



Jurnal Penelitian Implementasi Akuntansi (JPIA)

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/jpia/index>

Volume 3 (2) 2022, 125 - 136

Analisa dan pencatatan penjualan sebelum dan selama pandemi

Zudi Setyo Wibowo, Siti Ratna Sari Dewi
zudisetyo@gmail.com, ratnadewi200416@gmail.com
Universitas Pamulang, Indonesia

Article history: Received on 12 July 2022, Revised on 15 November 2022, Published on 12 December 2022

ABSTRACT

This study aims to analyze the impact of the Covid-19 pandemic on sales activities at PT. Sarana Inti Pangan and the application of PSAK 72 on the financial performance of PT. Sarana Inti Pangan. The research method used is the descriptive quantitative method, secondary data sources from research results and references related to the research. It was found that the impact of the covid 19 pandemic that occurred this year made sales business activities, especially at PT. Sarana Inti Pangan has decreased since the pandemic entered Indonesia. In this study, the researchers also identified related to PSAK 72 the value of income at PT Sarana Inti Pangan, which is then compared with the report in the previous year on each component that makes up the income value.

Keywords: *Pandemic, Sales, PSAK 72*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak pandemic Covid-19 terhadap kegiatan penjualan di PT. Sarana Inti Pangan dan juga penerapan PSAK 72 pada kinerja keuangan PT. Sarana Inti Pangan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode Kuantitatif deskriptif, menggunakan sumber data sekunder dari hasil riset, referensi yang terkait dengan penelitian. Ditemukan bahwa dampak pandemic covid 19 yang terjadi di tahun ini membuat aktifitas bisnis penjualan terutama di PT. Sarana Inti Pangan menurun sejak adanya pandemic yang masuk ke Indonesia. Pada penelitian ini juga, peneliti mengidentifikasi terkait dengan PSAK 72 nilai pendapatan pada PT. Sarana Inti Pangan yang kemudian di bandingkan dengan laporan di tahun sebelumnya pada setiap komponen pembentuk nilai pendapatan. Dari Hasil riset tersebut disimpulkan penurunan penjualan akan terus seperti itu selama virus covid-19 masih ada di Indonesia.

Kata Kunci : Pandemi, Penjualan, PSAK 72

PENDAHULUAN

Pandemi virus corona-19 memberikan tekanan berat pada ekonomi global, termasuk Indonesia yang juga menghadapi tekanan serupa dari negara lain. Tekanan tersebut tercermin dari kondisi pertumbuhan ekonomi triwulan I-IV yang masing-masing sebesar 2,97, -5,32, -3,49, -2,19 dan tahun 2020 -2,07 (Badan Pusat Statistik, 2020). Dampak langsung terhadap perekonomian Indonesia adalah sulitnya mencari pekerjaan, memenuhi kebutuhan sehari-hari dan tidak ada pendapatan yang dapat digunakan untuk kebutuhan sehari-hari (Hanoatubun, 2020). Selain itu, dampak global terhadap perekonomian dunia menunjukkan bahwa keberadaan virus corona secara signifikan mempengaruhi sektor pasar modal, perdagangan surat utang, dan perdagangan emas (Rahmadia & Febriyani, 2020). Keadaan ini tentu saja harus dipertahankan di Indonesia. Menjadi perhatian karena jumlah kasus Covid-19 sangat tinggi hingga Maret 2021.

Pandemi virus Covid-19 memberikan dampak yang sangat besar, terutama terhadap perekonomian. Pertumbuhan ekonomi melambat di banyak negara dan pertumbuhan negatif di hampir semua negara. Kondisi ini mendorong para trader untuk merespon dengan strategi yang tepat. Strategi adalah sarana untuk mencapai kesuksesan atau

keberhasilan dalam mencapai tujuan atau sasaran akhir. Tetapi strategi bukanlah sekedar rencana. Strategi adalah rencana terpadu yang menghubungkan semua bagian organisasi. Selain itu, strategi keseluruhan mencakup semua aspek penting dalam perusahaan secara terintegrasi, dengan semua bagian yang ada dirancang agar kompatibel dan dapat digunakan (Motors and Europe, 2016).

Di Jakarta, Pemprov DKI Jakarta mencanangkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) selama dua pekan pada 10 April 2020, namun para ahli kesehatan menyebut perlu waktu satu bulan untuk membendung penyebaran Covid-19. Gubernur DKI Jakarta Anies Baswedan menyatakan dan memutuskan masa berlaku selama 14 hari terhitung sejak 10 April 2020 dapat diperpanjang sesuai kebutuhan sesuai Keputusan Gubernur tentang Pelaksanaan Pembatasan Sosial Besar (PSBB) dalam Keputusan Gubernur n Nomor 33 Tahun 2020 Dan diperpanjang lagi mulai 24 April hingga 22 Mei 2020. Hal itu sejalan dengan Keputusan Gubernur (Kepgub) Nomor 489 Tahun 2020 tentang Penerapan Pembatasan Sosial Komprehensif pada 19 Mei 2020. Sedikitnya lebih dari 1.300 orang telah tertular di Jakarta akibat penyakit Covid-19 dan lebih dari 133 orang meninggal (4 Juli). Jakarta menjadi provinsi pertama yang mendapat persetujuan dari Kementerian Kesehatan untuk menerapkan PSBB karena peningkatan dan penyebaran COVID-19 yang signifikan (BBC News, April 2020).

PT Sarana Inti Pangan adalah Perusahaan Distribusi Daging Beku yang berlokasi di Pergudangan Green Sedayu Bizzpark GS6 No. 21-23 Cakung, Jakarta Timur. Selama masa pandemi, perusahaan PT Sarana Inti Pangan tetap beroperasi normal, namun waktu operasional dikurangi. Beberapa perusahaan yang memutuskan untuk menutup tokonya, namun tidak dengan PT. Sarana Inti Pangan.

PT. Sarana Inti Pangan relatif baru, sehingga fungsi penjualan disini sangat penting untuk mengembangkan dan meningkatkan penjualan sesuai dengan tujuan perusahaan. Dalam praktiknya, masalah yang terkait dengan penjualan memiliki banyak masalah. Penjualan turun karena biaya produksi yang sangat tinggi sehingga menyebabkan penjualan perusahaan turun.

Penurunan yang terjadi di Kuartal 1 sampai Kuartal 3 disebabkan oleh wabah yang terjadi di akhir tahun 2019, di Wuhan, Virus ini menjadi ancaman di semua sektor di dunia serta melemahkan sektor seperti pariwisata dan perekonomian. Menanggapi virus yang telah menyebar di dunia khususnya di Indonesia, pemerintahan Indonesia membuat kebijakan terkait wabah virus ini, merumahkan segala kegiatan baik di sekolah, perkantoran, tempat hiburan, maupun aktivitas di luar rumah. Dengan hal di berlakukannya kebijakan tersebut perusahaan PT. Sarana Inti Pangan terkena dampak dari kebijakan pemerintah tersebut sehingga pendapatan yang di peroleh perusahaan menurun.

Hasil pengamatan dilapangan terdapat beberapa permasalahan yang ada pada akuntansi penjualan di PT. Sarana Inti Pangan. Adapun permasalahan yang terjadi yaitu Bagaimana penjualan sebelum dan sesudah pandemi apakah mempengaruhi pada perusahaan itu sendiri atau tidak.

Aspek tersebut ada beberapa akibat terjadi yang dialami oleh PT. Sarana Inti Pangan. Akibatnya adalah berkurangnya omset pendapatan yang terjadi selama masa pandemi, dan juga kuantitas penjualan menurun semenjak adanya dari kuartal 1 hingga kuartal ke 4 dalam tahun 2020. Melihat permasalahan yang ada maka alternatif yang di ambil adalah proses akuntansi harus lebih fleksibel, ringkas, teratur, terarah dengan baik sehingga semua permasalahan yang terjadi bisa di analisa dengan baik dan benar. Adanya pengendalian tersebut diharapkan perusahaan dapat berkebang dan kuat dalam penjualan akuntansi tersebut. Penelitian ini membutuhkan pengetahuan tentang gambaran sistem akuntansi penjualan kredit PT. Sarana Inti Pangan.

LANDASAN TEORITIS

Istilah penjualan sering disamakan dengan istilah pemasaran, bahkan ironisnya ada yang beranggapan bahwa sales dan pemasaran memiliki arti yang sama. Kesalahpahaman tidak hanya dalam praktik penjualan, tetapi juga dalam struktur organisasi perusahaan. Pada dasarnya, kedua istilah ini memiliki arti dan ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran memiliki arti yang lebih luas yang mencakup berbagai fungsi bisnis sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran itu sendiri. Jadi penjualan tidak sama dengan pemasaran. (Zulkarnain, 2012).

Definisi penjualan menurut mulyadi (2016:160) Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam penjualan barang dan jasa dengan cita-cita mendapatkan keuntungan dari transaksi tersebut, dan jual dapat diartikan sebagai pemindahan atau perpindahan kepemilikan barang atau jasa dari penjual kepada pembeli. Definisi penjualan menurut (*American Marketing Association*, 2020) Manajemen penjualan dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas yang melibatkan perencanaan, pengarahan, dan pemantauan penjualan pribadi.

METODE PENELITIAN

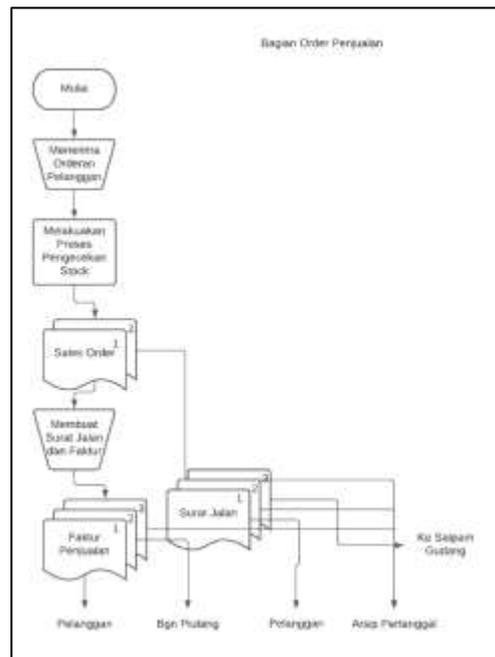
Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui observasi. Dalam konteks ini, observasi adalah persepsi terhadap ruang yang diperiksa. Dengan kata lain, observasi adalah kegiatan mengamati data penelitian kualitatif dari objek penelitian (Hakim & Iin, 2018). Dalam hal ini peneliti melakukan suatu pengamatan langsung di tempat sampel yang akan diteliti. Peneliti melakukan observasi tentang pekerjaannya dan rekan-rekannya. Peneliti menggunakan observasi partisipatif yaitu observasi yang dilakukan oleh peneliti dimana peneliti sendiri berpartisipasi dalam kegiatan orang-orang yang ditelitinya.

Selain observasi, penelitian ini juga menggunakan metode wawancara. Wawancara, adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara bertanya atau mewawancarai sumber informasi yang berkaitan dengan penelitian. Wawancara penelitian muncul ketika peneliti berbicara kepada informan untuk mengumpulkan informasi melalui pertanyaan dan teknik tertentu. Sampel diambil dalam penelitian ini PT. Sarana Inti Pangan sebagai Populasi, Sedangkan Objek yang di wawancarai adalah karyawan PT. Sarana Inti Pangan. Di samping itu, penelitian ini juga menggunakan metode dokumentasi. Dokumentasi penelitian adalah kumpulan informasi dari teks, buku, atau dokumen tertentu Metode ini digunakan untuk mengumpulkan berkas-berkas penjualan terkait dengan penunjang dalam penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dampak pandemi terhadap penjualan

Sebelum penulis menjelaskan terkait dampaknya, penulis menjelaskan terlebih dahulu alur yang diterapkan di PT. Sarana Inti Pangan untuk sebagai gambaran terkait alur kerjanya. Berdasarkan pengamatan di lapangan, berikut ini alur Bagan kerja yang ada di PT. Sarana Inti Pangan antara lain:

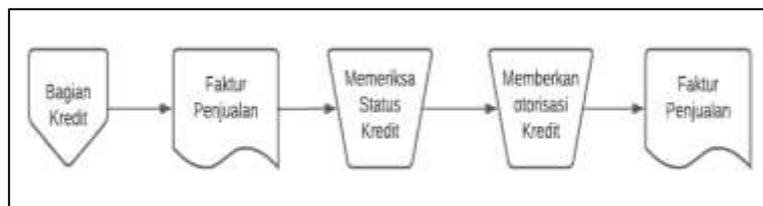


Gambar 1. Bagan Order Penjualan

Alir prosedur dari sistem penjualan PT Sarana Inti Pangan adalah:

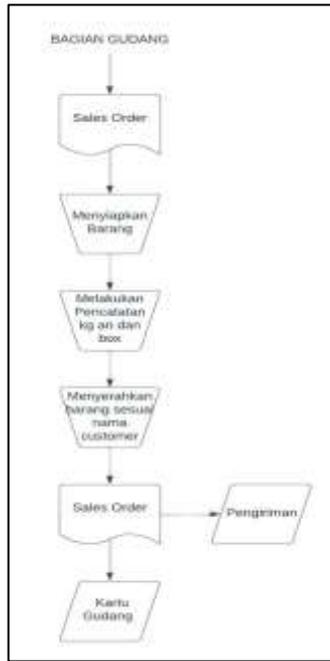
1. Menerima order dari pelanggan
2. Melakukan proses pengecekan stock
3. Membuat sales order, Lembar 1 didistribusikan ke bagian Admin Penjualan, Lembar ke 2 diarsip oleh bagian gudang per tanggal.
4. Membuat surat jalan dan faktur
5. Untuk surat jalan Lembar 1 ke bagian pengiriman untuk didistribusikan ke para pelanggan; Lembar 2 diarsipkan sesuai tanggal; Lembar 3 ditujukan ke bagian keamanan gudang ataupun satpam guna syarat untuk mengirim barang.
6. Untuk Faktur Penjualan, Lembar 1 dikirimkan ke pelanggan; Lembar ke 2 didistribusikan ke bagian piutang; Lembar 3 didistribusikan Admin penjualan untuk di arsip per tanggal

Selanjutnya, alur yang terjadi pada penjualan kredit adalah:



Gambar 2. Bagan Penjualan Kredit

Penjelasan mengenai cara kerja departemen kredit adalah sebagaimana berikut: 1) Pemeriksaan kredit dilakukan berdasarkan faktur penjualan., 2) Memberikan otorisasi kredit, 3) Faktur penjualan dikembalikan ke pesanan penjual. Selanjutnya, tugas dan fungsi, serta alur kerja bagian gudang dalam proses penjualan adalah:

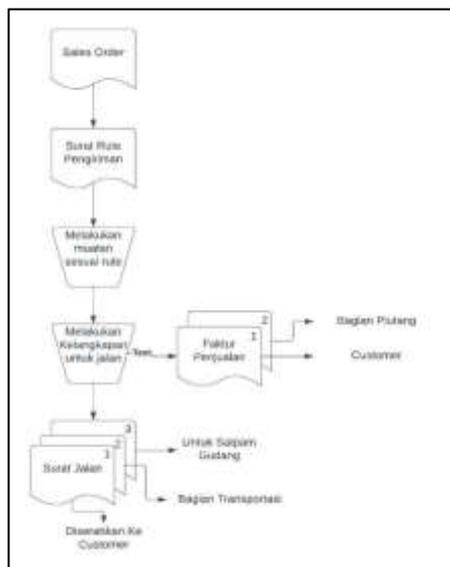


Gambar 3. Bagian Gudang

Penjelasan dari gambar tersebut yakni:

1. Barang dibuat dari pesanan penjualan.
2. Saat barang siap, kg dan kotak dicatat untuk setiap set barang.
3. Barang yang terdaftar kemudian akan dikirimkan.
4. Berdasarkan order form 2 customer kemudian dirangkai menjadi insert card.
5. Formulir pesanan penjualan 1 dikirim ke administrator sistem untuk menyiapkan dokumen perjalanan dan faktur.

Setelah seluruh proses selesai, selanjutnya adalah alur kerja bagian pengiriman, sebagaimana berikut:

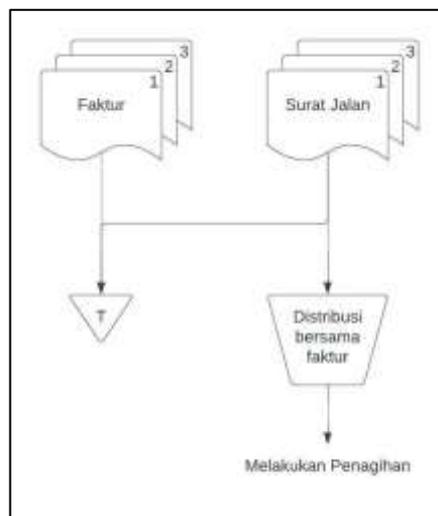


Gambar 4. Bagian Pengiriman

Berikut ini adalah uraian kegiatan dari bagian pengiriman:

1. Sales Order dari gudang diteruskan ke pengirim untuk membuat surat rute pengiriman
2. Melakukan Muatan barang sesuai rute yang sudah di tentukan
3. Melengkapi kelengkapan surat untuk di jalan; surat jalan, faktur, surat dokumen halal.
4. Mengembalikan Faktur Penjualan lembar 1 ke customer dan lembar ke 2 ke bagian piutang
5. Surat jalan lembar 1 ke customer, lembar ke 2 di arsibkan, lembar ke 3 diserahkan ke satpam

Mekanisme terkait dengan penagihan antara lain:



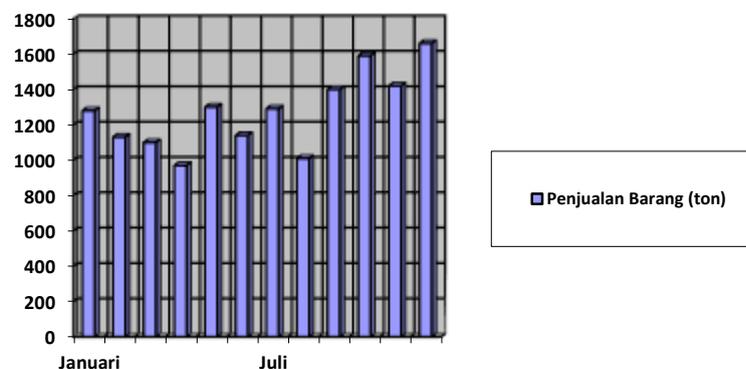
Gambar 5. Bagan Penagihan

Berikut ini menjelaskan cara kerja departemen penagihan:

1. Sesuai invoice sesuai waybill 2 yang diterima bagian pemesanan.
2. Lembar 1 Tagihan kepada pelanggan.
3. Kirim faktur 2 dengan pengiriman 2 surat pesanan ke piutang.

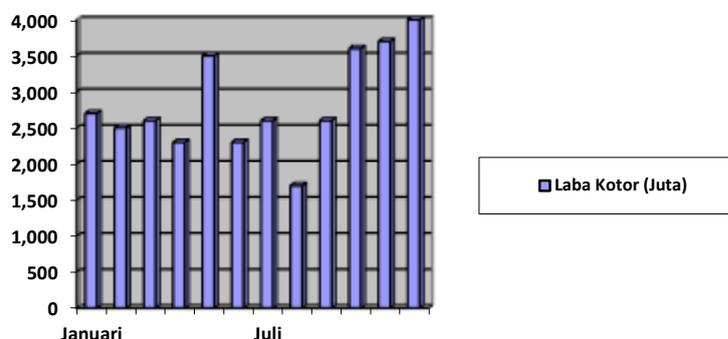
Laporan Penjualan Tonase Barang tahun 2020

Penjualan selama tahun 2020 adalah sebagaimana berikut:



Gambar 6. Fluktuasi Penjualan

Gambar diatas menunjukkan penjualan tonase barang tahun 2020 dari bulan Januari hingga Desember 2020. Laporan tersebut sebagai dasar untuk mengetahui seberapa besar jumlah penjualan yang diterima di dalam 1 tahun tersebut.



Gambar 7. Laba Kotor Penjualan

Gambar di atas menunjukkan laporan laba kotor tahun 2020 dari bulan Januari hingga Desember 2020. Laporan tersebut sebagai dasar untuk mengetahui seberapa besar pendapatan kotor yang diterima di dalam 1 tahun tersebut.

Pencatatan Penjualan PT. Sarana Inti Pangan

Tahap Pencatatan ini menjelaskan dasar yang digunakan untuk membuat laporan keuangan. Dalam mencatat keuangan, sebuah perusahaan harus memiliki pedoman pemahaman actual basis. Setiap perusahaan memiliki jenis basis akuntansi yang berbeda, tergantung pada kebijakan masing masing. Dalam konteks ini perusahaan PT Sarana Inti Pangan merujuk pada pencatatan dengan metode cash basis. Perusahaan tersebut menggunakan metode tersebut karena perusahaan mengakui pendapatan dilakukan pada saat perusahaan menerima pembayaran secara kas. Pengakuan tersebut ketika pembayaran secara kas sudah dilakukan, dengan kata lain, ketika pembayaran sudah diterima maka pada saat itu biaya diakui. Adapun dokumen yang diperlukan sebagai dasar pencatatan adalah:

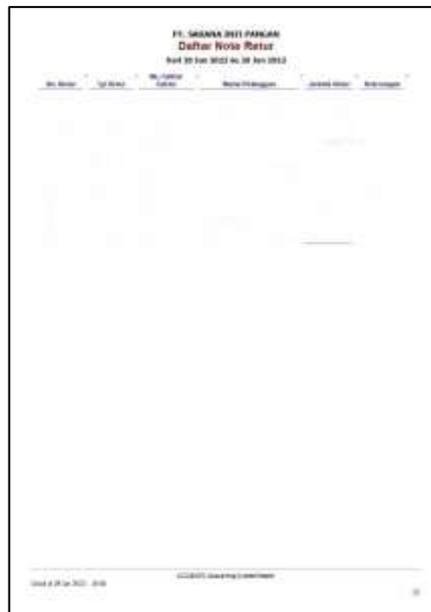
Gambar 8. Faktur Penjualan

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.



Gambar 9. Dokumen Bukti Kas Masuk

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.



Gambar 10. Memo Kredit

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan untuk mencatat transaksi retur penjualan.



Gambar 11. Journal Voucher

Pembahasan

Analisis Penjualan Bulanan Sebelum dan Saat Pandemi

Alur Bagan Kerja

Di dalam bagian orderan penjualan terdapat perbedaan yang terjadi pada teori dengan alur penjualan yang di terapkan di PT. Sarana Inti Pangan. Pertama, di dalam alur penjualan di PT. Sarana Inti Pangan menerapkan “Melakukan Proses Pengecekan Stock”, dimana hal ini dilakukan untuk mengetahui kesediaan stock disaat itu juga. Penerimaan orderan yang sudah dilakukan bagian admin stock mengecek kesediaan stock ada atau tidak adanya stock. Pengecekan ini dilakukan secara manual dengan menggunakan excel, sehingga admin Penjualan harus teliti dalam melakukan pengimputan di dalam excel. Jika stock ada di lanjutkan untuk membuat Salas Order untuk dasar menyiapkan barang sesuai orderan, dan jika tidak tersedia stocknya bagian admin penjualan melakukan konfirmasi ke pada bagian sales maupun pihan pelanggannya.

Kedua, Form Surat Order dengan Sales Order didalam form tersebut sama fungsinya, sama sama penerimaan orderan dari pelanggan. yang membedakan yaitu penamaan dan lembar form yang digunakan. diperusahaan menggunakan 2 lampiran dimana lampiran pertama ditunjukan ke bagian admin sebagai dasar pembuatan faktur penjualan maupun surat jalan, sedangkan lampiran ke 2 ditujukan ke bagian gudang guna menyiapkan barang sesuai dengan orderan yang diterima oleh pelanggan.

Ketiga, Form Surat Jalan dan Faktur Penjualan lampiran yang dipergunakan di perusahaan hanya 3 lampiran saja, sedangkan teori yang dimukakan menggunakan 9 lampiran. Didalam bagian kredit, teori yang dimukakan dengan alur kerja di PT. Sarana Inti Pangan sama. Sehingga di dalam bagian tersebut tidak ada perbedaan yang mencolok teori dengan alur yg sudah di terapkan di perusahaan.

Didalam bagian gudang, teori yang dipaparkan bahwa setelah barang disiapkan alur berikutnya menyerahkan barang. Untuk alur yg ada diperusahaan hampir sama dengan teori yang dimukakakan. Perbedaannya disaat barang disiapkan, barang tersebut harus melewati pencatatan kg an dan box. Hal ini terjadi karena item barang yang ada digudang terdapat lebel yang mencantumkan kgan dan box. Bagian gudang harus jeli melihat, mencatat label yang tertempel di luar kardus per item barang tersebut. Proses ini butuh waktu lama karena harus teliti dalam pencatatannya. Jika terjadi kesalahan dalam pencatatan kerugian tersebut, kerugian akan dilimpahkan ke bagian gudang.

Didalam bagian pengiriman, banyak perbedaan yang terjadi pada teori dengan alur praktek kerja dilapangan. Adapun perbedaannya antara lain: Pertama, surat rute pengiriman surat ini berisikan nama supir dan helper serta tujuan yang akan dituju. Tujuan adanya surat rute agar supir lebih cepat sampai di tempat customer maupun ke gudang. Kedua, melakukan muatan sesuai rute dalam hal ini muatan yang di muat ke dalam mobil harus sesuai rute tujuan. Jika muatan barang asal muat ke dalam mobil mengakibatkan waktu bongkar lama, kemungkinan salah menurunkan barang sangat besar karena barang di campur tidak sesuai rute pengiriman. Ketiga, Surat jalan yang di pakai hanya 3 lampiran untuk pelanggan, pengirim barang dan Satpam gudang.

Keempat, Faktur penjualan ini wajib dibawa ke pelanggan. Untuk faktur dengan pembayaran tempo, pengirim wajib untuk meminta tanda tangan ke pelanggan dan memberikan lampiran ke 2 ke pelanggan bahwa barang yang di terima oleh pelanggan pembayarannya tempo, sedangkan untuk penerimaan cod di tempat pengirim wajib membawa uang cash ataupun bukti transfer bank sesuai dengan nilai faktur dan memberikan Lampiran ke 1 jika pelanggan itu membayar lunas sesuai dengan nilai faktur tersebut.

Didalam bagian penagihan, perbedaan dibagian ini hanyalah lampiran pada surat jalan pengiriman dan faktur penjualan. Sedangkan untuk yang lain hampir sama prosesnya

dengan teori yang di sampaikan. Didalam bagian piutang, dibagian ini tidak ada perbedaan. Teori yang dimukakan dengan alur kerja diperusahaan sama.

Analisis Laporan Penjualan Bulanan Sebelum dan Saat Pandemi

Dalam hal ini Laporan yang diamati adalah Laporan tonase barang dan juga Laporan laba kotor penjualan. Terkait dengan Laporan Penjualan Tonase Barang grafik yang sudah di tampilkan di halaman sebelumnya, menunjukkan pengamatan dalam 1 tahun terakhir dri bulan Januari 2020 sampai Desember 2020. Pada gambar grafik tersebut menunjukkan tidak stabilnya penjumlahan di tahun 2020. Dari pengamatan di grafik bahwa di bulan januari sampai bulan april penjualan menurun. Januari ke Februari 2020 penurunan terjadi sekitar 12%, untuk bulan Februari ke Maret 2020 penurunan terjadi sekitar 3%, untuk bulan Maret ke April 2020 penurunan terjadi sekitar 12%, sehingga bulan Januari sampai April penurunan terjadi sekitar 24%.

Dibulan tersebut adalah bulan dimana Virus Corona sedang tinggi di Indonesia, akibatnya penjualan di bulan januari tinggi merosot terus hingga di bulan April. Di bulan april tersebut hampir mendekati nilai penjualan di bawah 800 ton. Kebijakan pemerintah disaat pandemik sedang tinggi sangat mempengaruhi daya beli konsumen, seperti Lockdown di beberapa daerah yang membuat aktifitas di daerah sepi sunyi tidak ada aktifitas diluar rumah. Disisi lain di bulan april bertepatan Puasa Ramadan, biasanya di bulan tersebut daya beli khususnya untuk pembelian daging menurun.

Ada peningkatan signifikan yang terjadi di bulan Mei 2020, kenaikan terjadi sekitar 25% dari bulan april menuju bulan Mei 2020, dimana peningkatan itu hampir lebih dari 200ton. Bulan itu adalah bulan Idul Fitri dimana kebutuhan akan pembelian daging sangat tinggi. Peningkatan penjualan tersebut berlangsung dari H-14 sebelum lebaran samapai H-2 sebelum lebaran. Dimana 2 minggu tersebut masyarakat berbondong bondong menyediakan kebutuhan daging untuk masak saat idul fitri tiba.

Selanjutnya dibulan Juni 2020 menurun penjualannya sekitar 12% dari bulan mei 2020, penurunan itu tidak membuat anjloknya penjualan. Penurunan itu hanya turun sekitar 100 ton dari bulan mei 2020. Hal yang wajar penurunan itu terjadi, pasalnya sudah melewati bulan idul Fitri. Biasanya setelah H+2 hingga H+14 masih ramai dikarenakan stock para konsumen abis akibat penjualan besar besaran di bulan Idul Fitri tersebut. Peningkatan penjualan akan tetap naik di bulan selanjutnya bulan Juli 2020 sekitar 11%.

Pada bulan Agustus 2020 Penjualan barang terlihat sangat anjlok sekita 22% dari bulan Juli 2020, penurunan tersebut sangat tajam sekali dari bulan sebelum sebelumnya. Hal ini terjadi dimana bulan tersebut bulan Idul Adha, orang orang berjibaku untuk berkorban entah sapi, kerbau, maupun kambing. Dengan adanya Idul Adha sangat terlihat sekali daya beli konsumen sangan menurun sekali, karena konsumen lebih tertarik terhadap daging kurban itu sendiri.

Bulan selanjutnya terjadi peningkatan cukup signifikan empat bulan terakhir dari bulan September 2020 sampai Desember 2020. Di bulan september kenaikannya 27% dari bulan sebelumnya, selanjutnya di bulan Oktober grafik tetep naik sekita 12% dari bulan sebelumnya, ada penuruanan Dibulan November 2020 10% dari bulan sebelumnya, di akhir tahun bulan desember 2020 kenaikan terjadi lagi 14% dari bulan sebelumnya.

Kebijakan pemerintah memberikan kelonggaran dalam aktifitas diluar rumah saat kasus virus Covid 19 terjadi membuat daya beli masyarakat tinggi kembali. Desember 2020 mencatatkan Penjualan tonase tertinggi dalam 12 bulan terakhir. Faktor yang mempengaruhi adanya peningkatan tersebut adalah adanya penggantian tahun, dimana tanggal tersebut konsumen akan daging sangatlah tinggi. Faktor selanjutnya adalah bulan bulan ramai untuk melakukan acara pernikahan sehingga pesanan akan daging sangat tinggi.

Analisis Laporan Laba Kotor Penjualan tahun 2020

Penilaian ini berkaitan dengan Laporan Laba Kotor di Perusahaan tersebut selama 1 tahun. Dalam gambar grafik tersebut menggambarkan bahwa grafik Laba tidak stabil setiap bulannya. Pola grafik tersebut hampir sama dengan Laporan Penjualan Tonase Barang yang sebelumnya sudah dibahas.

Dalam pengamatan dari bulan Januari sampai Maret grafik yang di sampaikan cenderung mendekati sama. Walaupun demikian tidak bisa di pungkiri adanya penurunan dibulan Februari 2020 terhadap laba yang di terima. Penurunan tersebut tidak jauh dari Laba yang diterima di awal pada bulan Januari 2020. Januari ke Februari 2020 penurunan terjadi sekitar 7%, untuk bulan Februari ke Maret 2020 kenaikan terjadi sekitar 3%, untuk bulan Maret ke April 2020 penurunan terjadi sekitar 11%, sehingga bulan Januari sampai April penurunan terjadi sekitar 14%.

Faktor pandemik yang terjadi sehingga keuntungan yang diterima agak menurun, tetapi tidak menimbulkan penurunan yang signifikan. Dalam laporan penjualan tonase barang dari bulan Januari hingga Maret 2020 grafik yang di gambarkan menurun, walaupun menurun dibulan Maret penerimaan Laba yang di terima agak tinggi dibandingkan bulan Januari dan Februari 2020.

Tiga bulan selanjutnya bulan April hingga bulan Juni 2020, April ke Mei ada peningkatan sekitar 8%, selanjutnya Mei ke Juni 2020 penurunan sekitar 34%/. Penerimaan yang didapatkan dibulan April 2020 turun dibanding dengan bulan Maret yang sempat tinggi pendapatannya. Walaupun demikian dibulan selanjutnya bulan Mei 2020 melonjak tinggi dari bulan sebelumnya. Faktor menjelang lebaran yang menyebabkan pendapatan tinggi. Dibulan tersebut harga yang di jual sangat mahal karena bulan Ramadhan dan menjelang Idul Fitri. Setelah Idul Fitri lewat penjualan turun ke level normal. Dibulan Mei 2020 adalah bulan dimana permintaan terhadap barang kebutuhan khususnya daging sangatlah tinggi sehingga harga yang di jual pun agak tinggi mengikuti kondisi pasar disaat itu.

Ada kenaikan 11% dibulan Juli, selanjutnya di bulan Agustus ada penurunan signifikan sekitar 34%, terjadi peningkatan kembali di bulan September 34% dari bulan sebelumnya. Dari grafik 1 tahun yang di ditampilkan, bulan Agustus 2020 adalah bulan dimana penerimaan penjualan sangat kecil sekali. Walaupun Penjualan tonase dibulan Agustus 2020 tidak terlalu parah dibandingkan dengan bulan April, tetapi Laba diterima sangatnya sedikit. Faktor yang penyebabnya pendapatan berkurang karena dimana stock barang yang tersedia masih banyak sejak setelah lebaran. Akibatnya barang yang di jual ke customer di jual dengan harga murah dan juga beberapa item di jual rugi dari harga pokok penjualan.

Tiga bulan terakhir terus mengalami kenaikan Oktober 27%, November 2%, dan Desember 2020 7% dari bulan sebelumnya. Tiga bulan terakhir Tahun 2020 dimana peningkatan signifikan terhadap pendapatan laba kotor yang di terima perusahaan. Kebijakan pemerintah terkait kelonggaran dalam hal Prokes kesehatan membuat daya beli tinggi dan juga dibulan tersebut akhir tahun akan berganti dengan awal tahun 2021, sehingga masyarakat berbondong-bondong untuk berkumpul bersama keluarga sehingga konsumsi akan daging meningkat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa untuk Alur Bagan Kerja diharapkan diperbaiki lagi untuk alur kerja dan form yang digunakan. Dari mulai proses pemesanan yang lama, tembusan formnya masih sedikit untuk setiap divisi, update stock lama dan sering terjadi human error dalam penginputannya. Laporan Penjualan diharapkan sebagai acuan sales untuk mengambil langkah yang baik dalam mengambil keputusan guna mendapatkan penjualan yang baik.

Dalam pencatatanya di harapkan konsisten terhadap fungsi dari tiap post, jangan lagi ada penginputan post tidak sesuai fungsinya, seperti ada faktur yang sudah tercetak dan terjadi kesalahan dalam penginputan jangan dilakukan retur karena akan memperbanyak transaksi retur yang tidak jelas.

Saran yang penulis ajukan demi pengembangan di perusahaan PT. Sarana Inti Pangan dimasa mendatang adalah bahwa perencanaan Sistem Akuntansi lebih terkomputerisasi lagi dan juga dikembangkan contoh sistem pendistribusian pengiriman, sistem persediaan barang, pemesanan barang terkomputerisasi dengan baik sehingga menghasilkan informasi yang update cepat dan tepat pada perusahaan. Perusahaan perlu setiap minggu mengadakan brifing guna mengevaluasi penjualan, melakukan target penjualan, serta pemberian penyuluhan terkait ide ide baru guna untuk kemajuan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amilin. (2015). *"Gambaran Umum dan Konsep Dasar Analisis Laporan Keuangan"*. Analisis Informasi Keuangan. Jakarta, Universitas Terbuka,
- Badan Pusat Statistik (2020). *"Laju Pertumbuhan PDB Seri 2010 (Persen)"*. From Badan Pusat Statistik
- Hakim, D, R., & Rosini, Iin. (2018). *"Metode Penulisan Ilmiah"*, Tangerang Selatan: Unpam Press.
- DSAK & IAI (2016), *"Pendapatan dari kontrak dengan pelanggan PSAK 72"*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia Grha Akuntan Jalan Sindanglaya No.1, mentang, Jakarta.
- Hanoatubun, S. (2020). *"Dampak Covid 19 terhadap Prekonomian Indonesia"*.*EduPsyCouns: Journal of Education Psychology and Counseling*
- Simamora, H. (2016), *"Manajemen Sumber Daya Manusia"*. Jakarta, Gramedia,
- Mulyadi. (2018). *"Sistem Akuntansi"*. Jakarta: Salemba Empat
- Rahmadia, S & Febriyani, N (2020). Dampak Covid-19 terhadap ekonomi. *Jurnal Ekonomi Islam*, 4 (1). 1 - 23
- Zulkarnain (2012). *"Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual"*, Yogyakarta: Graha Ilmu.