

**PERHITUNGAN LABA/RUGI TOKO KELONTONG DI KELURAHAN
TAMALANREA JAYA, KECAMATAN TAMALANREA, KOTA MAKASSAR,
SULAWESI SELATAN**

¹Masriani Mahyuddin, ²Eny Suprapti

STIE Wira Bhakti Makassar

E-mail: masrianimahyuddin@wirabhaktimakassar.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this study is to provide empirical evidence that the grocery store business is very promising to be involved in in terms of the profit and loss calculation generated by not ruling out the weaknesses, advantages and obstacles faced, accompanied by proof of sales reports. This is based on the high level of small businesses spread across Tamalanrea Jaya Village, Tamalanrea District, Makassar City, South Sulawesi. This study uses a qualitative analysis approach. Previous research was conducted in Depok City, which has a much smaller population than Makassar City. The results of this study conclude that 1) grocery stores in Makassar City are included in the category of small businesses and are still traditional. 2) The profit of the grocery store is obtained from the reduction of total sales with the costs incurred to increase the stock of goods. 3) The bargaining system causes differences in profits even though the goods sold are the same goods. Further research should be on a wider area, more variables and forms of small and medium enterprises other than grocery stores.

Keywords: Accounting; Grocery Store, Profit/Loss; Sales; Small Business.

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan bukti empiris bahwa usaha toko kelontong sangat menjanjikan untuk digeluti dalam hal perhitungan laba rugi yang dihasilkan dengan tidak mengesampingkan kelemahan, kelebihan dan kendala yang dihadapi, disertai dengan bukti laporan penjualan. Hal ini didasarkan pada tingginya tingkat usaha kecil yang tersebar di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis kualitatif. Penelitian sebelumnya dilakukan di Kota Depok yang jumlah penduduknya jauh lebih kecil dibandingkan Kota Makassar. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa 1) toko kelontong di Kota Makassar termasuk dalam kategori usaha kecil dan masih bersifat tradisional. 2) Keuntungan toko kelontong diperoleh dari pengurangan total penjualan dengan biaya yang dikeluarkan untuk menambah stok barang. 3) Sistem tawar menawar menimbulkan perbedaan keuntungan walaupun barang yang dijual adalah barang yang sama. Penelitian lebih lanjut harus pada area yang lebih luas, lebih banyak variabel dan bentuk usaha kecil dan menengah selain toko kelontong.

Kata Kunci: Akuntansi, Laba / Rugi, Penjualan, Usaha Kecil, Toko Kelontong

PENDAHULUAN

Kota Makassar merupakan kota terbesar kelima di Indonesia dan terbesar di Kawasan Timur Indonesia memiliki luas wilayah 175,77 km² dengan penduduk 1.652.305 jiwa, sehingga kota ini sudah menjadi kota metropolitan. Sebagai kota metropolitan, kebutuhan sehari-hari akan sembako dan kebutuhan lainnya menjadi faktor penting. Meski toko modern berkembang dengan pesat ternyata tidak menghilangkan fungsi dari toko kelontong sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan para ibu rumah tangga.

Perusahaan kelontong atau toko kelontong merupakan bentuk usaha kecil yang independen, tidak terafiliasi dengan usaha menengah atau usaha besar, dapat berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, yang asetnya \leq Rp 200 juta di luar tanah dan bangunan, dimana omzet tahunannya \leq Rp 1 Milyar, dengan jumlah pekerja antar 5 sampai dengan 19 orang. Karena merupakan usaha kecil maka wajar jika mendapat perhatian lebih dari pemerintah. Hal ini disebabkan adanya pendapat ahli ekonomi bahwa sektor usaha kecil sebagai salah satu karakteristik keberhasilan dan pertumbuhan ekonomi yang telah banyak berperan dalam penciptaan kesempatan kerja, perluasan angkatan kerja bagi urbanisasi, dan menyediakan fleksibilitas kebutuhan serta inovasi dalam perekonomian secara keseluruhan. Akan tetapi usaha kecil tersebut mengalami masalah dalam pencapaian usahanya. Antara lain: (a) sebelum investasi: masalah permodalan dan kemudahan usaha, (b) pengenalan usaha: pemasaran, permodalan, dan hubungan usaha, (c) peningkatan usaha: pengadaan bahan dan barang, (d) 60% menggunakan teknologi tradisional, (e) 70% melakukan pemasaran langsung ke konsumen, (f) untuk memperoleh bantuan perbankan, dokumen yang harus disiapkan dipandang terlalu rumit. Salah satu masalah yang sering kali terabaikan oleh pelaku bisnis UKM yaitu mengenai pengelolaan keuangan yang mungkin tidak terlihat jelas, namun tanpa metode akuntansi yang efektif, usaha yang memiliki prospek untuk berhasil dapat menjadi bangkrut. Akuntansi merupakan indikator kunci kinerja usaha, informasi akuntansi berguna bagi pengambilan keputusan sehingga dapat meningkatkan pengelolaan perusahaan. Hal ini memungkinkan para pelaku UKM dapat mengidentifikasi dan memprediksi area permasalahan yang mungkin timbul, kemudian mengambil tindakan koreksi tepat waktu. Paling tidak, bukan hanya dapat menghitung untung ruginya, tetapi untuk dapat memahami makna untung atau rugi bagi usahanya (Dharma Tintri, dkk, 2007).

Permasalahan penelitian ini adalah bagaimana laba rugi usaha kecil khususnya toko kelontong dilihat dari kelemahan, keunggulan dan kendala yang dihadapi di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris bahwa usaha toko kelontong sangatlah menjanjikan untuk digeluti ditinjau dari perhitungan laba rugi yang dihasilkan dengan tidak mengesampingkan kelemahan, keunggulan dan kendala yang dihadapi dilengkapi dengan pembuktian laporan penjualan. Hal ini dilakukan didasarkan oleh tingginya tingkat usaha kecil yang tersebar di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan.

Penelitian ini dimulai dengan mengkaji teori yang berkaitan dengan laporan laba rugi untuk UKM, mengidentifikasi responden berdasarkan data SIUP yang diperoleh dari PTSP Kota Makassar dengan metode pengumpulan data dengan wawancara mendalam. Berdasarkan hasil wawancara maka dipilihlah satu (1) sampel yang akan dianalisis lebih lanjut terkait pelaporan laba rugi toko kelontong yang selama ini dilakukan. Dalam menganalisis pelaporan laba rugi ini, data terkait pendapatan, penjualan dan data beban serta pembelian dalam satu periode akuntansi harus diyakini bahwa memang ada dan valid.

LANDASAN TEORI

Menurut Firdaus A. Dunia (2013: 4), akuntansi adalah sistem informasi memberikan laporan kepada berbagai pemakai atau pembuat keputusan mengenai aktivitas bisnis dari suatu kesatuan ekonomi. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1 (Revisi 2013)

Laporan Keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan inilah yang menjadi bahan informasi bagi para pemakainya sebagai salah satu bahan dalam proses pengambilan keputusan. Disamping sebagai informasi, laporan keuangan juga sebagai pertanggungjawaban atau *accountability*. Sekaligus menggambarkan indikator kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Standar Akuntansi Keuangan menjelaskan bahwa tujuan laporan keuangan antara lain: (1) Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. (2) Laporan keuangan disusun memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu. (3) Laporan keuangan yang menunjukkan apa yang dilakukan manajemen atau pertanggungjawaban manajemen atas, sumber daya yang di percayakan kepadanya.

Menurut Masfufah (2018), laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi. L.M. Samryn (2012: 429), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya”. Sedangkan menurut Wild dan Subramanyam (2014: 25), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat”.

Tabel 1
Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

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

Sumber: (Leon, 2010: 4)

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

2008. Kriteria usaha kecil dan menengah menurut Undang Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 dapat dilihat pada Tabel 1.

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

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

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

1. Menghitung Penjualan Bersih.

Penjualan bersih = Penjualan kotor – Retur penjualan – Potongan penjualan.

2. Menghitung Pembelian Bersih.

Pembelian bersih = Pembelian + Biaya angkut pembelian – Retur pembelian – Potongan pembelian.

3. Rumus Menghitung Harga Pokok Penjualan.

HPP = Persediaan awal + Pembelian bersih - Persediaan akhir

HPP = Barang yang tersedia untuk dijual – Persediaan akhir

Beberapa penelitian terdahulu yang terkait tentang pelaporan laba rugi toko kelontong, antara lain:

1. Leon (2010) meneliti tentang perhitungan laba / rugi toko kelontong di Kota Depok. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa toko kelontong yang ada di Kota Depok merupakan toko untuk kalangan usaha kecil dan masih bersifat tradisional. Dimana dalam sistem penjualan dan sistem pembuktian penjualannya menggunakan pencatatan omset penjualan per hari, setoran giro per hari, rekening koran per bulan dan stok barang di gudang. Dalam hal ini mayoritas toko kelontong di Kota Depok belum memiliki laporan laba rugi dalam pencatatan akuntansinya, walaupun memiliki laporan laba rugi mayoritas toko kelontong menggunakan jasa konsultan.
2. Rachmawati, dkk. (2019) meneliti tentang analisis laporan keuangan usaha warung sembako Zainuddin. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa secara garis besar analisa kinerja keuangan usaha kecil dan menengah toko sembako atau warung sembako Zainudin

masih dikatakan belum baik, dikarenakan kebanyakan unsur-unsur dari analisa rasio masih menunjukkan angka-angka yang mengarah menuju perbaikan, untuk rasio likuiditas menunjukkan kalau sudah likuid, sedangkan untuk solvabilitas atau leverage, belum menunjukkan angka yang solvabel; untuk aktivitas sudah cukup aktif dan provitabilitas belum mendapatkan profit yang seharusnya dikarenakan usaha yang dilakukan termasuk usaha kecil dan masih dalam proses perkembangan, oleh sebab itu usaha yang dijalankan oleh para pedagang kecil dan menengah tersebut melakukan dengan penawaran secara tradisional yaitu dari mulut ke mulut dan menunggu pembeli datang.

3. Nugroho (2019) meneliti tentang analisis penerapan sistem informasi akuntansi dengan aplikasi “teman bisnis” pada UMKM (studi kasus di Toko Kelontong Pak Marlam). Hasil penelitiannya menyarankan agar toko kelontong melakukan pencatatan di setiap periode akuntansinya yang dapat dijadikan informasi keuangan mengenai perkembangan usahanya. Serta melakukan pencatatan persediaan sebagai upaya pengontrolan terhadap barang dagang yang masih tersedia maupun yang telah habis.

METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh toko kelontong yang berada di Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh toko kelontong yang berada di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Pada Gambar 1 dijelaskan penelitian untuk mempermudah pembacaan proses pengerjaan.

Teknik pengumpulan data

1. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan cara mengamati kegiatan yang dilaksanakan ataupun bukti dan catatan yang diperoleh, seperti transaksi penjualan, transaksi pembelian dan siklus akuntansi yang diterapkan pada objek penelitian.

2. Wawancara

Teknik ini dilakukan dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada pemilik toko kelontong mengenai keunggulan, kendala dan kelemahan perusahaan kelontong.

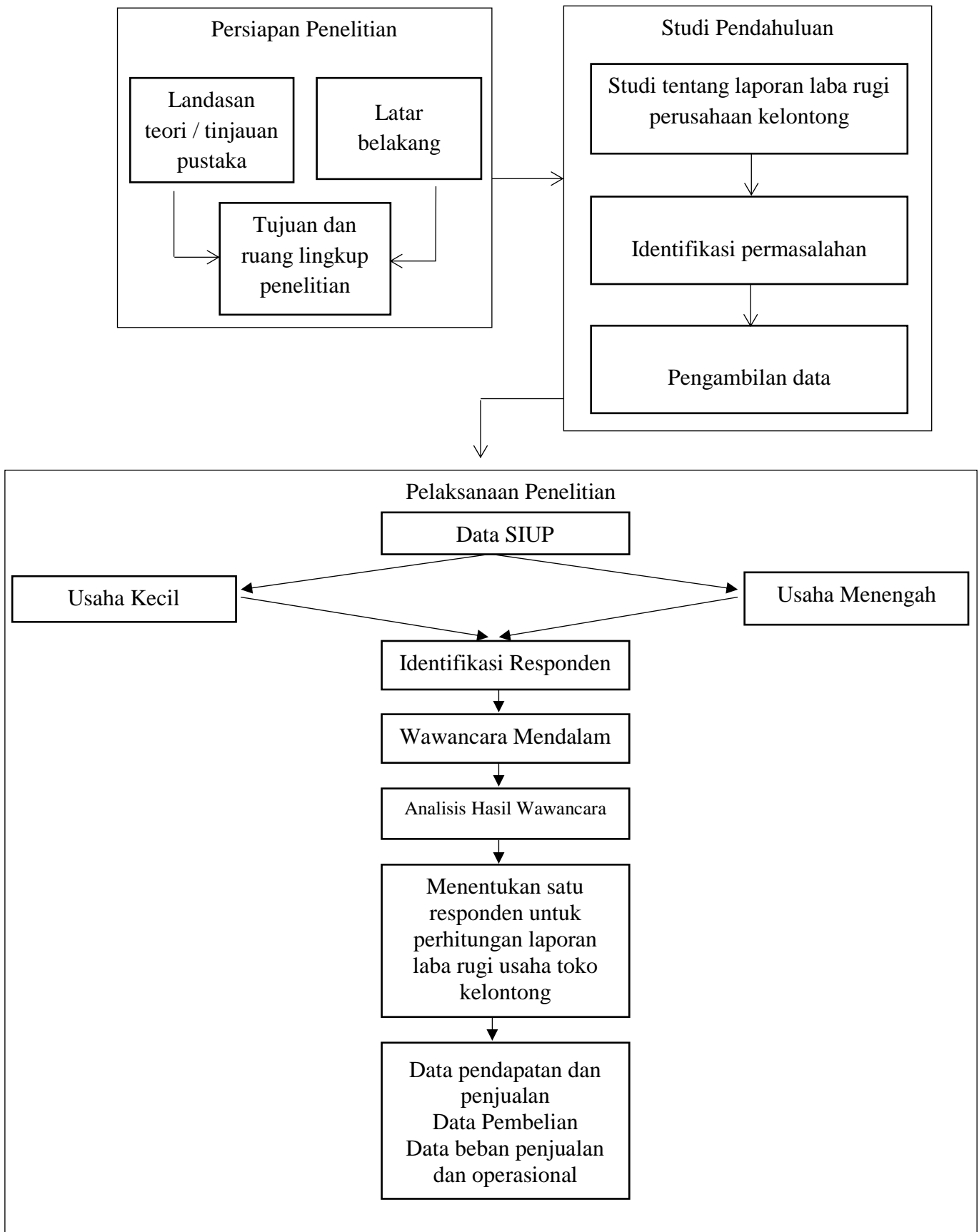
3. Dokumentasi

Teknik ini dilakukan dengan cara melihat dan mengumpulkan dokumen transaksi milik toko kelontong berupa bukti transaksi, baik pemasukan maupun pengeluaran.

Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Teknik ini dilakukan dengan cara merangkum, memilih hal-hal pokok, dan memfokuskan pada hal-hal penting. Catatan dan bukti transaksi yang telah direduksi memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah pengumpulan data selanjutnya dan proses pencarian bila diperlukan.



2. Penyajian Data

Teknik ini dilakukan dalam bentuk uraian singkat dan bagan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan dalam memahami situasi yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan Simpulan

Teknik ini dilakukan verifikasi karena kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan berubah bila ditemukan bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

PEMBAHASAN

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

Penjualan Toko Virgo keseluruhan terlihat dari persediaan barang di gudang yang dimiliki Toko Virgo. Penjualan persediaan barang Toko Virgo menggunakan harga jual. Acuan harga jual Toko Virgo adalah harga beli dari distributor (HPP). Selisih harga jual dan harga beli merupakan laba kotor yang diperoleh Toko Virgo. Untuk memperoleh laba bersih Toko Virgo mengurangi biaya untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan. Biaya-biaya tersebut adalah biaya operasional Toko Virgo. Biaya operasi suatu toko kelontong tersebut meliputi semua biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan dan administrasi toko seperti biaya sewa, biaya listrik dan biaya telepon.

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

Tabel 2
Akumulasi Penjualan Periode 1 Januari-31 Desember 2019

No	Bulan	Jumlah
1	Januari	Rp 29.178.500
2	Februari	Rp 28.383.000
3	Maret	Rp 50.762.000
4	April	Rp 67.649.000
5	Mei	Rp 78.997.000
6	Juni	Rp 68.296.000
7	Juli	Rp 76.752.000
8	Agustus	Rp 79.496.000

9	September	Rp 77.497.000
10	Oktober	Rp 75.139.000
11	November	Rp 70.576.000
12	Desember	Rp 73.024.500
Jumlah		Rp 775.750.000

Toko Virgo
Laporan Laba Rugi
Per 31 Desember 2019

Penjualan	Rp 775.750.000	
Total Penjualan		Rp 775.750.000
Harga Pokok Penjualan		
Persediaan barang dagang, 1 Januari	Rp 65.235.000	
Pembelian	<u>Rp 389.543.000</u> +	
Harga pokok barang tersedia untuk dijual	Rp 454.778.000	
Persediaan barang dagang, 31 Desember	<u>Rp 60.295.000</u> -	
Harga pokok penjualan		Rp 394.483.000 -
Laba Kotor		<u>Rp 381.267.000</u>
Biaya Operasi		
Biaya gaji karyawan dan THR	Rp 26.000.000	
Biaya telepon	Rp 2.400.000	
Biaya bensin dan parkir	<u>Rp 3.000.000</u> +	
Total Biaya Operasi		<u>Rp 31.400.000</u> -
Laba Bersih Sebelum Pajak		Rp 349.867.000
PPH Pajak Terutang		<u>Rp 48.981.380</u> -
Laba Bersih Setelah Pajak		Rp 300.885.620

Nilai penjualan Toko Virgo per 31 Desember 2019 sebesar Rp 775.750.000 diperoleh dari akumulasi transaksi penjualan periode 1 Januari-31 Desember 2019. Harga pokok penjualan Toko Virgo per 31 Desember sebesar Rp 394.483.000 diperoleh dari persediaan barang dagang per 1 Januari ditambah pembelian selama tahun berjalan dan dikurangi dengan persediaan barang dagang per 31 Desember 2019. Nilai laba kotor sebesar Rp 381.267.000 diperoleh dari total penjualan selama tahun berjalan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Nilai laba bersih sebesar Rp 300.885.620 diperoleh dari nilai laba kotor dikurangi dengan biaya operasi tahun berjalan dan pajak terutang.

Cara Pembuktian Pelaporan Penjualan

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

Dalam membuktikan pelaporan penjualan, Toko Virgo mengacu pada data: (1) Pencatatan omset penjualan per hari. (2) Rekening koran perbulan. (3) Stok barang di toko per hari. Dengan mengacu pada ketiga jenis data tersebut, hasil penjualan Toko Virgo dicocokkan dengan masing-masing data. Apabila dari hasil pencocokan terdapat perbedaan nilai, maka perusahaan melakukan perhitungan ulang. Hal ini dikarenakan beda nilai penjualan mengindikasikan terjadinya kesalahan pelaporan penjualan yang dapat berujung pada tidak diketahuinya apakah Toko Virgo mengalami untung atau rugi. Hasil pembuktian pelaporan penjualan Toko Virgo digunakan oleh peneliti untuk menyusun laporan laba rugi. Dilihat dari siklus akuntansi, Toko Virgo belum menerapkan siklus akuntansi sebagaimana seharusnya. Toko Virgo hanya melakukan transaksi penjualan secara tunai dan tidak dilengkapi dengan bukti penjualan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Penjualan Toko Virgo keseluruhan terlihat dari persediaan barang di gudang yang dimiliki Toko Virgo. Penjualan persediaan barang Toko Virgo menggunakan harga jual. Acuan harga jual Toko Virgo adalah harga beli dari distributor (HPP). Selisih harga jual dan harga beli merupakan laba kotor yang diperoleh Toko Virgo. Untuk memperoleh laba bersih Toko Virgo mengurangi biaya untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan. Biaya-biaya tersebut adalah biaya operasional Toko Virgo. Biaya operasi suatu perusahaan kelontong tersebut meliputi semua biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan dan administrasi toko seperti biaya sewa, biaya listrik dan biaya telepon. Toko Virgo dalam proses usahanya memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang dagangan kepada konsumen yang disebut pendapatan penjualan atau penjualan bersih (*net sales*). Dalam proses penjualan barang dagangan Toko Virgo melakukan penjualan secara tunai, tidak melakukan penjualan secara kredit. Nilai penjualan Toko Virgo per 31 Desember 2019 sebesar Rp 775.750.000 diperoleh dari akumulasi transaksi penjualan periode 1 Januari-31 Desember 2019. Harga pokok penjualan Toko Virgo per 31 Desember sebesar Rp 394.483.000 diperoleh dari persediaan barang dagang per 1 Januari ditambah pembelian selama tahun berjalan dan dikurangi dengan persediaan barang dagang per 31 Desember 2019. Nilai laba kotor sebesar Rp 381.267.000 diperoleh dari total penjualan selama tahun berjalan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Nilai laba bersih sebesar Rp 300.885.620 diperoleh dari nilai laba kotor dikurangi dengan biaya operasi tahun berjalan dan pajak terutang.

Saran

1. Peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian pada bentuk usaha kecil maupun menengah selain toko kelontong. Dimana perusahaan tersebut dalam sistem penjualannya masih bersifat tradisional. Peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian pada wilayah yang lebih luas, dan menambahkan beberapa variabel lain seperti letak perusahaan dalam perhitungan laba/rugi toko kelontong.
2. Sebaiknya toko kelontong yang ada di Kota Makassar, khususnya Kecamatan Tamalanrea, Kelurahan Tamalanrea Jaya dalam sistem penjualan dan pembeliannya melakukan pencatatan akuntansi, dan mengeluarkan bukti transaksi seperti nota atau bon dalam setiap

penjualannya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pemilik toko kelontong dapat mengetahui laba yang diperoleh selama proses penjualannya, dan agar pemilik perusahaan kelontong dapat menyusun laporan laba ruginya sendiri tanpa menggunakan jasa konsultan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ediraras, Dharma T. 2010. “Akuntansi dan Kinerja UKM”. Jurnal Ekonomi Bisnis No. 2. Volume 15. Agustus.
- Firdaus A. Dunia. 2013. “Pengantar Akuntansi” Edisi keempat. Penerbit: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- H Masfufah. 2018. <http://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/1885/2/BAB%20II%20.pdf>
- Leon, Mishelei. 2010. “Perhitungan Laba/Rugi Toko Kelontong di Kota Depok”. Fakultas Ekonomi. Universitas Krisnadwipayana.
- Nugroho, Heribertus. S.S. 2019. “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dengan Aplikasi “Teman Bisnis” pada UMKM (Studi Kasus di Toko Kelontong “Pak Marlam”)”. Program Studi Akuntansi. Jurusan Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Sanata Dharma. D.I. Yogyakarta.
- Rachmawati, dkk. 2019. “Analisis Laporan Keuangan Usaha Warung Sembako “Zainuddin”. Jurnal Profit Volume 6 No.1. Universitas PGRI Palembang.
- <http://ciptakarya.pu.go.id/profil/profil/timur/sulsel/makassar.pdf> akses tanggal 24 Oktober 2020 pukul 10.26 WITA.
- https://sulselprov.go.id/pages/info_lain/22diakses tanggal 24 Oktober 2020 pukul 10.48 WITA.
- <https://ilmupengetahuanumum.com/10-kota-terbesar-di-indonesia-menurut-jumlah-penduduknya/> tanggal 24 Oktober 2020 pukul 17.12 WITA.