

**ANALISIS *TREND* PENDAPATAN TOKO KERTAS
UD. SINAR SENTOSA SURABAYA
(Data Penjualan Kertas HVS Periode Bulan Juli 2017 – Bulan Juni 2018
)**

Ani Faujjiah, Titis Prihatin
STAI An Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo
Email: anifaujjiah99@gmail.com

Abstract : Analisis *trend* pendapatan merupakan suatu analisis yang digunakan untuk mengamati kecenderungan data pendapatan atau penghasilan dari suatu kegiatan perdagangan secara menyeluruh pada kurun waktu atau periode yang cukup panjang. Analisis *trend* tersebut dapat dipergunakan untuk meramalkan kondisi pada masa mendatang dan dapat di pergunakan untuk memprediksi data pada suatu waktu dalam kurun waktu tertentu. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana alut *trend* pendapatan toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya sehingga dapat diketahui tingkat pendapatan kertas dalam satu periode. Dan agar dapat memprediksi dan mengantisipasi keadaan toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya dimasa mendatang dengan mengambil keputusan yang tepat. Oleh karena itu penulis memilih judul “ Analisis *Trend* Pendapatan Toko Kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya (Data Penjualan Kertas HVS periode Bulan Juli 2017 – Bulan Juni 2018). Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, penulis memberikan saran untuk toko kertas UD. Sinar Sentosa, setelah mengetahui adanya *trend* pendapatan kertas HVS dapat diambil sebuah keputusan dimana pada momen – momen tertentu (*high season*) dapat diantisipasi dengan penambahan stok jumlah kertas HVS dari jumlah stok pada biasanya. selain untuk antisipasi ketika terjadi kelangkaan kertas HVS ketika bahan baku yang terbatas dan naiknya harga penjualan kertas. Dan untuk mengantisipasi kelangkaan kertas dan naiknya harga kertas, UD. Sinar Sentosa diharapkan dapat lebih lincah dalam mencari kertas HVS dengan mencari kertas HVS kualitas dibawah terbaik atau biasa dikatakan kertas grade ke 2 atau ke 3. Selain itu, para konsumen yang menyiasati naiknya kertas HVS lebih memilih mencari kertas dengan harga yang lebih terjangkau untuk menekan biaya produksi percetakan.

Kata kunci : Analisis *Trend* Pendapatan, Pendapatan

PENDAHULUAN

Pada tahun 2007 di Indonesia terdapat 79 pabrik kertas dengan kapasitas terpasang 10,36 juta ton kertas/tahun. Pabrik kertas sebagian besar berlokasi di Pulau Jawa (Jatim, Jabar, Banten dan Jateng), sebagian lainnya berlokasi di Pulau Sumatera (NAD, Sumut, Riau, Jambi, Sumsel dan Lampung) dan Pulau Kalimantan. Hampir semua jenis kertas sudah dapat diproduksi di dalam negeri seperti kertas koran, tulis cetak, kraft liner/medium, kertas kantong semen, kertas bungkus, kertas tisu, kertas sigaret, kertas berharga, dan lain-lain.

Produksi riil industri kertas Indonesia mencapai 11,5 juta ton pada tahun 2010. Volume ekspor kertas Indonesia pada tahun 2010 meningkat 7,6 persen menjadi 4,2 juta ton dibandingkan tahun sebelumnya yang mencapai 3,9 juta ton. Produk ekspor kertas tahun 2011 telah mencapai 4,5 juta ton kertas. Perkembangan industri kertas selama ini masih belum sepenuhnya diiringi dengan peningkatan efisiensi proses maupun efisiensi produk. Kenyataan di lapangan masih terlihat adanya penurunan kualitas lingkungan hidup. Adanya isu lingkungan dihadapi oleh pihak industri dengan menciptakan pertumbuhan industri kertas yang berkelanjutan dengan memanfaatkan daur ulang, serta memperhatikan dampak lingkungan akibat limbah dengan pengolahan limbah.¹

Keberadaannya tidak dapat diragukan lagi sebagai komoditas ekspor yang sangat menguntungkan. Selama tahun 1998 – 2005 volume ekspor industri *pulp* cenderung meningkat dengan laju 9,72%. Untuk industri kertas, belakangan ini konsumsi kertas dunia naik 2% - 3%. Pertumbuhan konsumsi ini diharapkan dapat dimanfaatkan pabrik *pulp* dan kertas Indonesia. Meningkatnya permintaan memaksa industri kertas menaikkan volume produksi. Hingga akhir 2005, volume produksi kertas meningkat 5,4%, dari 7,4 juta ton menjadi 7,8 juta ton. Dalam usaha untuk mengimbangi perkembangan industri dunia, perusahaan - perusahaan di Indonesia tumbuh menjadi perusahaan - perusahaan besar yang kegiatan operasionalnya semakin luas. Dalam pohon Industri *Pulp* dan Kertas yang dipublikasikan oleh Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, industri turunan kertas yang lebih condong ke industri produk kertas adalah penerbitan, percetakan, karton *box*, kemasandan *filter paper*. Adapun Badan Pusat Statistik memasukkan industri kertas dalam Kode

¹ Deny Septian, “*Jadi Andalan Ekspor, Ini Tantangan Industri Pulp dan Kertas*”, di akses dari <http://m.liputan6.com/bisnis.htm> , pada tanggal 19 Maret 2018 pukul 19.05.

Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) 17 yaitu Industri Kertas dan Barang dari Kertas.

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) atau pasar bebas ASEAN bisa menjadi peluang bagi industri produk kertas di Indonesia untuk meraih pasar yang lebih besar di kawasan Asia Tenggara. Fenomena *paperless* juga tidak akan berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan industri produk kertas di dunia maupun di Indonesia karena produk kertas tidak dapat dipisahkan dengan gaya kehidupan sehari – hari.

Berdasarkan data FAO (2013) total nilai ekspor Indonesia pada tahun 2011 untuk produk *pulp* sebesar 1.554 juta dollar, sedangkan untuk produk kertas sebesar 3.544 juta dollar. Hingga kini industri kertas nasional telah mengekspor hasil produksi ke 90 negara di dunia. Untuk menggapai cita – cita sebagai produsen *pulp* dan kertas terbesar kedua dunia, produsen terus meningkatkan kapasitas produksi guna mengejar tingkat efisiensi. Dengan kapasitas mesin *pulp* terpasang sebesar 7,9 juta ton per tahun, Indonesia menempati peringkat sembilan terbesar di dunia. Sementara dengan kapasitas mesin kertas terpasang sebesar 12,9 juta ton per tahun, Indonesia menempati peringkat ke enam dunia.

Salah satu anak perusahaan Sinar Mas Group telah menetapkan empat prioritas utama yang harus diselesaikan oleh kalangan industri kertas terkait kebijakan konservasi hutan. Empat prioritas utama tersebut untuk menghilangkan deforestasi, yaitu perizinan tumpang tindih, konflik masyarakat dan konflik lahan, manajemen lanskap dan pengakuan pasar. Penyusunan perencanaan pengelolaan untuk memastikan kelangsungan dari 2,6 juta hektar lahan yang merupakan tanggung jawab para pemasok. Apabila wilayah hutan Indonesia tidak dikelola secara bertanggung jawab maka lanskap hutan Indonesia akan terus beresiko tergradasi.²

Asia Pulp Paper meluncurkan laporan kemajuan satu tahun pelaksanaan kebijakan konservasi hutan (*forest conservation policy / FCP*) dengan mengajak LSM, pemerintah dan sektor bisnis untuk bekerjasama mengatasi isu deforestasi di Indonesia. *Asia Pulp Paper* juga telah mengumumkan penghentian pembukaan hutan alam secara permanen diseluruh rantai pasokannya melalui peluncuran kebijakan FCP. FCP yang meliputi area konsesi seluas 2,6 juta hektar, merupakan terobosan penting dalam usaha melindungi hutan alam. Dengan dimulainya Rencana Pengelolaan Hutan Lestari yang

² Heru Febrianto, “Empat Prioritas Utama APP Di Industri Kertas”, diakses dari www.ekbis.sindonews.com, pada tanggal 15 Agustus 2018 pukul 16.50.

Terintegrasi (*Integrated Sustainable Forest Management Plans / ISFMP*) yang mengatur tata pengelolaan dan pemeliharaan daerah konsesi kedepannya yang memerlukan waktu jangka panjang serta komitmen dari berbagai pengampu kepentingan kehutanan Indonesia.³

PEMBAHASAN

A. PERUSAHAAN DAGANG

1 Pengertian Perusahaan Dagang

Perusahaan dagang (*trading company*) adalah perusahaan yang membeli barang berwujud dari pemasok dan menjualnya kembali secara langsung kepada konsumen tanpa melakukan pengolahan lebih lanjut untuk mengubah sifat produk tersebut. Berikut ini contoh – contoh usaha yang dapat diklasifikasikan sebagai perusahaan dagang yaitu distributor, agen tunggal, keagenan produk, toko, minimarket, pasar swalayan, pusat grosir, reseller, dan lain – lain.⁴

2 Karakteristik Perusahaan Dagang

Karakteristik dari perusahaan adalah sebagai berikut :

- a) Produk yang dijual berupa barang (benda berwujud).
- b) Kegiatan usaha utamanya melakukan pembelian barang dari produsen untuk dijual kembali tanpa mengubah barang tersebut.
- c) Pendapatan utama perusahaan dagang berasal dari hasil penjualan barang dagangan.
- d) Laba kotor perusahaan dagang diperoleh dari penjualan bersih dikurangi harga pokok barang.
- e) Melakukan penyimpanan barang dagangan selama barang belum dijual sehingga perusahaan memiliki persediaan barang dagangan.
- f) Konsumen dapat melihat secara langsung kualitas barang dagangan tersebut.
- g) Apabila diperlukan, melakukan transaksi retur (pengembalian barang), baik pengembalian dari konsumen ke perusahaan atau dari perusahaan ke supplier karena barang rusak atau cacat.

³ Febrianto Heru, “Empat Prioritas Utama APP di Industri Kertas” di akses dari <http://ekbis.sindonews.com>. pada tanggal 1 April 2018 pukul 17.45.

⁴. Arini. T. Soemohadiwidjojo, “KPI untuk Perusahaan Dagang”, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2017), hal 10.

- h) Transaksi pembelian barang dagangan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit.
- i) Transaksi penjualan barang dagangan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit.

3 Jenis – Jenis Perusahaan Dagang

Perusahaan dagang dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu berdasarkan produk yang diberdayakan dan macam konsumen yang terlibat. Macam – macam perusahaan dagang yaitu :

- 1) Jenis perusahaan dagang berdasarkan produk yang diperdagangkan
 - a) Perusahaan dagang barang produksi

Perusahaan yang memperdagangkan produk bahan baku sebagai bahan dasar pembuatan produk atau alat – alat produksi untuk menghasilkan produk lain. Contoh ; kayu gelondongan dan mesin gergaji.
 - b) Perusahaan dagang barang jadi

Perusahaan yang memperdagangkan produk final yang siap pakai untuk digunakan oleh konsumen. Contoh : komputer, sepatu, buku, dan lain – lain.
- 2) Jenis – jenis perusahaan dagang berdasarkan macam konsumen yang terlibat
 - a) Perusahaan dagang besar (*wholesaler*)

Perusahaan yang membeli produk dari pabrik dalam jumlah besar secara langsung. Perusahaan ini menjual barangnya ke sebagian pedagang dengan perantara yang cukup besar. Contoh : grosir.
 - b) Perusahaan dagang perantara (*middleman*)

Perusahaan yang membeli dalam partai besar untuk dijual kembali ke pengecer dalam jumlah sedang. Contoh : subgrosir.
 - c) Perusahaan dagang pengecer (*retailer*)

Perusahaan yang berhubungan langsung dengan konsumen dimana konsumen dapat membeli secara eceran. contoh : minimarket, toserba, dan lain – lain.⁵

⁵ Yuliana dan Nurhadi, “*Ekonomi SMA/MA Kelas XI*”, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), hal 5.

Analisis kecenderungan (*trend*)

1 Pengertian Analisis *Trend*

Dalam penyajian data penjualan, mencerminkan empat macam faktor sebagai berikut :

a. *Trend*

Trend merupakan pergerakan time - series dalam jangka panjang, bisa merupakan *trend* naik atau turun. Diperlukan waktu 15 – 20 tahun untuk melihat pola *trend* tersebut. *Trend* bisa dipengaruhi oleh perubahan jumlah penduduk, perubahan teknologi, dan lain - lain.⁹

b. Siklus

Siklus merupakan situasi bisnis dalam jangka yang lebih pendek (sekitar 2 - 10 tahun). Belum ada penjelasan yang memuaskan terhadap penyebab timbulnya fluktuasi siklus semacam ini. Lamanya dan besarnya fluktuasi juga sangat beragam dari perusahaan ke perusahaan dan dari industri ke industri.

c. Musiman

Musiman merupakan fluktuasi yang terjadi dalam lingkup satu tahun. Ada beberapa penyebab timbulnya fluktuasi musiman, misalnya karena peristiwa tertentu (lebaran, tahun baru), karena cuaca (musim hujan, kemarau).

d. Ketidakteraturan

Fluktuasi semacam ini disebabkan karena faktor - faktor yang munculnya tidak teratur, dalam jangka waktu pendek. Misalnya gudang perusahaan terbakar, akibatnya keuntungan perusahaan pada periode itu terpengaruh.

Trend dapat didefinisikan sebagai arah pergerakan suatu kecenderungan dan tidak berbentuk garis lurus.¹⁰ Sebagaimana analisis teknikal lainnya, *trend* atau kecenderungan pergerakan dalam satu arah memegang peranan yang sangat

penting dalam melakukan analisis, karena pada dasarnya berbagai formasi analisis baru memiliki makna jika kemunculannya di dahului oleh sebuah *trend*. Secara

⁹Hanafi, Mamduh, Abdul Halim, "Analisis Laporan Keuangan", (Yogyakarta: UPP-AMP YKPN, 2003), hal 85.

¹⁰ Lis Ricky Ferlianto, "Komoditi Investasi Paling Prospektif", (Surabaya: Elex Media Komputindo, 2006), hal 92.

garis besar, dalam berbagai analisis teknikal, garis *trend* dapat dikategorikan dalam tiga kelompok besar, yaitu:

1. *Trend* Meningkat (*Up Trend*)
2. *Trend* Menurun (*Down Trend*)
3. *Trend* Mendatar (*Horizontal Trend*)

Analisis *trend* merupakan suatu penjabaran dari pergerakan kecenderungan naik atau turun dalam jangka panjang yang diperoleh dari rata – rata perubahan waktu ke waktu yang nilainya seimbang atau rata. Karena sifat kontinuitas ini, maka *trend* dianggap sebagai gerak stabil dan menunjukkan arah perkembangan secara umum (kecenderungan naik atau turun).¹¹ Untuk melakukan analisa *trend series* berindeks, maka dapat dilakukan hal – hal beriku :

1. Metode statistik dengan cara menghitung garis *trend*.
2. Menggunakan angka indeks

2 Mengukur Pengaruh Trend

Trend suatu data bisa dilihat dengan cara:

- a. Menggambar dengan tangan
- b. Menggunakan model matematika

Manfaat analisis *trend* atau gerakan *trend sekuler* atau analisis berkala adalah untuk mengetahui kondisi masa mendatang atau meramalkan (*forecasting*) kondisi di masa depan. Ciri - Ciri Analisis *Trend sekuler* dapat disajikan dalam bentuk :

- a) Persamaan *trend*, baik persamaan linear maupun persamaan non linear.
- b) Gambar atau grafik yang dikenal dengan garis atau kurva *trend*, baik garis lurus maupun garis melengkung.
- c) *Trend* juga sangat berguna untuk membuat ramalan yang sangat diperlukan bagi perencanaan, misalnya :

1. Menggambarkan hasil penjualan
2. Perkembangan produksi harga
3. Volume penjualan dari waktu ke waktu, dan lain– lain

Metode Analisis *Trend* yang biasanya dipakai, antara lain adalah :

¹¹ Setyo Tri Wahyudi, “*Statistika Ekonomi Konsep, Teori, dan Penerapan*”, (Malang: Ub Press, 2017), hal 121.

1. *Metode Least Square*
2. *Metode Semi Average*¹²

Pendapatan

1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan - kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu, pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi. Dan yang perlu diingat lagi, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Tanpa pendapatantidak ada laba, tanpa laba, maka tidaka ada perusahaan. Hal ini tentu saja tidak mungkin terlepas dari pengaruh pendapatan dari hasil operasi perusahaan.

Definisi tentang pendapatan yaitu sebagai berikut:

- a) Konsep Pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (*inflow*) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflow of net asset*.
- b) Konsep Pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and services*.

Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar - benar terjadi. Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh Patton dan Littleton dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

2 Sumber - Sumber Pendapatan

Pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan, pendapatan non operasi adalah

¹² Suharyadi dan Puranto S.K., “*Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2 Buku 1*”, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal 110.

pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama perusahaan.¹³ Jumlah nilai nominal aktiva dapat bertambah melalui berbagai transaksi tetapi tidak semua transaksi mencerminkan timbulnya pendapatan. Dalam penentuan laba adalah membedakan kenaikan aktiva yang menunjukkan dan mengukur pendapatan kenaikan jumlah nilai nominal aktiva dapat terjadi dari:

1. Transaksi modal atau pendapatan yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang saham.
2. Laba dari penjualan aktiva yang bukan berupa “barang dagangan” seperti aktiva tetap, surat - surat berharga, atau penjualan anak atau cabang perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan, atau penemuan.
4. Re - evaluasi aktiva.
5. Penyerahan produk perusahaan, yaitu aliran penjualan produk.

Dari kelima sumber tambahan aktiva diatas hanya butir kelima yang harus diakui sebagai sumber pendapatan walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk sebagaimana yang disebutkan dalam butir kedua.

3 Proses Pendapatan

Ada dua konsep yang sangat erat hubungannya dengan masalah proses pendapatan yaitu konsep proses pembentukan pendapatan (*Earning Process*) dan proses realisasi pendapatan (*Realization Process*).¹⁴

A) Proses Pembentukan Pendapatan (*Earnings Process*)

Proses pembentukan pendapatan adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi yang diperlukan dalam rangka mencapai hasil, yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran, maupun pengumpulan piutang, memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan kegiatan produksi.

¹³Soemarsono. SR, “*Akuntansi Suatu Pengantar, Jilid 2, Edisi 4*”, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2000), hal 78.

¹⁴Harahap, Sofyan Syafri, “*Teori Akuntansi*”, (Jakarta : Penerbit Raja Grafindo Persada, 2001), hal 65.

B) Proses Realisasi Pendapatan (*Realization Process*)

Proses realisasi pendapatan adalah proses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah produk selesai dikerjakan dan terjual atas kontrak penjualan. Jadi, pendapatan dimulai dengan tahap terakhir kegiatan produksi, yaitu pada saat barang atau jasa dikirimkan atau diserahkan kepada pelanggan. Jika, kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa maka pendapatan belum dapat dikatakan terjadi, karena belum terjadi proses penghimpunan pendapatan.

Proses realisasi pendapatan ditandai oleh dua kejadian berikut ini:

1. Kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa yang lain melalui proses penjualan yang sah atau semacamnya.
2. Pengesahan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan aktiva lancar.

4. Penilaian, Pengukuran, Pengakuan, dan Pengungkapan Pendapatan.

A. Penilaian Pendapatan

Standar Akuntansi memberikan pedoman dasar penilaian yang dapat digunakan untuk menentukan berapa rupiah yang diperhitungkan dan dicatat pertama kali dalam suatu transaksi atau berapa jumlah rupiah yang harus diletakkan pada suatu akun dalam laporan keuangan.

B. Pengukuran Pendapatan

Pendapatan dapat diukur dengan nilai tukar, ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam nilai tukar ini yaitu sebagai berikut:

1. Potongan pembayaran dan pengurangan lain dari harga seperti rugi piutang perlu disesuaikan untuk menghitung *net cash* yang sebenarnya.
2. Untuk transaksi bukan dengan kas, apabila nilai dari barang yang diserahkan dianggap sama dengan nilai pasar wajar dari barang yang akan diterima maka nilai tukarnya adalah nilai buku barang yang akan diterima lebih atau kurang dari nilai buku barang yang akan diserahkan maka selisihnya nilai pasar barang yang diterima dengan nilai buku barang yang diserahkan merupakan keuntungan.

C. Pengakuan Pendapatan

Tujuan dari semua usaha pada akhirnya adalah untuk mendapatkan pendapatan yang bisa meningkatkan nilai perusahaan. Secara umum, pendapatan diakui pada saat realisasinya atau sepanjang tahap (siklus) operasi. Ikatan Akuntan Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 menjelaskan kapan suatu pendapatan diakui adalah sebagai berikut.

1. Pendapatan dari transaksi penjualan produk diakui pada saat tanggal penjualan, biasanya merupakan tanggal penyerahan produk kepada pelanggan.
2. Pendapatan atas jasa yang diberikan oleh perusahaan jasa diakui pada saat jasa tersebut telah dilakukan dapat dibuat fakturnya.
3. Imbalan yang diperoleh atas penggunaan aktiva sumber - sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain, seperti pendapata bunga, dan royalti diakui sejalan dengan berlakunya waktu atau pada saat digunakan aktiva yang bersangkutan.
4. Pendapatan dari penjualan aktiva diluar barang dagangan seperti penjualan aktiva tetap atau surat berharga diakui pada saat tanggal penjualan.

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Pada umumnya imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas. Bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima. Berkaitan dengan masalah pendapatan tersebut, ada beberapa hal yang perlu diketahui tentang prinsip pengakuan pendapatan yang menyatakan bahwa pendapatan harus diakui dalam laporan keuangan ketika:

1. Pendapatan dihasilkan, dan
2. Pendapatan direalisasi atau dapat direalisasi.

Pengakuan pendapatan mendapat kendala yaitu proses penentuan kapan pendapatan dapat diakui dan dilaporkan untuk suatu periode tertentu dan berapa jumlahnya, proses penentuan waktu dan besarnya pendapatan yang diakui ini berkaitan dengan konsep realisasi pendapatan (*Revenue*

Realization).

D. Pengungkapan Pendapatan

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 mengenai pengungkapan pendapatan, perusahaan harus mengungkapkan sebagai berikut:

1. Kebijakan akuntansi yang dianut untuk pengakuan pendapatan termasuk metode yang dianut untuk menentukan tingkat penyelesaian transaksi penjualan jasa.
2. Jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan dari:
 - a) Penjualan barang
 - b) Penjualan Jasa
 - c) Bunga
 - d) Dividen, dan
 - e) Royalti.

E. Kriteria Pengakuan Pendapatan

Pengakuan pendapatan yang diajukan oleh *Financial Accounting Standard Board* (FASB) ada dua kriteria yaitu sebagai berikut:

- a) Pendapatan baru diakui jika jumlah pendapatan terealisasi atau cukup pasti akan segera terealisasi.
- b) Pendapatan baru dapat diakui jika pendapatan tersebut sudah terbentuk atau terhimpun.¹⁵

1. Metode Pencatatan Pendapatan

Di dalam laporan akuntansi dasar pencatatan pendapatan harus berdasarkan ketentuan - ketentuan sebagai berikut:

- a) Nilai ekonomis harus sudah ditambahkan perusahaan pada produknya
- b) Jumlah pendapatan harus dapat diukur
- c) Pengukuran yang dilakukan haruslah bebas
- d) Biaya - biaya yang berkaitan harus dapat diestimasi dengan tingkat kecermatan yang memuaskan.

Metode dalam pencatatan pendapatan terdiri dari dua metode, yaitu sebagai

¹⁵ Ikatan Akuntansi Indonesia, "*Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*", (Jakarta : IAI, 2009), hal 77.

berikut: metode berbasis kas (*cash basis method*) dan metode berbasis akrual (*accrual basis method*)

a) Metode Cash Basis

Suatu sistem dimana pendapatan belum diakui sebelum pendapatan tersebut belum diterima. Metode ini banyak digunakan pada perusahaan kecil dan orang - orang yang menjual jasa, pada umumnya adalah orang - orang yang memiliki keahlian tertentu.

b) Metode Accrual Basis

Metode pencatatan pendapatan, dimana pendapatan itu dicatat pada saat sudah terjadi hak tanpa memperhatikan pendapatan tersebut diterima. Keuntungan metode ini adalah karena metode ini sangat teliti dalam pengukuran keuntungan dan neraca selisih.

F. Metode Pengakuan Pendapatan Untuk Penjualan Jasa

Ada empat metode pengakuan pendapatan untuk perusahaan yang kegiatannya sebagian besar dalam penjualan jasa dibandingkan produksi yaitu sebagai berikut:

A. Metode kinerja khusus

Metode ini digunakan untuk penapatan jasa yang dihasilkan dengan melakukan aksi tunggal. Sebagai contoh: seorang dokter gigi menghasilkan pendapatan atas penyelesaian penambalan gigi.

B. Metode Kinerja Profesional

Metode ini digunakan untuk mengakui pendapatan jasa yang dihasilkan oleh lebih dari satu aksi tunggal dan hanya ketika jasa melebihi satu periode akuntansi.

C. Metode Kinerja Selesai

Metode ini digunakan untuk mengakui pendapatan jasa yang dihasilkan dengan melakukan serangkaian tindakan dimana yang terakhir sangat penting dalam hubungannya dengan total transaksi jasa dimana pendapatan jasa dianggap telah dihasilkan hanya setelah tindakan terakhir terjadi.

D. Metode Penagihan

Metode ini digunakan untuk pendapatan jasa ketika ketidakpastian penagihan sangat tinggi atau estimasi beban yang terkait dengan pendapatan tidak dapat dipercaya sehingga persyaratan reliabilitas tidak dipenuhi. Pendapatan

diakui hanya ketika kas diperoleh. Metode ini serupa dengan metode pemulihan biaya yang digunakan untuk penjualan produk.¹⁶

G. Konsep Dasar Yang Diperkirakan Dalam Pengakuan Pendapatan

Ada beberapa konsep dasar yang melandasi laporan keuangan antara lain sebagai berikut:

1. Konsep Upaya dan Hasil (*Effort and Accomplishment Concept*)

Konsep ini menyatakan bahwa kas merupakan pengukur upaya dan pendapatan merupakan pengukur hasil.

2. Konsep Bukti Berdaya Uji dan Objektif

Laporan keuangan akan mempunyai tingkat manfaat dan tingkat keandalan yang cukup tinggi apabila data keuangan didalamnya di dukung oleh bukti - bukti yang objektif dan dapat diuji kebenarannya,

3. Konsep Akuntansi Mengakui Adanya Asumsi Yang Relevan (*Assumption Concept*)

Konsep akuntansi mengakui adanya asumsi - asumsi seperti bidang pengetahuan lain, dalam banyak hal konsep dasar akuntansi dengan sendirinya merupakan asumsi atau paling tidak didasarkan atas asumsi yang tidak dapat diuji validitasnya dengan pembuktian yang tuntas tetapi dianggap mempunyai relevansi dengan tujuan pelaporan keuangan.

4. Konsep Biaya Historical

Konsep biaya histories merupakan pengukur potensi jasa yang paling objektif untuk jasa yang baru diperoleh. Biaya histories ini menunjukkan harga pertukaran pada saat terjadinya salah satu keunggulan biaya historis yang terjadi dari hasil kesepakatan dua pihak yang independent.

¹⁶ Kieso, Donald E, Jerry J. Weygantd, and Terry D. Warfield, "*Akuntansi Intermediate Edisi 10*", (Jakarta : Erlangga, 2002), hal 15.

METODOLOGI

A. Jenis Penelitian

Penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan suatu proses penelitian untuk meneliti kondisi obyek alamiah. Pendekatan deskriptif adalah suatu metode yang digunakan mencari fakta menggunakan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif merupakan jenis penelitian yang menggambarkan suatu objek dan subjek yang

sedang di teliti dengan apa adanya tanpa melakukan rekayasa. Dalam penelitian ini membahas tentang analisis trend pendapatan UD. Sinar Sentosa Surabaya sehingga dapat dijadikan sebagai acuan dalam mengembangkan pola peramalan tingkat pendapatan kertas yang nantinya dapat digunakan untuk menentukan strategi meningkatkan penjualan

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer penelitian ini yaitu berupa data arus masuk dan keluar penjualan kertas dari bagian administrasi gudang yang ada di toko kertas UD Sinar Sentosa Surabaya dan melalui wawancara pemilik toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder ini dapat diperoleh dari sumber data langsung, biasanya berupa artikel, surat kabar, bulletin dan catatan - catatan lainnya sebagai penunjang data primer¹⁷. Selain itu dapat dilakukan juga sebagai penunjang penelitian dapat dilakukan menggunakan wawancara terhadap konsumen toko kertas yang mana mereka masih memiliki hubungan dengan penelitian, contohnya adalah percetakan offset, digital printing, dan lain sebagainya.

D. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber tempat kita memperoleh keterangan.¹⁸ Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah jenis kertas HVS ukuran F4 ditoko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya.

¹⁷ Sugiono, "*Metode Penelitian Bisnis Edisi 1*", (Bandung: CV Alfabeta, 2003), hal 62.

¹⁸ Amirin, "*Menyusun Rencana Penelitian*", (Jakarta : CV Rajawali, 1986) , Hal 92.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Metode Observasi

Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung kepada objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan. Objek penelitian bersifat perilaku, tindakan manusia, proses kerja, dan penggunaan responden kecil. Observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.

2. Metode Angket (Kuesioner)

Untuk penelitian ini, penulis menggunakan metode angket tertutup. Alasan menggunakan angket tertutup adalah data yang diperoleh nantinya mudah untuk diolah karena responden hanya memiliki pilihan ya dan tidak. Dan juga tidak memerlukan jawaban yang panjang sehingga waktu yang digunakan relatif lebih singkat. Dalam angket tertutup, penulis hanya meneliti 3 (tiga) responden yang sudah memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun dalam dunia kertas maupun percetakan.

3. Metode Wawancara

Wawancara atau interview merupakan salah satu bentuk teknik pengumpulan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif. Wawancara dilaksanakan secara lisan dalam pertemuan tatap muka secara individual. Wawancara yang ditujukan untuk memperoleh data dari individu, dilaksanakan secara individual.¹⁹ Wawancara adalah teknik penelitian yang dilaksanakan secara dialog baik secara langsung (tatap muka) maupun melalui saluran media tertentu antara pewawancara dengan yang diwawancarai sebagai sumber data.

F. Metode Analisis Data

Tahap - tahap yang dilakukan oleh peneliti di lapangan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

¹⁹ Nana Syaodih, "*Metode penelitian Pendidikan*", (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), hal. 216.

Peneliti mencatat semua data secara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan interview di lapangan tentang analisis trend pendapatan yang terjadi di toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya.

2. Reduksi data (pemilihan data)

- a. Data yang telah terkumpul dipilih dan dikelompokkan berdasarkan kemiripan data terhadap data penjualan kertas HVS di toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya.
- b. Data itu kemudian diorganisasikan untuk mendapat simpulan data sebagai bahan penyajian data analisis trend pendapatan kertas HVS di toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya.

3. Penyajian data

Selanjutnya data disajikan dalam uraian – uraian naratif yang disertai dengan bagan atau tabel yang memperjelas penyajian data analisis trend pendapatan toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya.

4. Penarikan kesimpulan atau verifikasi

Setelah melalui dua tahap tersebut diatas, maka dilakukan penarikan kesimpulan dan verifikasi, yaitu data yang telah disajikan tadi disimpulkan dan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung.

ANALISIS

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Profil Toko Kertas UD. Sinar Sentosa

Secara singkat profil toko kertas UD. Sinar Sentosa dapat dilihat sebagaimana berikut:

- a) Nama : UD. Sinar Sentosa
- b) Alamat Toko : Jalan Baratajaya XIX nomor 94 Surabaya
 - 1) Desa / Kelurahan : Baratajaya
 - 2) Kecamatan : Gubeng
 - 3) Kota : Surabaya
 - 4) Telepon : 031 - 5035251
- c) Kepemilikan Bangunan :
 - 1) Status Bangunan : Sewa / kontrak
 - 2) Luas Bangunan : 90 M² terdiri dari 3 lantai

- d) Identitas Pemilik : Limin Santoso
 - 1) Alamat : Jalan Sutorejo Selatan 4 Nomor 5
Surabaya
 - 2) Telepon : 085100014968
- e) Tahun Berdiri : 2 Januari 2008
- f) Jenis Usaha : Penjualan Kertas
- g) Jumlah Pegawai : 4 Orang

2. Visi dan Misi Toko Kertas UD. Sinar Sentosa

Visi toko kertas UD. Sinar Sentosa

Menjadi toko kertas yang terbaik di Surabaya dengan daya saing, daya tahan dan keharmonisan yang baik dalam semua aspek.

Misi toko kertas UD. Sinar Sentosa

- a) Tahan menghadapi pasar global dengan meningkatkan daya saing secara professional dalam bidang kualitas produk, pelayanan pelanggan, dan efisien.
- b) Intensif dan gigih bertahan dalam segala situasi untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan berkesinambungan.
- c) Memelihara keharmonisan *universal* dengan semua pemangku kepentingan.

3. Jenis – Jenis Kertas yang di Perdagangan di Toko Kertas UD. Sinar Sentosa

a) Kertas HVS

Berupa kertas dengan permukaan yang halus, biasa digunakan untuk kertas *fotocopy* atau cetak *printer*. Dengan gramatur kertas 58 gr, 60 gr, 70 gr, 80 gr, 100 gr.

b) Kertas *art paper*

Berupa kertas yang bertekstur halus dan licin, biasanya digunakan untuk pembuatan kalender, brosur, majalah atau katalog. Dengan gramatur kertas 85 gr, 100 gr, 120 gr, 150 gr.

c) Kertas *art carton*

Hampir sama seperti kertas *art paper* hanya saja lebih tebal, biasanya digunakan untuk map, kartu nama, *cover* buku, *papaerbag*, dan lain – lain.

Dimulai dengan gramatur 190 gr, 210 gr, 230 gr, 260 gr, 310 gr, 360 gr, dan 400 gr.

d) Stiker

Untuk kertas stiker terdapat 4 macam jenis yaitu stiker kilap, stiker hvs, stiker transparan, dan stiker susu.

e) Kertas NCR

Kertas NCR biasanya digunakan untuk pembuatan kertas nota, surat jalan dan lain – lain. Minimal terdiri dari 2 atau 3 rangka agar bisa tembus. Orang – orang kadang menyebut untuk bagian atas adalah *Top*, tengah adalah *Middle*, dan bawah adalah *Bottom*.

f) Kertas BC

Biasanya kertas BC di gunakan untuk buku gambar atau untuk sampul buku atau makalah. Tersedia berbagai warna. Bisa juga untuk kartu nama atau sertifikat. Dengan gramatur 160 gr, 200 gr, 250 gr.

g) Kertas *Duplek*

Berupa salah satu sisi berwarna putih dan sisi lainnya berwarna abu – abu, biasa digunakan untuk kotak nasi, kotak jajan, dan untuk packaging makanan. Dengan gramatur 250 gr, 270 gr, 310 gr, 350 gr, 400 gr, 450 gr, 500 gr.

h) *Doorslag*

Kertas yang sangat tipis dan halus ini biasa orang menyebutnya adalah kertas puyer karena sebagai pembungkus obat puyer. Dengan berbagai warna dan gramatur 40 gr dan 42 gr.

i) *Yellow boart*

Kertas tebal dengan warna kuning kecoklatan ini oleh sebagian orang digunakan untuk rangka undangan, *hard cover*, atau untuk dudukan kalender. Sebelum dipakai biasa dilapisi dengan kertas *art paper* atau BC .

j) Samson

Berasal dari kertas daur ulang dengan warna coklat biasa digunakan untuk sampul nota atau untuk *paper bag*.

Selain melayani penjualan kertas, toko kertas UD. Sinar Sentosa juga melayani jasa pemotongan kertas dengan mesin potong buatan China tahun 1995.

Bagi pembeli kertas yang tidak ingin bersusah payah membawa kertas ukuran yang besar dapat langsung di potong sesuai ukuran kertas yang diinginkan

B. Analisis dan Penyajian Data

Sebelum melakukan analisis, terlebih dahulu diketahui data historis penjualan produk selama kurun waktu satu tahun. Hal ini akan membantu menghasilkan analisis pendapatan yang mendekati data aktualnya. data penjualan produk yang digunakan dalam analisis *trend* pendapatan selama satu tahun terakhir dimulai dari bulan Juli tahun 2017 sampai dengan bulan Juni tahun 2018.

Data penjualan yang digunakan adalah data bulanan perusahaan. Dari data penjualan tersebut dapat menggambarkan pola yang membantu menentukan unsur pola data yang terkandung dalam data penjualan. Dan dari data penjualan tersebut akan diketahui apakah data tersebut memiliki unsur *trend* atau tidak. Untuk penelitian ini, penulis menggunakan data penjualan tertinggi dari kertas yaitu penjualan kertas HVS ukuran folio atau f4 dimana jenis kertas menggunakan satuan rim (500 lembar) sesuai ukuran kertas tersebut.

Setelah selesai pengumpulan data berupa data penjualan kertas pada toko kertas UD.Sinar Sentosa, selanjutnya penulis melakukan analisis data yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar *trend* pendapatan usaha toko kertas UD. Sinar Sentosa. Berdasarkan hasil analisis dari data yang telah dikumpulkan, Penulis memperoleh sebuah pola penjualan dari tiap – tiap bulan. berikut penyajian pola penjualan kertas tersebut kedalam sebuah grafik.

1. Pola Penjualan Kertas HVS

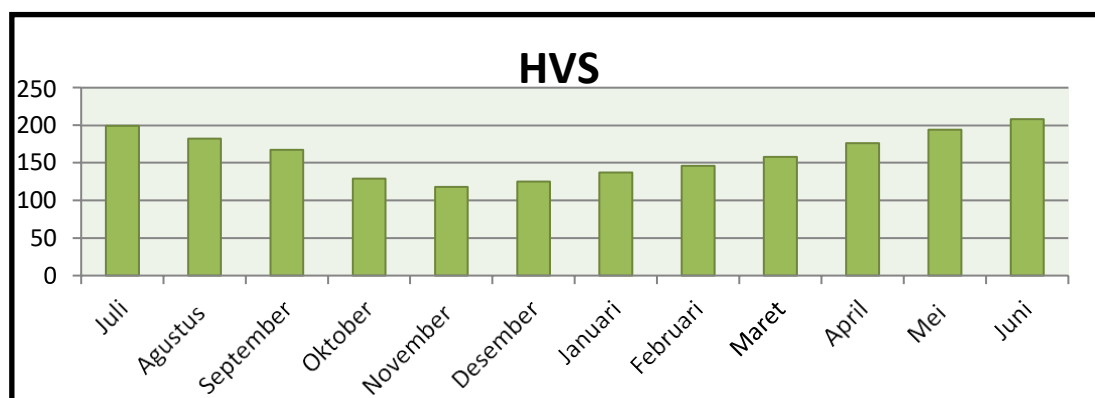
Berdasarkan analisis pada data penjualan kertas HVS selama periode bulan Juli 2017 sampai periode bulan Juni 2018 didapatkan sebuah pola penjualan yang mana menunjukkan sebuah *trend* perolehan pendapatan kertas HVS. Berikut grafik pola penjualan kertas tersebut.

4.3 Grafik Penjualan Kertas HVS Toko Kertas

UD. Sinar Sentosa Surabaya

Juli 2017 – Juni 2018

Sumber : observasi



Jika dilihat dalam grafik diatas, penjualan kertas HVS dimulai dari bulan Juli 2017 dengan angka penjualan sebanyak 199 rim, bulan Agustus turun menjadi 182 rim, bulan September 167 rim, bulan Oktober 129 rim, hingga bulan November mengalami penurunan penjualan kertas dengan kertas yang terjual sebanyak 118 rim. Namun di bulan Desember penjualan kertas HVS sebanyak 125 rim mengalami kenaikan walaupun tidak banyak, bulan Januari naik 137 rim, bulan Februari 146 rim, bulan Maret 158 rim, bulan April 176 rim, bulan Mei 194 rim dan terus mengalami kenaikan di bulan Juni 2018 kertas yang terjual sebanyak 208 rim.

Tabel 4.4 Jumlah Pendapatan Kertas HVS Toko Kertas

UD. Sinar Sentosa Surabaya

Bulan Juli 2017 – Bulan Juni 2018

No	Bulan	Penjualan	Harga Kertas	Total Pendapatan
1	Juli	199	43.000	8.557.000
2	Agustus	182	43.000	7.826.000
3	September	167	43.000	7.181.000
4	Oktober	129	43.000	5.547.000
5	November	118	43.000	5.074.000

6	Desember	125	43.500	5.437.000
7	Januari	137	43.500	5.959.500
8	Februari	146	43.500	6.351.000
9	Maret	158	43.500	6.873.000
10	April	176	43.500	7.656.000
11	Mei	194	43.500	8.439.000
12	Juni	208	43.500	9.048.000

Sumber: Observasi

Berdasarkan data di atas dapat diambil simpulan jika pendapatan kertas HVS mengalami tingkat penurunan pada bulan Juli 2017. Penurunan tersebut bertahap hingga bulan November 2017. Namun pada bulan Desember 2017 pendapatan kertas HVS meningkat secara signifikan setiap bulannya hingga bulan Juni 2018 mencapai puncaknya dengan perolehan pendapatan tertinggi.

Selama melakukan observasi, penulis menemukan sebuah fakta bahwa *trend* pendapatan kertas pada kertas HVS dipengaruhi oleh tingkat konsumsi kertas tersebut pada bulan – bulan tertentu (*high season*), dimana peningkatan pendapatan terjadi pada akhir tahun yang jumlahnya terus meningkat hingga pertengahan tahun. Penyebabnya adalah permintaan jumlah buku tulis baru untuk memasuki tahun ajaran sekolah yang biasa di mulai pada bulan Mei hingga Juli. Biasanya banyak percetakan yang mulai untuk membuat buku buku tersebut setelah pre – order dilakukan oleh pemesanan. Selain itu, penyebab yang lain adalah meningkatnya jumlah lembar kertas jawaban yang biasa digunakan untuk siswa atau siswi sebagai latihan soal untuk latihan menjawab soal sebelum ujian nasional dimulai.

Setelah berakhirnya masa tahun ajaran baru pada bulan Juli, *trend* pendapatan HVS mulai menurun. Antara bulan Juli hingga bulan November permintaan kertas HVS menurun, akan tetapi tidak langsung menghilang sepenuhnya. Terkadang ada beberapa percetakan atau penerbit buku yang memiliki permintaan atas buku secara rutin. Biasanya percetakan atau penerbit tersebut memasok buku seperti: buku agama, kitab, dan lain - lain dimana permintaan

tersebut bergantung berapa banyak jumlah buku yang ingin dipesan sehingga permintaan jumlah kertas HVS pun disesuaikan sesuai dengan kebutuhan.

2. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Tren Pendapatan Toko Kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya

Berdasarkan hasil pengumpulan data dengan menggunakan kuisioner didapatkan sebuah hasil yaitu faktor – faktor yang memengaruhi *trend* pendapatan. Dengan responden sebanyak 3 (tiga) orang dimana responden – responden tersebut memiliki pengalaman dibidang percetakan selama lebih dari 10 tahun, Sehingga keakuratan data tersebut sudah terbukti karena para responden tersebut telah melewati pengalaman tersebut selama bertahun – tahun. Dengan mengajukan pertanyaan sebanyak 25 (dua puluh lima) pertanyaan responden hanya menjawab dengan mencentang jawaban di kolom “ya” atau “tidak”. Faktor – faktor yang mempengaruhi *trend* pendapatan kertas pada toko kertas UD. Sinar Sentosa berdasarkan kuisioner yang telah di olah sebagai berikut:

a) Adanya Sebuah *Moment High Season* dan *Low Season*.

Biasanya *high season* terjadi pada awal tahun ajaran baru sekitar awal bulan Juni hingga bulan Agustus. Lalu pada bulan Desember sampai bulan Januari dimana ujian akhir semester tengah berlangsung. Dan juga pada pertengahan bulan April hingga bulan Mei dimana ujian akhir sekolah berlangsung. Pada momen tersebut penggunaan akan kertas HVS meningkat.

b) Adanya Faktor Eksternal

Faktor eksternal tersebut biasanya diluar kendali dari toko kertas UD.Sinar Sentosa diantaranya yaitu;

- 1) Naiknya bahan pembuat kertas berupa *palek* untuk produksi kertas HVS
- 2) Nilai tukar Rupiah yang melemah terhadap *Dollar*
- 3) Ketersediaan bahan baku utama kertas HVS berupa bubur kayu yang terbatas

Ketiga faktor diatas saling berkaitan erat hubungannya dengan toko kertas UD Sinar Sentosa dikarenakan ketika bahan baku kertas berupa *palek* pemutih kertas HVS meningkat secara otomatis mempengaruhi tingkat produksi kertas yang nantinya berakibat pada penjualan kertas HVS, sehingga terkadang membuat penyaluran kertas HVS yang

tersendat atau terjadi kelangkaan. Lalu ketersediaan bahan baku berupa bubur kertas yang terbuat dari olahan kayu yang terbatas jumlahnya, karena terbatasnya lahan untuk penanaman pohon sebagai produksi. Selanjutnya solusi yang dilakukan oleh pihak produsen selanjutnya adalah dengan mengimpor bahan baku tersebut dari luar negeri. Namun karena saat ini nilai tukar Rupiah terus melemah sehingga produsen kertas pada akhirnya menaikkan harga kertas lebih dari 5% .

Berdasarkan hasil kuisisioner, didapatkan juga peralihan konsumen dalam penggunaan kertas HVS dimana mereka yang pada awalnya mementingkan kualitas kertas dalam percetakan sekarang beraliah pada penggunaan kertas kualitas grade 2 dan grade 3 dalam percetakan walaupun kertas tersebut memiliki kualitas kertas yang lebih lemir, kurang padat pada serat kertas serta warna kertas yang kurang putih. Hal ini disebabkan oleh harga kertas yang terus melambung sehingga perlu adanya solusi untuk menyiasati hal tersebut.

Walaupun beberapa hal diatas tidak menyurutkan konsumen untuk berhenti menggunakan kertas HVS. Sehingga *trend* pendapatan pada toko kertas UD. Sinar Sentosa tidak terlalu terpengaruh dalam pola penjualan. Namun yang berpengaruh adalah jumlah pendapatan yang biasanya diperoleh toko kertas UD. Sinar Sentosa yang lebih besar sebelum adanya kenaikan harga kertas HVS yang membuat pendapatan saat ini hampir setengah dari keuntungan biasanya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang “Analisis *Trend* Pendapatan toko kertas UD. Sinar Sentosa Surabaya Periode Bulan Juli 2017 – Bulan Juni 2018”, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) *Trend* pendapatan pada kertas HVS di toko kertas UD. Sinar Sentosa terjadi pada momen – momen tertentu atau *high season*. *High season* umumnya terjadi ketika tahun ajaran sekolah sekitar awal bulan Juni – bulan Agustus, lalu pada ujian akhir semester pada bulan Desember – bulan Januari, serta pada ujian akhir nasional atau UN sekitar bulan April – bulan Mei.
- 2) Faktor lain sebagai penentu *trend* pendapatan yaitu naiknya bahan baku berupa palek untuk produksi kertas HVS sebagai bahan pemutih kertas HVS, lalu terbatasnya bahan baku utama pembuatan kertas berupa bubur kayu. Dan

selanjutnya adalah nilai tukar Rupiah yang terus melemah sehingga impor akan bahan baku kertas menjadi melambung.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirin, Menyusun Rencana Penelitian, (Jakarta : CV Rajawali, 1986).
- Arief Furhan, Pengantar Penelitian dalam Pendidikan, (Surabaya : Usaha Nasional, 1982).
- Arini. T. Soemohadiwidjojo, “KPI untuk Perusahaan Dagang”, (Jakarta : Raih Asa Sukses, 2017).
- C. Rollin Niswonger, Carl S. Warren dan Philip E. Fess, “Prinsip – prinsip Akuntansi (terjemahan), Alih Bahasa :Alfonsus Sirait, Jilid I, Edisi 16”, (Jakarta : Penerbit Erlangga, 2007).
- Deny Septian, “Jadi Andalan Ekspor, Ini Tantangan Industri Pulp dan Kertas”, di akses dari <http://m.liputan6.com/bisnis/read/2852314/jadi-andalan-ekspor-ini-tantangan-industri-pulp-dan-kertas.htm> ,pada tanggal 19 Maret 2018 pukul 19.05.
- Diakses Dari <http://www.kemenperin.go.id/artikel/8422/kebutuhan-kertas-domestik-meningkat.html>, pada tanggal 12 Agustus 2018 pukul 11.00.
- Diakses Dari <http://www.wartaekonomi.com>, pada tanggal 12 Agustus 2018 pukul 15.00.
- Eldon S. Hendriksen, “Teori Akuntansi (terjemahan) Alih Bahasa :Wimliyono, Edisi 4”, (Jakarta : Erlangga, 1997).
- Febrianto Heru, “Empat Prioritas Utama APP di Industri Kertas” di akses dari <http://ekbis.sindonews.com/read/835549/34/ini-empat-prioritas-utama-app-di-industri-kertas.html>, pada tanggal 1 April 2018 pukul 17.45.
- FGD Football2, “ karya tulisku”, diakses dari www.karyatulisku.com/2017/09/teknik-pengumpulan-data.html, pada tanggal 12 Mei 2018 pukul 22.30.
- Hanafi, Mamduh, Abdul Halim, “Analisis Laporan Keuangan”, (Yogyakarta : UPP-AMP YKPN, 2003)
- Harahap, Sofyan Syafri, “Teori Akuntansi”, (Jakarta: Penerbit Raja Grafindo Persada, 2001).
- Heru Febrianto, “Empat Prioritas Utama APP Di Industri Kertas”, diakses dari <http://ekbis.sindonews.com> pada tanggal 15 Agustus 2018 pukul 16.50.
- Husein Umar, Metode Riset Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003).

- Ikatan Akuntan Indonesia, “Standar Akuntansi Keuangan”, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2002).
- Ikatan Akuntansi Indonesia, “Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik”, (Jakarta : IAI, 2009).
- Indra Sersan, “HVS itu apa ya?”, di akses dari www.bukutanya.wordpress.com, pada tanggal 17 Agustus 2018 pukul 18.25.
- “Jenis Kertas Stiker yang Perlu Kamu Ketahui Sebelum Membelinya”, Diakses Dari www.inspiring.id/jenis-kertas-stiker.html, pada tanggal 17 Agustus 2018 pukul 20.15.
- Johni Dimiyati, Metodologi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya pada Pendidikan Anak Usi aDini, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm. 12-13.
- “karton Yello Board”, Diakses dari www.percetakan.bali/bahan/kartn-yellow-board.html, pada tanggal 17 Agustus 2018 pukul 19.55.
- “Keunggulan Kertas Art Paper Dalam Dunia Percetakan”, Diakses dari www.importer.com/kertas-art-paper.html, pada tanggal 17 Agustus 2018 pukul 18.45.
- Kieso, Donald E, Jerry J. Weygandt, and Terry D. Warfield, “Akuntansi Intermediate Edisi 10”, (Jakarta :Erlangga, 2002).
- Lis Ricky, ”Komoditi Investasi Paling Prospektif”, (Elex Media Komputindo), hal 92.
- Martin Sihombing, “ Perkembangan Industri Kertas di Indonesia”, di akses dari <https://sis.binus.ac.id/2016/12/16/industri-kertasdi-indonesia/html>, pada tanggal 04 Maret 2018 pukul 20.05.
- Michael H. Hart , “100 Tokoh Paling Berpengaruh di Dunia Edisi Revisi ” , Naura.
- M. Sahari Besari, ”Teknologi di Nusantara : 40 Abad Hambatan Inovasi”, Salemba.
- M. Munandar, “Pokok-pokok Intermediate Accounting” (Yogyakarta : Penerbit Liberty, 1981).
- Nana Syaodih, Metode Penelitian Pendidikan, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2012.
- Setyo Tri Wahyudi, “Statistika Ekonomi Konsep, Teori, dan Penerapan”, (Ub Press).
- Sodikin, Slamet Sugiri, dan Bogot A. Riyono, “Akuntansi Pengantar I. Edisi 8”, (Yogyakarta : UPP STIM YKPN), 2012.
- Soemarsono. SR, “ Akuntansi Suatu Pengantar, Jilid 2, Edisi 4”, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2000).

- Sudaryono.dkk., Pengembangan Instrumen Penelitian Pendidikan, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013).
- Sugiono, Metode Penelitian Bisnis Edisi 1, (Bandung: CV Alfabeta, 2003).
- Sonjaya Offset, “apa itu kertas NCR?”, Diakses Dari www.cetaknotancrjakartaraya.wordpress.com”, Pada Tanggal 17 Agustus 2018 pukul 19.38.
- Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi VI, (Jakarta : Rieneka Cipta, 2007).
- SuharyadidanPuranto S.K., “Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2 Buku 1”, Jakarta: Salemba Empat, 2008).
- Sumadi Suryabrata, Metodologi Penelitian, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1998).
- Wina Sanjaya, Penelitian Pendidikan: Jenis, Metode dan P rosedur, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2014.
- Yuliana dan Nurhadi, “Ekonomi SMA/MA Kelas XII”, (Jakarta : Bumi Aksara).
- Zaki Baridwan, “Intermediate Accounting”, (Yogyakarta : BPFE Yogyakarta, 1997).