

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Subjek Penelitian**

##### **1. Gambaran Singkat Perusahaan**

CV. Bima Sakti Computer merupakan perusahaan dagang yang didirikan oleh Bapak Taufik Hidayat dan Bapak Florensus Ade Prasetyo pada tahun 2011, awalnya perusahaan tersebut berdiri hanya satu toko yang bernama Bima Sakti Computer pada tahun 2011 yang berlokasi di Lt. dasar blok A-64 Hi-Tech Mall Surabaya seiring berjalannya waktu perusahaan tersebut mengalami kemajuan dan perkembangan. Perusahaan dapat mendirikan empat toko cabang yang berlokasi di Hi-Tech Mall Surabaya. Hal ini, dikarenakan pelayanannya sangat bagus dan barang yang berkualitas. Perusahaan ini, bergerak di bidang retail IT yang memasarkan berbagai merek laptop maupun notebook yang telah menjadi kebutuhan masyarakat. Dari tahun 2011 hingga saat ini tahun 2016 perusahaan memfokuskan usahanya pada perdagangan laptop atau notebook. Untuk mempertahankan usahanya CV.Bima Sakti Computer mempunyai strategi khusus salah satunya memberikan tambahan pelayanan untuk pelanggan yang kesulitan dalam mengarsikan laptop atau notebook yang sudah dibeli.

## 2. Visi dan Misi CV. Bima Sakti Computer

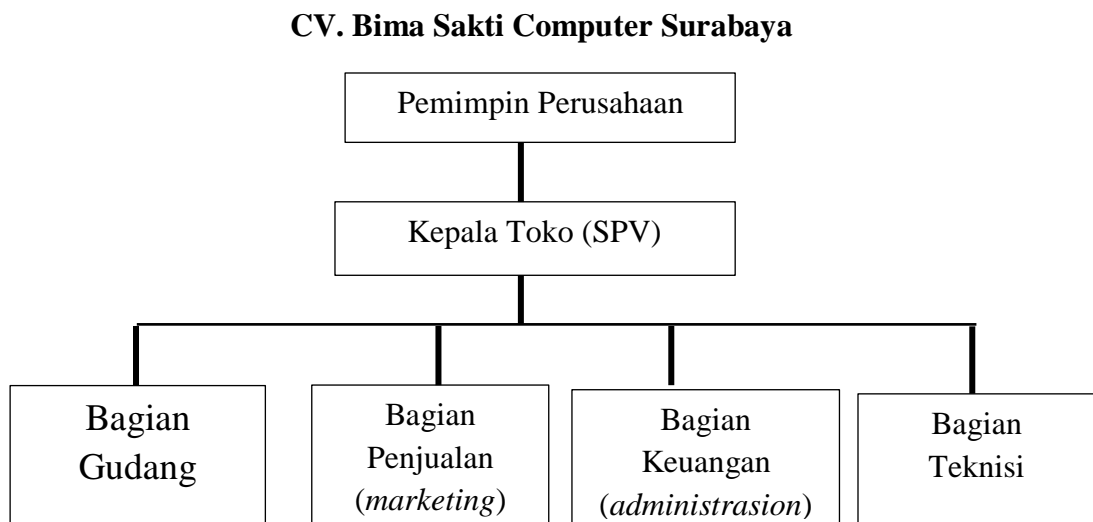
### a. Visi Perusahaan

Visi CV. Bima Sakti Computer yaitu dengan memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan berbagai inovasi yang efektif dan efisien, melakukan perbaikan mutu pelayanan terus menerus untuk pemasaran produk yang akan dijual, serta memberikan pelayanan kepada pelanggan.

### b. Misi Perusahaan

Misi CV. Bima Sakti Computer adalah menjadi perusahaan nomor satu, menjalin kerjasama yang baik dengan *supplier*, meningkatkan mutu pelayanan terhadap pelanggan, mengembangkan SDM yang memiliki komitmen dan berkualitas, meningkatkan kesejahteraan para karyawannya.

## 3. Stuktur Organisasi CV. Bima Sakti Computer



Gambar 4.1

(Sumber: CV. Bima Sakti Computer)

Deskripsi kinerja:

a. Pimpinan Perusahaan

Pimpinan perusahaan merupakan pemilik perusahaan yang mempunyai wewenang penuh untuk merencanakan semua kegiatan yang akan dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditentukan yaitu dengan :

1. Mengambil keputusan dan kebijakan-kebijakan pada perusahaan;
2. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan kepada kepala toko (SPV) serta;
3. Menyetujui anggaran yang akan dikeluarkan perusahaan.

b. Kepala Toko (SPV)

Kepala toko (SPV) adalah bagian yang ditugaskan untuk memimpin toko agar selalu mencapai hasil atau target yang telah ditentukan oleh pemilik perusahaan. Tugas kepala toko (SPV):

1. Memonitoring penataan barang (*display* toko);
2. Mengawasi pelaksanaan penjualan;
3. Menghandel semua permasalahan yang ada di toko;
4. Menyampaikan pemberitahuan dari pemimpin perusahaan

c. Bagian Gudang

Gudang adalah suatu tempat yang digunakan untuk menyimpan persediaan barang yang akan dijual kepada pelanggan. Bagian gudang mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Memeriksa barang yang datang;
2. Mengecek perlengkapan, jumlah, dan kondisi barang yang akan dikirim maupun yang tekag diterima serta;

3. Menjaga kebersihan dan keutuhan barang yang ada di gudang

d. Bagian Penjualan (*marketing*)

Bagian penjualan mempunyai peran penting untuk menentukan kemajuan perusahaan, sebab bagian penjualan berfungsi untuk memberikan pemasukan kepada perusahaan atau sebagai ujung tombak suatu perusahaan dagang. Semakin besar pemasukan, maka semakin berkembanglah suatu perusahaan. Bagian penjualan mempunyai wewenang dan tanggung jawab yang telah ditentukan yaitu:

1. Membuat strategi pemasaran agar menarik pelanggan;
2. Memasarkan barang yang tersedia dijual;
3. Memperkenalkan produk yang tersedia dijual kepada pelanggan yang membutuhkan laptop atau notebook;
4. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

e. Bagian Keuangan (*administrasion*)

Bagian keuangan yaitu bagian dimana segala macam administrasi pembuatan nota, surat jalan, dan laporan keuangan akan disusun oleh bagian keuangan perusahaan. Di setiap toko CV. Bima Sakti Computer mempunyai tugas yang berbeda satu dengan yang lain. Secara keseluruhan bagian keuangan perusahaan mempunyai tugas:

1. Membuat laporan keuangan (laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan neraca);
2. Membuat laporan penjualan;
3. Membuat nota setiap terjadinya transaksi penjualan.

f. Bagian Teknisi

Teknisi adalah bagian dimana yang sangat dibutuhkan pada saat pengaktifasian windows maupun penginstalan windows ori. Pada setiap toko cabang mempunyai satu teknisi yang mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Membantu pengoperasionalan laptop ataupun notebook;
2. Membantu pengecekan laptop apabila ada yang bermasalah;
3. Menyervis laptop atau notebook;
4. Memberikan jasa pelayanan laptop ataupun notebook yang masih bergaransi untuk dikirim ke servis center apabila pelanggan mengalami kesulitan dalam mengoperasikan laptopnya.

**B. Deskripsi Hasil Penelitian**

Berikut deskripsi hasil penelitian akuntansi yang ada pada CV. Bima Sakti Computer:

1. Mekanisme Penetapan Harga Pokok Penjualan

CV. Bima Sakti Computer suatu perusahaan yang memiliki ruang lingkup operasional pada bidang perdagangan. Pembelian barang yang dipesankan langsung oleh pemilik perusahaan karena pemilik perusahaan mempunyai hubungan baik dengan *supplier*. Selain itu, pemilik perusahaan yang setiap harinya mengunjungi toko-toko cabang sehingga pemilik mengerti barang apa saja yang sedang rame dipasaran. Pemesanan yang dilakukan pemilik perusahaan biasanya dilakukan setiap bulan dua kali atau menunggu persediaan barang yang mulai menipis di gudang. Ketika pemilik memesan barang biasanya dengan kapasitas yang mulai dari 10 koli hingga 24 koli dalam sekali pengiriman. Pada waktu

pengecekan barang, bagian gudang dibantu dengan bagian penjualan. Hal ini, dikarenakan gudang yang satu lokasi dengan salah satu toko cabang. Dalam menetapkan harga pokok penjualan pemilik perusahaan hanya memakai harga faktur. Mengenai dengan biaya-biaya yang terkait (biaya ekspedisi, retur pembelian, potongan pembelian) dengan perolehan barang sampai dengan barang tersebut siap untuk dijual oleh perusahaan belum dimasukkan dalam penetapan harga pokok penjualan. Biaya-biaya tersebut diletakkan pada biaya –biaya lain-lain.

## 2. Pengakuan Pendapatan

CV. Bima Sakti Computer seperti perusahaan komersial lainnya memperoleh pendapatan dari hasil penjualan. Pendapatan terbesar bersumber dari penjualan laptop maupun notebook. Laptop ataupun notebook akan ditawarkan kepada pelanggan dengan menanyakan kebutuhan pelanggan dalam penggunaan laptop, brand atau merek yang diinginkan pelanggan, serta anggaran yang dimiliki oleh pelanggan. Penjualan laptop yang diakui sebagai pendapatan perusahaan akan dimasukkan kedalam rekening pendapatan penjualan. Perusahaan dalam penjualan laptop ataupun notebook dengan sistem tunai kepada pelanggan maupun antar toko. Pengakuan pendapatan sehubungan dengan transaksi penjualan laptop maupun notebook merupakan metode pengakuan pendapatan dengan berdasarkan pada jumlah laptop maupun notebook yang sudah terjual. Dalam pengakuan pendapatan perusahaan menggunakan metode *cash basis* yang berarti pendapatan diakui setelah

pelanggan sudah melakukan pembayaran tunai maupun transfer. Dalam metode pencatatan pada saat terjadinya penjualan yaitu :

Kas	xxx	
Pendapatan		xxx
Harga Pokok Penjualan	xxx	
Persediaan		xxx

### 3. Penyajian Laporan Laba Rugi

Penyajian laporan keuangan sangat diperlukan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan internal perusahaan, maka pada setiap akhir periode yaitu 31 Desember perusahaan membuat laporan laba rugi dengan tujuan dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja masa lalu perusahaan, memberikan dasar untuk mengembangkan usaha untuk kedepannya serta membantu untuk menilai resiko ketidakpastian pencapaian tahun yang akan datang. Penyajian laporan laba rugi yang disusun oleh bagian keuangan perusahaan hanya menggunakan perhitungan manual dan menggunakan bantuan microsoft excel saja. Adapun bentuk laporan laba rugi CV. Bima Sakti Computer periode dua tahun terakhir :

Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi Perusahaan

CV. BIMA SAKTI COMPUTER LAPORAN LABA RUGI Periode 31 DESEMBER 2014			
<b>Pendapatan :</b>			
Penjualan			Rp 16,807,560,000
<b>Dikurangi :</b>			
	Potongan Penjualan		Rp (42,500,000)
	Retur Penjualan		Rp (240,000,000)
<b>Penjualan Bersih</b>			<b>Rp 16,525,060,000</b>
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Barang Awal		Rp 645,000,000	
Pembelian		Rp 13,850,300,000	
Dikurangi :	Persediaan Akhir	Rp (230,000,000)	
Harga Pokok Penjualan			Rp (14,265,300,000)
<b>Laba Kotor</b>			<b>Rp 2,259,760,000</b>
<b>Dikurangi Beban Usaha:</b>			
	Beban Sewa	Rp (173,000,000)	
	Beban Perlengkapan Toko	Rp (12,116,000)	
	Beban Telepon dan Listrik	Rp (20,982,000)	
	Beban Penyusutan Peralatan	Rp (6,000,000)	
	Beban Iklan	Rp (15,720,000)	
	Beban Angkut Penjualan	Rp (5,000,000)	
	Beban Gaji Karyawan	Rp (901,700,000)	
<b>Jumlah Beban Usaha</b>			<b>Rp (1,134,518,000)</b>
<b>Pendapatan dan Beban Lain-lain :</b>			
Pendapatan Bunga			Rp 900,000
<b>Dikurangi Beban Lain-lain:</b>			
	Potongan Pembelian		Rp (54,000,000)
	Retur Pembelian		Rp (350,000,000)
	Biaya Ekspedisi		Rp (30,000,000)
	Beban Lain-lain		Rp (15,000,000)
<b>Laba Bersih</b>			<b>Rp 677,142,000</b>

Surabaya, 31 Desember 2014


  
 CV. BIMA SAKTI COMPUTER  
 Hi-Tech Computer & Network  
 Jl. ... No. ... Surabaya

Riris Widya

(Sumber:CV.Bima Sakti Computer)



Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi Perusahaan

<b>CV. BIMA SAKTI COMPUTER</b>			
<b>LAPORAN LABA RUGI</b>			
<b>Periode 31 DESEMBER 2015</b>			
<b>Pendapatan :</b>			
Penjualan			Rp 18.044.496.000
Dikurangi :	Potongan Penjualan		Rp (43.000.000)
	Retur Penjualan		Rp (190.000.000)
<b>Penjualan Bersih</b>			<b>Rp 17.811.496.000</b>
Harga Pokok Penjualan		Rp 540.560.000	
Persediaan Barang Awal		Rp 14.902.450.000	
Pembelian		Rp (210.900.000)	
Dikurangi :	Persediaan Akhir		Rp (15.232.110.000)
Harga Pokok Penjualan			Rp 2.579.386.000
Laba Kotor			
Dikurangi Beban Usaha:	Beban Sewa	Rp (177.000.000)	
	Beban Perlengkapan Toko	Rp (12.116.000)	
	Beban Telepon dan Listrik	Rp (19.850.000)	
	Beban Penyusutan Perakatan	Rp (6.000.000)	
	Beban Iklan	Rp (15.240.000)	
	Beban Angkut Penjualan	Rp (4.500.000)	
	Beban Gaji Karyawan	Rp (895.670.000)	
<b>Jumlah Beban Usaha</b>			<b>Rp (1.130.376.000)</b>
<b>Pendapatan dan Beban Lain-lain :</b>			<b>Rp 1.500.000</b>
Pendapatan Bunga			Rp (58.857.000)
Dikurangi Beban Lain-lain:	Potongan Pembelian		Rp (375.000.000)
	Retur Pembelian		Rp (35.000.000)
	Biaya Ekspedisi		Rp (12.786.000)
	Beban Lain-lain		Rp 968.867.000
<b>Laba Bersih</b>			

Surabaya, 31 Desember 2015

Riris Widya

(Sumber:CV.Bima Sakti Computer)

### C. Pembahasan

Berdasarkan deskripsi hasil laporan keuangan perusahaan yang sudah ada, selanjutnya akan memulai pembahasan sebagai berikut:

#### 1. Penetapan Harga Pokok Penjualan

Menurut SAK ETAP.11.15(2013:ETAP.41) metode penilaian barang mempunyai dua rumusan yaitu MPKP dan rata-rata. Perusahaan telah menggunakan metode rata-rata untuk menetapkan nilai persediaan barang agar mempermudah untuk mengendalikan persediaan barang yang dengan merek dan spesifikasi yang sama tetapi dengan harga yang berbeda. Penetapan harga pokok penjualan perusahaan menggunakan harga faktur sebagai penetapan harga pokok penjualan tanpa memperhitungkan biaya apapun yang mempengaruhinya berikut penetapan harga pokok penjualan menurut perusahaan dilihat dari laporan laba rugi perusahaan pada periode 31 Desember 2014:

Harga Pokok Penjualan:

Persediaan barang awal	Rp 645.000.000
Pembelian	Rp 13.850.300.000
Dikurangi : Persediaan Akhir	<u>Rp (230.000.000)</u>
Harga Pokok Penjualan	<u><u>Rp 14.265.300.000</u></u>

Penetapan harga pokok yang diterapkan oleh perusahaan tidak sesuai dengan SAK ETAP 11.5 yang berlaku dalam perhitungan pembelian bersih perusahaan tidak menambahkan biaya-biaya yang mempengaruhinya. Berikut perhitungan menurut SAK ETAP 11.5 :

Harga Pokok Penjualan:

Persediaan barang awal	Rp	645.000.000
Pembelian	Rp	13.850.300.000
Biaya Ekspedisi	Rp	30.000.000
Dikurangi :		
Retur Pembelian	Rp	(350.000.000)
Potongan Pembelian	Rp.	(54.000.000)
Persediaan Akhir	<u>Rp</u>	<u>(230.000.000)</u>
Harga Pokok Penjualan	<u>Rp</u>	<u>13.891.300.000</u>

Perhitungan penetapan harga pokok yang ditetapkan oleh perusahaan sejumlah Rp. 14.265.300.000 dan jika menggunakan perhitungan yang sesuai SAK ETAP yang berlaku sejumlah Rp.13.891.300.000, selisih tersebut seharusnya membantu bagian penjualan dalam pesaingan harga agar harga yang ditawarkan kepada pelanggan tidak terlalu tinggi. Jika perusahaan penetapan harga pokok penjualan menggunakan harga faktur maka harga pokok penjualan yang ditetapkan terlalu tinggi sehingga perusahaan sulit bersaing dalam masalah harga, apabila perusahaan menggunakan perhitungan SAK ETAP penetapan harga pokok penjualan akan rendah sehingga memudahkan perusahaan bersaing dengan perusahaan lainnya.

## 2. Pengakuan Pendapatan

Perusahaan telah menggunakan *cash basis* sebagai metode pengakuan pendapatan, tetapi untuk penjualan antar toko perusahaan hanya menerima surat *delivery order* (DO) dari toko yang akan

mengambil laptop atau notebook. Perusahaan tidak mengeluarkan faktur untuk penjualan antar toko yang melakukan pengambilan barang namun sudah diakui sebagai pendapatan dimana akan dibayar dua hari setelah barang tersebut dikeluarkan. Sehingga sering terjadi nilai persediaan barang yang ada digudang tidak sesuai dengan nilai persediaan yang ada. Seharusnya perusahaan menggunakan metode *accrual basis* yang dimana pendapatan yang diakui setelah barang itu dikeluarkan. Contoh metode pencatatan yang seharusnya diterapkan pada perusahaan sebagai berikut :

a. Jika terjadi transaksi secara tunai

a 1. Kas	xxx
Penjualan Laptop	xxx
a 2. Harga Pokok Penjualan	xxx
PersediaanBarang	xxx

b. Jika ada pengambilan antar toko

b 1. Piutang Usaha	xxx
Penjualan Laptop	xxx
b 2. Harga Pokok Penjualan	xxx
Persediaan Barang	xxx

c. Jika dilakukan pelunasan

Kas	xxx
Piutang Usaha	xxx

Dengan metode pencatatan yang demikian dapat memudahkan perhitungan nilai persediaan barang yang sudah diakui sebagai pendapatan.

### 3. Penyajian laporan laba rugi

Dalam penyajian laporan laba rugi perusahaan mempunyai perhitungan sendiri. Jika diteliti penyusunan laporan keuangan perusahaan belum menggunakan standar akuntansi yang berlaku. Hal ini dikarenakan dalam perhitungan pembelian bersih perusahaan tidak memasukan biaya-biaya yang mempengaruhinya. Untuk penyajian laporan laba rugi perusahaan menggunakan perhitungan secara manual dan hanya menggunakan bantuan microsoft excel. Adapun kesalahan terhadap akun beban yang dimasukkan pada laporan laba-rugi perusahaan yang seharusnya diakui sebagai pendapatan dan tidak mengurangi kas tetapi disajikan sebagai beban. Sehingga laba yang disajikan oleh perusahaan lebih sedikit dengan perhitungan yang diolah peneliti dan hasil perhitungannya dengan SAK ETAP yang berlaku. Hasil perhitungan perusahaan laba bersih yang diperoleh Rp.677.124.000 sedangkan perhitungan dengan menggunakan SAK ETAP yang berlaku sejumlah Rp 1.485.142.000 dari perhitungan tersebut mempunyai selisih laba bersih yang jauh berbeda dimana beban yang diakui oleh perusahaan tidak mengurangi pendapatan maupun kas disajikan dalam laporan laba rugi sebagai beban dan mengurangi pendapatan ataupun kas. Jika yang diakui sebagai beban dimasukkan kedalam pendapatan maka selisih hanya ada

pada harga pokok penjualan. Dimana perhitungan harga pokok penjualan sesuai perhitungan perusahaan pada periode 31 Desember 2014 sejumlah Rp 14.265.300.000, sedangkan harga pokok penjualan menurut SAK ETAP sejumlah Rp.13.891.300.000. Hal ini dikarenakan perusahaan dalam melakukan perhitungan penetapan harga pokok penjualan tidak menggunakan standart akuntansi yang berlaku. Akun yang seharusnya ditempatkan pada biaya perolehan barang atau pembelian namun oleh perusahaan akun tersebut diakui sebagai beban lain-lain.

#### **D. Proposisi**

Proposisi merupakan ungkapan atau pernyataan yang dapat dipercaya, tidak disangkal lagi atau telah teruji kebenarannya mengenai konsep atau construct yang menjelaskan atau memprediksi fenomena-fenomena. Berikut penjabaran proposisi dalam penelitian ini:

##### **1. Penetapan Harga Pokok Penjualan**

Dari hasil pembahasan sebelumnya dalam perhitungan harga pokok penjualan yang diterapkan oleh CV.Bima Sakti Computer Surabaya hanya menggunakan harga faktur. Dalam penetapan harga pokok penjualan seharusnya perusahaan menggunakan SAKETAP yang berlaku sebagai perhitungan untuk menetapkan harga pokok penjualan. Perhitungan yang sesuai dengan SAKETAP yang berlaku harga pokok penjualan akan jauh lebih rendah dan laba yang dihasilkan ada lebih tinggi dari pada hanya menggunakan harga faktur.

## 2. Pengakuan Pendapatan

Untuk pengakuan pendapatan perusahaan telah menggunakan metode *cash basis* sebagai metode pengakuan pendapatan. Yang dimana semua pendapatan diakui setelah uang telah diterima. Yang terjadi dilapangan penjualan antar toko perusahaan tidak mengeluarkan faktur akan tetapi sudah diakui sebagai pendapatan karena barang tersebut sudah terjual dan akan dilakukan penagihan setelah dua hari barang tersebut dikeluarkan dari gudang. Hal ini yang sering menyebabkan nilai persediaan barang yang tidak sesuai dengan jumlah barang yang ada digudang . Untuk metode pengakuan pendapatan sebaiknya menggunakan metode *accrual* karena dengan metode tersebut akan meminimalisir ketidakcocokan nilai persediaan barang dengan jumlah barang yang ada digudang.

## 3. Penyajian Laporan Laba Rugi

Pada saat penyajian laporan laba rugi perusahaan bagian administrasi perusahaan memasukkan biaya yang seharusnya dimasukkan kedalam biaya perolehan barang namun diletakkan pada pendapatan dan beban lain-lain hal ini yang menyebabkan harga pokok penjualan tinggi. Seharusnya penyajian laporan laba rugi yang disajikan oleh perusahaan disusun sesuai dengan SAK ETAP yang berlaku. Dengan memperhitungkan pembelian bersih dengan menambah biaya ekspedisi mengurangnya dengan retur dan potongan pembelian maka harga pokok penjualan akan cenderung lebih rendah. Pada laporan laba rugi yang disusun perusahaan banyak terjadi kesalahan mulai perhitungan pembelian

bersih, penyusunan laporan keuangan dan yang seharusnya pendapatan diakui sebagai beban oleh perusahaan. Seharusnya perusahaan dalam menyusun laporan laba rugi menggunakan standar akuntansi yang sudah berlaku.



Tabel 4.4 Laporan Laba Rugi Perusahaan

CV. BIMA SAKTI COMPUTER LAPORAN LABA RUGI Periode 31 DESEMBER 2014			
<b>Pendapatan :</b>			
Penjualan			Rp 16,807,560,000
Dikurangi :	Potongan Penjualan		Rp (42,500,000)
	Retur Penjualan		Rp (240,000,000)
<b>Penjualan Bersih</b>			<b>Rp 16,525,060,000</b>
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Barang Awal		Rp 645,000,000	
Pembelian		Rp 13,850,300,000	
Dikurangi :	Persediaan Akhir	Rp (230,000,000)	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			<b>Rp (14,265,300,000)</b>
<b>Laba Kotor</b>			<b>Rp 2,259,760,000</b>
Dikurangi Beban Usaha:	Beban Sewa	Rp (173,000,000)	
	Beban Perlengkapan Toko	Rp (12,116,000)	
	Beban Telepon dan Listrik	Rp (20,982,000)	
	Beban Penyusutan Perakatan	Rp (6,000,000)	
	Beban Iklan	Rp (15,720,000)	
	Beban Angkut Penjualan	Rp (5,000,000)	
	Beban Gaji Karyawan	Rp (901,700,000)	
<b>Jumlah Beban Usaha</b>			<b>Rp (1,134,518,000)</b>
<b>Pendapatan dan Beban Lain-lain :</b>			<b>Rp 900,000</b>
Pendapatan Bunga			Rp (54,000,000)
Dikurangi Beban Lain-lain:	Potongan Pembelian		Rp (350,000,000)
	Retur Pembelian		Rp (30,000,000)
	Biaya Ekspedisi		Rp (15,000,000)
	Beban Lain-lain		Rp 677,142,000
<b>Laba Bersih</b>			<b>Rp 677,142,000</b>

Surabaya, 31 Desember 2014


  
 CV. BIMA SAKTI COMPUTER  
 Jl. Tegal ...  
 ...

**Riris Widya**

(Sumber:CV.Bima Sakti Computer)

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi sesuai dengan standar SAKETAP yang berlaku

CV. BIMA SAKTI COMPUTER LAPORAN LABA RUGI Periode 31 DESEMBER 2014			
<b>Pendapatan :</b>			
Penjualan			Rp 16,807,560,000
<b>Dikurangi :</b>	Potongan Penjualan		Rp (42,500,000)
	Retur Penjualan		Rp (240,000,000)
<b>Penjualan Bersih</b>			<b>Rp 16,525,060,000</b>
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Barang Awal		Rp 645,000,000	
Pembelian		Rp 13,850,300,000	
Biaya Ekspedisi		Rp 30,000,000	
<b>Dikurangi :</b>	Retur Pembelian	Rp (350,000,000)	
	Potongan Pembelian	Rp (54,000,000)	
	Persediaan Barang Akhir	<u>Rp (230,000,000)</u>	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			<b>Rp (13,891,300,000)</b>
<b>Laba Kotor</b>			<b>Rp 2,633,760,000</b>
<b>Dikurangi Beban Usaha:</b>	Beban Sewa	Rp (173,000,000)	
	Beban Perlengkapan Toko	Rp (12,116,000)	
	Beban Telepon dan Listrik	Rp (20,982,000)	
	Beban Penyusutan Peralatan	Rp (6,000,000)	
	Beban Iklan	Rp (15,720,000)	
	Beban Angkut Penjualan	Rp (5,000,000)	
	Beban Gaji Karyawan	<u>Rp (901,700,000)</u>	
<b>Jumlah Beban Usaha</b>			<b>Rp (1,134,518,000)</b>
<b>Pendapatan dan Beban Lain-lain :</b>			
Pendapatan Bunga			Rp 900,000
<b>Dikurangi Beban Lain-lain:</b>	Beban Lain-lain		<u>Rp (15,000,000)</u>
<b>Laba Bersih</b>			<b>Rp 1,485,142,000</b>

(Sumber:dikelola oleh peneliti menurut SAKETAP11.5)

Tabel 4.6 Laporan Laba Rugi Perusahaan

<b>CV. BIMA SAKTI COMPUTER</b>			
<b>LAPORAN LABA RUGI</b>			
<b>Periode 31 DESEMBER 2015</b>			
<b>Pendapatan :</b>			
<b>Penjualan</b>			<b>Rp 18.044.496.000</b>
<b>Dikurangi :</b>	<b>Potongan Penjualan</b>		<b>Rp (43.000.000)</b>
	<b>Retur Penjualan</b>		<b>Rp (190.000.000)</b>
<b>Penjualan Bersih</b>			<b>Rp 17.811.496.000</b>
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			
<b>Persediaan Barang Awal</b>		<b>Rp 540.560.000</b>	
<b>Pembelian</b>		<b>Rp 14.902.450.000</b>	
<b>Dikurangi :</b>	<b>Persediaan Akhir</b>	<b>Rp (210.900.000)</b>	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>			<b>Rp (15.232.110.000)</b>
<b>Laba Kotor</b>			<b>Rp 2.579.386.000</b>
<b>Dikurangi Beban Usaha:</b>	<b>Beban Sewa</b>	<b>Rp (177.000.000)</b>	
	<b>Beban Perlengkapan Toko</b>	<b>Rp (12.116.000)</b>	
	<b>Beban Telepon dan Listrik</b>	<b>Rp (19.850.000)</b>	
	<b>Beban Penyusutan Peralatan</b>	<b>Rp (6.000.000)</b>	
	<b>Beban Iklan</b>	<b>Rp (15.240.000)</b>	
	<b>Beban Angkut Penjualan</b>	<b>Rp (4.500.000)</b>	
	<b>Beban Gaji Karyawan</b>	<b>Rp (895.670.000)</b>	
<b>Jumlah Beban Usaha</b>			<b>Rp (1.130.376.000)</b>
<b>Pendapatan dan Beban Lain-lain :</b>			
<b>Pendapatan Bunga</b>			<b>Rp 1.500.000</b>
<b>Dikurangi Beban Lain-lain:</b>	<b>Potongan Pembelian</b>		<b>Rp (58.857.000)</b>
	<b>Retur Pembelian</b>		<b>Rp (375.000.000)</b>
	<b>Biaya Ekspedisi</b>		<b>Rp (35.000.000)</b>
	<b>Beban Lain-lain</b>		<b>Rp (12.786.000)</b>
<b>Laba Bersih</b>			<b>Rp 968.867.000</b>

Surabaya, 31 Desember 2015

Riris Widya

(Sumber:CV.Bima Sakti Computer)

Tabel 4.7 Laporan Laba Rugi sesuai dengan standar SAKETAP yang berlaku

CV. BIMA SAKTI COMPUTER LAPORAN LABA RUGI Periode 31 DESEMBER 2015			
Pendapatan :			
Penjualan			Rp 18,044,496,000
Dikurangi :	Potongan Penjualan		Rp (43,000,000)
	Retur Penjualan		Rp (190,000,000)
Penjualan Bersih			Rp 17,811,496,000
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Barang Awal		Rp 540,560,000	
Pembelian		Rp 14,902,450,000	
Biaya Ekspedisi		Rp 35,000,000	
Dikurangi :	Retur Pembelian	Rp (375,000,000)	
	Potongan Penjualan	Rp (58,857,000)	
	Persediaan Akhir	Rp (210,900,000)	
Harga Pokok Penjualan			Rp (14,833,253,000)
Laba Kotor			Rp 2,978,243,000
Dikurangi Beban Usaha:	Beban Sewa	Rp (177,000,000)	
	Beban Perlengkapan Toko	Rp (12,116,000)	
	Beban Telepon dan Listrik	Rp (19,850,000)	
	Beban Penyusutan Peralatan	Rp (6,000,000)	
	Beban Iklan	Rp (15,240,000)	
	Beban Angkut Penjualan	Rp (4,500,000)	
	Beban Gaji Karyawan	Rp (895,670,000)	
Jumlah Beban Usaha			Rp (1,130,376,000)
Pendapatan dan Beban Lain-lain :			
Pendapatan Bunga			Rp 1,500,000
Dikurangi Beban Lain-lain:			
Beban Lain-lain			Rp (12,786,000)
Laba Bersih			Rp 1,836,581,000

(Sumber:dikelola oleh peneliti menurut SAKETAP11.5)