

**ANALISIS PEMBELIAN DAN PENJUALAN DALAM
MENENTUKAN LABA KOTOR PADA
RESTORAN TAICHAN BANG GONDRONG**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

Oleh:

**MUHAMAD JANDAN
NIM : 2421801688**



**JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022**



JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PEMBELIAN DAN PENJUALAN DALAM
MENENTUKAN LABA KOTOR
PADA RESTORAN TAICHAN BANG GONDONG**

Oleh:

Nama : Muhamad Jandan
NIM : 2421801688
Jurusan : Akuntansi

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 19 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

Wahjunny Djamaa, SE., M.Sc., Ak

Menyetujui,
Ketua Jurusan Akuntansi

Israfil Munawarah, SE., M.Ak

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH.



JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PEMBELIAN DAN PENJUALAN DALAM MENENTUKAN
LABA KOTOR PADA RESTORAN TAICHAN BANG GONDONG**

Oleh:

Nama : MUHAMAD JANDAN
NIM : 2421801688
Program Studi : Akuntansi

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi Pada:

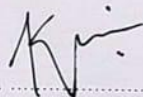
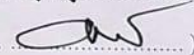
Hari : Jumaat
Tanggal : 19 Agustus 2022
Waktu : 14.20 – 15.40 Wib

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

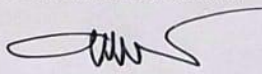
Tim Penguji Skripsi

Ketua : Krisna Sudjana, SE, MM, CPS, CT

Anggota : Israfil Munawarah, SE, M.Ak


.....

.....

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi


Israfil Munawarah, SE, M. Ak

iii

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MUHAMAD JANDAN

NIM : 2421801688

Jurusan : Akuntansi

Nomor KTP : 3201280708980005

Alamat : Kp. Pondok Bitung Rt 04/02 Desa Sukaharja, Kec. Cijeruk, Kab.
Bogor

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi yang berjudul Analisis Pembelian Dan Penjualan Dalam Menentukan Laba Kotor Di Taichan Bang Gondrong ini maerupakan hasil karya tullis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas royalty non-eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan, atau mengalihormatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lainnya bagi kepentingan akademis, baik dengan atau tanpa sepengetahuan penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menetrima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku, termasuk dicopot gelar kesarjanaannya apabila ketahui dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 19 Agustus 2022

MUHAMAD JANDAN

ABSTRAK

MUHAMAD JANDAN. NIM 2421801688. Analisis Pembelian Dan Penjualan Dalam Menentukan Laba Kotor Di Taichan Bang Gondrong.

Bagi sebuah perusahaan, pembelian bahan baku dan penjualan produk merupakan dua hal yang sangat penting dan menentukan agar pendapatan/laba yang dihasilkan dapat optimal. Pembelian bahan baku yang murah lebih cenderung mengakibatkan mutu produk yang kurang baik, sedangkan pembelian bahan baku yang mahal cenderung akan menaikkan harga jual yang mengakibatkan produk tidak laku dipasaran, demikian juga dengan penjualan, penjualan rendah mengakibatkan menurunnya pendapatan/laba, sedangkan penjualan yang tinggi mengakibatkan naiknya pendapatan/laba akan tetapi naik juga biaya komponen lainnya. Idealnya adalah produk yang dihasilkan dibeli dengan harga yang murah dengan mutu yang terjaga, maka perusahaan akan dapat meningkatkan penjualan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Pembelian dan Penjualan Pada Taichan Bang Gondrong dalam menentukan laba kotor. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Perolehan data yaitu data primer yang diperoleh peneliti secara langsung dilapangan. Data yang di diperoleh berupa data penjualan selama enam bulan, data pembelian selama enam bulan, dan data biaya operasional selama enam bulan.

Berdasarkan analisis hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada Taichan Bang Gondrong Bogor dapat ditarik kesimpulan bahwa pembelian bahan baku makanan maupun minuman masih belum bisa menekan di bawah 38% seperti pada bulan Desember, Januari, febuari, dan Maret pada bulan itu pembelian bahan baku makanan melebihi dari 38%, tetapi terdapat juga penurunan yang begitu besar pada bulan April dan Mei. Berbeda dengan pembelian bahan baku minuman yang mengalami kenaikan terus tetapi pada bulan Mei berhasil menurunkan walaupun masih diangka 24% tetapi sudah mulai bisa menurunkan. Setelah dianalisis kenaikan tersebut disebabkan oleh kenaikan harga bahan baku dipasaran sedangkan harga penjualan tidak bisa dirubah atau dinaikan harga jualnya. Penjualan pada Taichan Bang Gondrong masih mengalami naik turun, hal ini mengakibat naik turunnya laba kotor yang dihasilkan. Terdapat pada beberapa bulan walaupun penjualan mengalami peningkatan tetapi laba kotor yang dihasilkan justru malah mengalami penurunan. Dalam hal ini perusahaan masih belum bisa mengoptimalkan laba yang dihasilkan, dikarenakan biaya-biaya yang di keluarkan terkadang masih melebihi batas, seperti biaya pembelian bahan baku makanan dan minuman masih melebihi estimasi masih belum bisa menekan seusai kapasitas yang dibutuhkan. Biaya operasional yang dikeluarkan terkadang kurang efektif dalam meningkatkan penjualan, dengan begitu terjadilah peningkatan biaya operasional tetapi penjualan tidak mengalami peningkatan maka hal buruknya yang terjadi pada perusahaan yaitu menjadi menurunnya laba pada perusahaan tersebut, dalam kasus ini yaitu Taichan Bang Gondrong itu sendiri.

Kata Kunci : Pembelian, Penjualan, Laba Kotor

ABSTRACT

MUHAMMAD JANDAN. NIM 2421801688. *Analysis of Purchases and Sales in Determining Gross Profit at Taichan Bang Gondrong.*

For a company, the purchase of raw materials and the sale of products are two very important things and determine so that the revenue/profit generated can be optimal. The purchase of cheap raw materials is more likely to result in poor product quality, while the purchase of expensive raw materials tends to increase the selling price which results in the product not selling well in the market, as well as sales, low sales result in decreased income/profit, while high sales result in increase in income/profit but also increase in costs of other components. Ideally, the resulting product is purchased at a low price with maintained quality, then the company will be able to increase sales.

The purpose of this study was to determine and analyze the Purchase and Sales at Taichan Bang Gondrong in determining gross profit. This research is a qualitative descriptive study. Data acquisition is primary data obtained by researchers directly in the field. The data obtained in the form of sales data for six months, purchase data for six months, and operational cost data for six months.

*Based on the analysis of the results of research conducted by researchers at Taichan Bang Gondrong Bogor, it can be concluded that the purchase of raw materials for food and beverages still cannot be reduced below 38% as in December, January, February, and March in that month the purchase of food raw materials more than 38%, but there was also a very large decline in April and May. In contrast to the purchase of raw materials for beverages, which continued to increase, the May bada managed to reduce it even though it was still at 24%, but it has started to decrease. After being analyzed, the increase was caused by an increase in the price of raw materials in the market, while the selling price could not be changed or the selling price increased. Sales at Taichan Bang Gondrong are still experiencing ups and downs, this has resulted in fluctuations in the gross profit generated. There are several months, although sales have increased, the gross profit generated has decreased. In this case, the company is still not able to optimize the profit generated, because the costs incurred still exceed the limit, such as the cost of purchasing raw materials for food and beverages which still exceeds the estimate and still cannot suppress the required capacity. The operational costs incurred are less effective in increasing sales, thus increasing operational costs but sales do not increase, the bad thing that happens to the company is the decline in profits at the company, in this case **Taichan Bang Gondrong** itself.*

Keyword : Purchases, Sales, Gross Profit

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulishaturkan untuk jungjungan kita semua, Nabi Muhammad Shallallahu Alaihi Wasalam dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari akhirat nanti.

Penelitian dengan judul Analisis Pembelian Dan Penjualan Dalam Menentukan Laba Kotor Di Taichan Bang Gondrong ini disusun guna memenuhi persyarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Bogor. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat di era yang semakin berkembang ini makin banyak restoran atau tempat makan baru dan banyak juga yang bangkrut. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui mengenai untung atau ruginya sebuah perusahaan.

Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini adalah berkat dukungan, masukan, bimbingan dan saran dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan tulus hari penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak H. Nurdin Rifa'I, SE., MAP Selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan baik.
3. Bapak Israfil Munawarah, SE, M.Ak selaku ketua Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan prodi ini.
4. Ibu Wahjuni Djamaa, SE., M.Sc., Ak. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya jurusan akuntansi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah

dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.

6. Para Staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Istriku tercinta Ayu Azijah yang selalu mendukung dan bersama-sama dalam mengerjakan skripsi.
9. Kandar Maulana selaku mentor dalam pengerjaan skripsi.
10. Rekan Taichan Bang Bang Gondrong Bogor yang sudah membantu dalam pengerjaan penelitian.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, dimasa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 19 Agustus 2022

Penulis,

MUHAMMAD JANDAN

NIM : 24218011688

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I	PENDAHULUAN
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	7
1.3. Batasan Masalah	7
1.4. Rumusan Masalah	7
1.5. Tujuan Penelitian.....	7
1.6. Manfaat Penelitian.....	8
1.7. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA
2.1. Landasan Teori	10
2.1.1. Pembelian	10
2.1.2. Penjualan	12
2.1.4. Laba	16
2.2. Penelitian Terdahulu.....	19
2.3. Kerangka Pemikiran	22
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	23
3.2. Jenis Penelitian	24
3.3. Populasi dan Sampel.....	24
3.3.1. Populasi	24
3.3.2. Sampel	24
3.4. Teknik Pengumpulan Data	24
3.5. Definisi Operasional Variabel	25
3.6. Teknik Analisis Data	26
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
4.1. Hasil Penelitian.....	27
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan	27
4.1.2. Analisis Pembelian	31
4.1.3. Analisis Penjualan	52
4.1.4. Biaya Operasional	55

	4.1.5. Analisis Perhitungan Laba Kotor	60
	4.2. Pembahasan	71
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
	5.1. Simpulan.....	75
	5.2. Saran	75
	DAFTAR PUSTAKA	77
	LAMPIRAN.....	79

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Jumlah Rostoran/Rumah Makan di Jawa Barat.....	2
Tabel 1.2.	Jumlah Kunjungan Akomodasi Jawa Barat.....	3
Table 2.1.	Penelitian Terdahulu.....	19
Tabel 3.1.	Waktu Pelaksanaan Penelitian.....	23
Tabel 3.2.	Definisi Operasional Variabel.....	25
Tabel 4.1.	Pembelian Kebutuhan Makanan dan Minuman Desember 2021	32
Tabel 4.2.	Pembelian Kebutuhan Makanan dan Minuman Januari 2022.....	35
Tabel 4.3.	Pembelian Kebutuhan Makanan dan Minuman Febuari 2022	38
Tabel 4.4.	Pembelian Kebutuhan Makanan dan Minuman Maret 2022.....	42
Tabel 4.5.	Pembelian Kebutuhan Makanan dan Minuman April 2022.....	45
Tabel 4.6.	Pembelian Kebutuhan Makanan dan Minuman Mei 2022.....	48
Tabel 4.7.	Rekapan Penjualan Desember 2021	52
Tabel 4.8.	Rekapan Penjualan Januari 2022.....	53
Tabel 4.9.	Rekapan Penjualan Febuari 2022	53
Tabel 4.10.	Rekapan Penjualan Maret 2022.....	53
Tabel 4.11.	Rekapan Penjualan April 2022.....	54
Tabel 4.12.	Rekapan Penjualan Mei 2022.....	54
Tabel 4.13.	Biaya Operasional Desember 2021	56
Tabel 4.14.	Biaya Operasional Januari 2022.....	56
Tabel 4.15.	Biaya Operasional Febuari 2022	57
Tabel 4.16.	Biaya Operasional Maret 2022.....	57
Tabel 4.17.	Biaya Operasional April 2022.....	58
Tabel 4.18.	Biaya Operasional Mei 2022.....	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Sate Taichan Bang Gondrong.....	4
Gambar 1.2.	Daftar Menu Taichan Bang Gondrong Satuan	5
Gambar 1.3.	Daftar Menu Taichan Bang Gondrong Paketan	6
Gambar 2.1.	Kerangka Pemikiran	22
Gambar 4.1.	<i>Outlet</i> Taichan Bang Gondrong Bogor.....	28
Gambar 4.2.	Logo Taichan Bang Gondrong	29
Gambar 4.3.	Struktur Organisasi Taichan Bang Gondrong	30
Gambar 4.4.	Diagram Pembelian Selama Enam Bulan.....	52
Gambar 4.5.	Diagram Penjualan Selama Enam Bulan.....	55
Gambar 4.6.	Diagram BiayaOperasional Selama Enam Bulan.....	59
Gambar 4.7.	Diagaram Laba Kotor Selama Enam Bulan	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Penjualan <i>Dine In</i> , Gofood, Grab Food, Shopee Food, Packaging Desember 2021	79
Lampiran 2.	Penjualan <i>Dine In</i> , Gofood, Grab Food, Shopee Food, Packaging Januari 2022	83
Lampiran 3.	Penjualan <i>Dine In</i> , Gofood, Grab Food, Shopee Food, Packaging Febuari 2022	87
Lampiran 4.	Penjualan <i>Dine In</i> , Gofood, Grab Food, Shopee Food, Packaging Maret 2022	91
Lampiran 5.	Penjualan <i>Dine In</i> , Gofood, Grab Food, Shopee Food, Packaging April 2022	95
Lampiran 6.	Penjualan <i>Dine In</i> , Gofood, Grab Food, Shopee Food, Packaging Mei 2022	99
Lampiran 7.	Biaya operasional Desember 2021 sampai dengan Mei 2022.....	103
Lampiran 8.	Surat Keterangan Penelitian	104
Lampiran 9.	Lembar bimbingan.....	105
Lampiran 10.	Daftar Riwayat Hidup.....	106