sehingga dapat bersaing dengan perusahaan di dalam negeri bahkan bisa bersaing secara global (Handayani, 2020).

Meningkatnya persaingan antar perusahaan menandakan bahwa perkembangan perusahaan juga semakin meningkat dan pesat. Persaingan yang semakin ketat membuat setiap perusahaan melakukan berbagai upaya agar perusahaan dapat bertahan dan terus berkembang, serta mendapatkan keuntungan maksimal. Tujuannya agar posisi perusahaan semakin kuat dalam menghadapi persaingan. Volume penjualan dalam hal ini sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan (Syahidin & Ramadhan, 2019). Penjualan merupakan salah satu syarat agar usaha terus berjalan dan dengan penjualan inilah yang dapat mendatangkan keuntungan (Damayanti, 2017). Apabila penjualannya tinggi, maka perolehan keuntungan juga semakin meningkat. Agar tujuan tersebut tercapai maka perusahaan harus melakukan usaha dalam menarik minat pembeli serta menanamkan sifat loyal dalam berbelanja.

Gula merupakan barang dagang dalam bidang pangan yang berfungsi sebagai bahan pemanis yang ditambahkan pada makanan maupun minuman (Hairani et al., 2014). Gula diperoleh dari tanaman tebu kemudian diolah. Tanaman tebu cocok di budidayakan di negara Indonesia karena mempunyai iklim yang sesuai dan juga menjadi negara yang melakukan ekspor gula di dunia. Pada awalnya Indonesia menjadi negara nomor dua yang mengekspor gula di dunia, tetapi karena persaingan yang ketat dengan perusahaan asing serta berkembangnya zaman yang semakin modern, berganti menjadi salah satu negara pengimpor gula terbesar di dunia.

PG XYZ merupakan perusahaan yang bergerak dibidang agroindustri dan menghasilkan produk yakni gula kristal putih serta sari tebu alami dengan mengedepankan kualitas gula yang tinggi. Tujuan perusahaan yaitu agar dapat bersaing dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Oleh karenanya diperlukan analisis pendapatan agar bisa mengetahui kemampuan perusahaan dalam menjual produknya. Menganalisis penjualan dilakukan untuk mengetahui apakah perusahaan mendapat keuntungan atau tidak sehingga dapat mengambil keputusan untuk tetap meneruskan usahanya atau tidak.

Pada gambar 1.1 dapat dilihat data penjualan gula PG.XYZ JAWA TIMUR selama 3 tahun terakhir



Gambar 1 Grafik Penjualan Gula

Gambar grafik diatas menunjukkan bahwa terjadi penurunan penjualan pada tahun 2019 sampai tahun 2021. Pada tahun 2019 sampai tahun 2020 terjadi penurunan yang cukup signifikan. Tahun 2019 penjualan gula mencapai Rp. 1.505.564.000.000. Tahun 2020 mengalami penurunan penjualan dengan jumlah Rp. 777.945.966.000. Penjualan gula yang menurun dapat memberikan dampak buruk terhadap kinerja keuangan serta berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan. Penurunan penjualan gula akan mengakibatkan laba yang diperoleh menurun sehingga hasil yang seharusnya dipakai untuk membayar biaya operasional menjadi terhambat. Oleh karena itulah diadakan penelitian ini dengan tujuan ini adalah agar dapat mengetahui penjualan perusahaan apakah mendapat keuntungan atau malah mendapat kerugian.

KAJIAN TEORITIS

Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan terpenting dalam perusahaan. Jika perusahaan tidak bisa menjual hasil produknya maka perusahaan tidak akan mengalami perkembangan yang semakin baik. Tapi jika perusahaan tersebut mampu menjual serta meningkatkannya, maka akan memiliki peluang agar selalu eksis dalam persaingan usaha.

Menurut Swastha dan Irawan dalam Dunan et al (2018) Penjualan memiliki tiga tujuan utama antara lain sebagai berikut :

1. Tercapainya volume penjualan yang ditentukan.
2. Memperoleh keuntungan yang telah diprediksi.
3. Mendukung perusahaan untuk tumbuh semakin baik.

Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swastha dalam Gusrizaldi & Komalasari (2016) Adapun faktor yang harus diperhatikan dalam melakukan penjualan barang maupun jasa adalah sebagai berikut

- 1) Keadaan Pasar
- 2) Keadaan dan Keahlian Penjual
- 3) Modal
- 4) Organisasi Perusahaan

1) Keadaan Pasar

Pasar adalah tempat berlangsungnya jual beli yang dilakukan penjual dengan pembeli yang bertujuan agar penjual bisa memasarkan produk kepada pembeli dengan mempertimbangkan keadaan pasar sebagai berikut :

- a. Jenis pasar tersebut
- b. Jenis dan sifat barang
- c. Harga barang
- d. Kelengkapan barang

2) Kondisi dan Keahlian Penjual

Pada transaksi jual beli terdapat penjual dan pembeli. Tujuan utama penjualan adalah untuk memotivasi pembeli agar melakukan transaksi pembelian sehingga penjual berhasil memenuhi tujuan penjualan. Penjual harus memahami hal-hal berikut agar bisa mencapai tujuannya tersebut antara lain:

- a. Tempat
- b. Situasi toko
- c. Mekanisme bayar
- d. Penawaran

Pembeli biasanya mempertimbangkan masalah diatas sebelum membeli barang. Oleh karena itu penjual harus memperhatikan masalah diatas serta memperhatikan pencapaian jumlah penjualan dan tenaga penjualan. Dengan memperhatikan tenaga penjualan dapat menghindari kekecewaan pembeli dalam membeli sebuah produk. Penjual perlu memiliki sifat baik seperti cekatan, mudah berkomunikasi, pandai berbicara, memiliki kepribadian yang menarik, sehat fisik, jujur serta tahu cara memasarkan produk agar bisa menarik minat pembeli.

3) Modal

Penjual hendaknya melakukan upaya dalam memperkenalkan produknya karena pembeli pada awalnya belum mengetahui produk apa yang dipasarkan oleh penjual. Agar penjual dapat melakukan upaya tersebut maka perlu adanya fasilitas usaha, contohnya alat transportasi, lokasi, biaya penawaran dan lain-lain. Penjual perlu memiliki modal untuk memenuhi fasilitas usaha tersebut agar usahanya bisa berlangsung dengan lancar.

4) Organisasi Perusahaan

Dalam melangsungkan kegiatan usahanya biasanya perusahaan-perusahaan besar melakukan pembagian masing-masing fungsi yakni setiap bagian dipegang oleh orang yang ahli dalam bidang tersebut. Tujuannya adalah agar perusahaan lebih mudah mengawasi kegiatan operasional usahanya (Damayanti, 2017).

Penjabaran permasalahan diatas membuat peneliti tertarik untuk melihat pendapatan yang diperoleh yang diangkat menjadi sebuah judul **“Analisis Pendapatan PG.XYZ di Jawa Timur”**.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yakni menganalisis pendapatan PG XYZ selama 3 tahun terakhir yakni periode 2019 sampai tahun 2021.

Jenis Data

Menurut Kuncoro (2004) Ada 2 jenis data penelitian yakni terdiri dari data kualitatif dan data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data yang berupa angka dan diperoleh langsung dari perusahaan. Data kuantitatif didapatkan dari proses wawancara peneliti dengan pihak perusahaan kemudian mengelola hasil wawancara tersebut.

Data kualitatif merupakan data berupa kalimat yang didapat dari perusahaan dalam format yang sudah dikemas sebelumnya seperti laporan keuangan.

Sumber Data

Peneliti mengambil sumber data yang berasal dari sumber data *sekunder*. Sumber data *sekunder* merupakan data yang diperoleh peneliti dari berbagai macam sumber yang ada.

Teknik Pengumpulan Data

Peneliti mengumpulkan data menggunakan teknik dokumentasi dan studi kepustakaan. Teknik dokumentasi dilakukan peneliti dengan cara mendokumentasikan secara langsung dari catatan perusahaan maupun dari perorangan. Sedangkan studi kepustakaan adalah memahami macam-macam buku referensi dan hasil penelitian terdahulu yang melakukan penelitian yang sama sehingga didapatkan teori mengenai masalah yang diteliti (Sarwono dalam Hikmah & Bengi, 2021).

Metode Analisis Data

Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Peneliti melakukan analisis pendapatan, analisis biaya, analisis penerimaan serta analisis keuntungan untuk melihat pendapatan usaha gula menggunakan rumus dibawah ini.

1. Pendapatan

$$I = TR - TC$$

Dimana:

I = pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

2. Biaya

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Total Biaya (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel (Rp)

3. Penerimaan

$$TR = P.Q$$

Dimana:

TR = Total Penerimaan (Rp)

P = Harga (Rp/Kg)

Q = Produksi (Ton)

4. Analisis *R/C Ratio*

Kriteria keputusan:

$R/C > 1$: Menguntungkan

$R/C = 1$: Impas

$R/C < 1$: Merugikan

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Biaya Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur

Biaya usaha gula PG.XYZ JAWA TIMUR merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan proses produksi gula. Biaya usaha gula meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Biaya tetap dan biaya variabel tersebut kemudian dijumlahkan sehingga menghasilkan total biaya. Untuk mengetahui total biaya usaha oleh PG.XYZ Jawa Timur dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1 Biaya pada Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur tahun 2019

No	Rincian	Nilai/Tahun (Rp)
1.	Penerimaan	2.092.650.000
2.	Total Biaya	1.728.788.000
	Jumlah	362.862.000

Dapat dilihat di tabel 1 diatas bahwa terdapat 2 biaya yang dikeluarkan oleh PG.XYZ Jawa Timur yang terdiri dari biaya variabel sebesar Rp.1.554.086.000/Tahun dan biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp.174.702.000/Tahun. Jumlah total dari biaya variabel dan biaya tetap adalah sebesar Rp. 1.728.788.000.

2. Penerimaan Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur

Jumlah penerimaan dilihat dari hasil harga gula/Kg dikali dengan jumlah produksi. Harga gula PG.XYZ Jawa Timur pada tahun 2019 adalah Rp. 10.500/kg dengan jumlah produksi sebanyak 199.300 Ton/Tahun. Sehingga penerimaan yang diperoleh oleh PG.XYZ Jawa Timur per tahun adalah Rp. 2.092.650.000.

Pendapatan Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur

Jumlah pendapatan dilihat dari hasil selisih antara total penerimaan dengan total biaya. Pendapatan usaha gula dapat dilihat padatabel 1.2 dibawah ini.

Tabel 1 Pendapatan Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur

No	Jenis Biaya	Nilai/Tahun (Rp)
1.	Biaya Varabel	1.554.086.000
2.	Biaya Tetap	174.702.000
	Jumlah	1.728.788.000

Tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh PG.XYZ JAWA TIMUR adalah Rp.362.862.000/Tahun atau 30.238.500/Bulan.

3. Analisis R/C Ratio Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur

Analisis rasio usaha gula dilihat dari total penerimaan dibagi total biaya. Analisis R/C Ratio digunakan untuk menganalisis apakah usaha gula PG.XYZ Jawa Timur mengalami keuntungan atau kerugian. Analisis ini dapat dilihat pada tabel 1.3 dibawah ini.

Tabel 1 Analisis R/C Ratio Usaha Gula PG.XYZ Jawa Timur

No	Rincian	Nilai/Tahun (Rp)
1.	Penerimaan	2.092.650.000
2.	Total Biaya	1.728.788.000
	R/C Ratio	1,2

Tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa hasil analisis rasio usaha gula PG.XYZ Jawa Timur mendapatkan 1,21 artinya usaha gula pada PG.XYZ Jawa Timur adalah menguntungkan. Hal itu dikarenakan perolehan analisis rasio lebih dari 1. Kesimpulannya usaha gula ini dapat menguntungkan PG.XYZ Jawa Timur dan usahanya bisa diteruskan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari hasil analisis pendapatan PG.XYZ Jawa Timur adalah rata-rata pendapatan bersih yang diperoleh usaha gula PG.XYZ JAWA TIMUR yakni sebesar Rp.362.862.000/Tahun atau Rp.30.238.500/Bulan. Usaha gula yang dijalankan PG.XYZ Jawa Timur ini menguntungkan. Hal itu dilihat dari perolehan analisis rasio lebih dari 1 yakni 1,21. Apabila analisis rasio lebih dari 1 maka dapat memberikan keuntungan dan usahanya bisa diteruskan/dikembangkan. Adapun saran yang diberikan atas hasil penelitian mengenai pendapatan pada PG.XYZ Jawa Timur adalah terus mengembangkan usaha gula serta meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatannya juga meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti, H. J. (2017). Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Produk PT Sosro Medan. *Jurnal Ilmiah Smart*, 1(2).
- Dunan, H., Muhammad Rizky Antomi, H.
- I. J., & Redaputri, A. P. (2018). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung. *Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Informatika*.
- Gusrizaldi, R., & KOMalasari, E. (2016).
- Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan diIndrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta*, 2(2).
- Hairani, R. I., Aji, J. M. M., & Januar, J. (2014). Analisis Trend Produksi dan Impor Gula Serta Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Impor Gula Indonesia. *Jurnal Berkala Ilmiah Pertanian*, 1(4).
- Handayani, A. (2020). Struktur Modal Perusahaan Rokok Di Indonesia. *Accounting and Management Journal*, 2(2), 95-104.
- Hikmah, & Bengi, S. Si. (2021). Analisa Pendapatan Usaha Jasa Pengolahan Gula Marahebu di Kilang Tebu Azhar Kampung Blang Mancung Barat Kecamatan Ketol Kabupaten Aceh Tengah. *Jurnal Biram Samtani*, 5(2).
- Kuncoro, M. (2004). *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Santoso, Rahmat Agus & Anita Handayani, 2018. *Manajemen Keuangan; Keputusan Keuangan Jangka Panjang*. Gresik: UMG Press.
- Syahidin, & Ramadhan, M. (2019). Analisa Penjualan pada Kios Sembako Hasbolah Jhon di Kampung Kute Panang Kecamatan Kute Panang Kabupaten Aceh Tengah. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 1(2).