

ANALISIS VOLUME PENJUALAN TEHADAP SISA HASIL USAHA (SHU) PADA KOPERASI PEGAWAI REPUBLIK INDONESIA (KPRI) TUMBAL CIAMIS

Ade Suherman

Dosen Program Studi Pendidikan Akuntansi FKIP-Universitas Galuh Ciamis

email: adesuhermana@gmail.com

Abstrak

Istilah volume penjualan dalam koperasi juga sangat penting dalam menunjang peningkatan Sisa Hasil Usaha (SHU), sehingga besarnya volume penjualan sangat diprioritaskan oleh koperasi, khususnya koperasi yang bergerak dalam unit niaga (perdagangan). Oleh karena itu koperasi harus terus meningkatkan pelayanan serta meningkatkan volume penjualan terhadap barang atau jasa setiap periodenya supaya pencapaian Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh maksimal. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa: (1) Tingkat volume penjualan pada koperasi Tumbal Ciamis dari periode tahun 2011 sampai tahun 2015 mengalami peningkatan setiap tahunnya, dan dilihat dari rata-rata perkembangannya persentase pertahunnya mengalami fluktuatif. Hal ini dikarenakan barang yang disediakan oleh koperasi kurang diminati anggota dan masyarakat sehingga mengakibatkan menurunnya daya beli masyarakat terhadap produk yang ada di koperasi, (2) Tingkat Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis dari periode tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 mengalami peningkatan setiap tahunnya, dan dilihat dari perkembangan persentasenya mengalami fluktuatif. Hal tersebut dikarenakan kurangnya partisipasi anggota dan non anggota pada koperasi, (3) Terdapat pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan antara volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis. Hal ini dikarenakan koperasi mampu menghimpun volume penjualan atas tingginya partisipasi anggota dan masyarakat, sehingga pendapatan koperasi meningkat yang diikuti dengan meningkatnya perolehan Sisa Hasil Usaha (SHU).

Kata kunci: Volume penjualan, Sisa Hasil Usaha (SHU)

Abstract

The term of sales volume in the cooperative is also very important in supporting the increase of UAH's Result (SHU), so that the sales volume is prioritized by the cooperative, especially the cooperatives engaged in trading units. Therefore, the cooperative should continue to improve services and increase sales volume of goods or services each period in order to achieve the achievement of Business Results (SHU) obtained maximally. Based on this research, it can be concluded that: (1) The level of sales volume in Tumbal Ciamis cooperative from 2011 to 2015 period is increasing every year, and seen from the average of its growth, the percentage of year has fluctuated. This is because the goods provided by the cooperative are less desirable for the members and the society resulting in decreasing the purchasing power of the society to the existing products in the cooperative, (2) the level of business result (SHU) at Tumbal Ciamis cooperative from 2011 to 2015 has increased Every year, and seen from the development percentage fluctuate. This is due to the lack of participation of members and non members in the cooperative, (3) There is a positive but insignificant influence between the sales volume on the Remaining Results of Business (SHU) at Tumbal Ciamis cooperative. This is because the cooperative is able to collect sales volume on the high participation of members and the community, so that the income of the cooperative increases, followed by the increase in the acquisition of Business Result (SHU).

Keywords: Sales volume, Time Result of Business (SHU)

PENDAHULUAN

Koperasi menurut undang-undang No. 25 tahun 1992 pasal 1 ayat 1 tentang perekonomian merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi kerakyatan yang berdasar atas asas kekeluargaan. Atas dasar itulah koperasi merupakan salah satu organisasi yang berperan besar terhadap pembangunan perekonomian masyarakat sekaligus ikut membangun tatanan perekonomian nasional.

Dengan melihat kedudukan koperasi seperti di atas maka tidak dipungkiri bahwa koperasi merupakan salah satu badan usaha yang mampu meningkatkan tatanan perekonomian rakyat. Koperasi sebagai salahsatu badan usaha dalam pengelolaannya harus memperhatikan prinsip-prinsip koperasi menurut undang-undang No. 25 tahun 1992 pasal 5 ayat 1 bahwa prinsip-prinsip koperasi adalah: “ 1) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka; 2) pengelolaan dilakukan secara demokratis; 3) pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) dilakukan secara adil dan sebanding dengan besarnya jasa masing-masing anggota; 4) pemberian balas jasa yang terbatas pada modal; 5) kemandirian”. Koperasi dalam kegiatan usahanyamemberikan layanan jasa seperti kegiatan simpan pinjam, unit niaga (perdagangan) dan pertanian. Kegiatan koperasi tersebut akanakan memperoleh keuntungan yang disebut Sisa Hasil Usaha (SHU), Sisa Hasil Usaha (SHU) ini nantinya akan dibagi. Dalam hal pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) ini disesuaikan dengan kebutuhan tertentu koperasi, diantaranya untuk anggota dan pengurus koperasi.

Menurut Rudianto (2010: 87) “Sisa Hasil Usaha (SHU) menunjukkan selisih antara penghasilan yang diterima selama periode tertentu dengan pengorbanan yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan itu”. Sedangkan menurut Hendrojogi (2010: 256)

Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi itu pada hakikatnya sama dengan keuntungan pada badan usaha seperti pada Perseroan Terbatas dan dapat didefinisikan sebagai pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya-biaya, penyusutan dan kewajiban lainnya termasuk pajak dalam satu tahun buku yang bersangkutan.

Sebagai badan usaha keuntungan atau hasil usaha sangat menentukan besar kecilnya Sisa Hasil Usaha(SHU) dalam setiap periode tertentu yang diperoleh dari seluruh kegiatan usaha koperasi. Sisa Hasil Usaha(SHU) yang dihasilkan tersebut dibagi untuk keperluan-keperluan koperasi diantaranya: cadangan koperasi, jasa anggota, dana karyawan dan dana pengurus. Dimana besar kecilnya pembagian Sisa Hasil Usaha(SHU) tersebut telah disepakati oleh semua pihak diantaranya anggota koperasi, pengurus dan karyawan dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT). Diantara keperluan-keperluan diatas perolehan sisa hasil usaha dalam setiap periode menjadi sangat penting, mengingat apabila sisa hasil usaha yang didapatkan koperasi dalam suatu periode tertentu besar maka akan sangat berpengaruh terhadap pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) baik itu untuk cadangan koperasi maupun jasa anggota. Sebaliknya apabila Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh koperasi kecil maka pembagiannya juga relatif kecil.

Sumber keuntungan atau hasil usaha koperasi selain dari kegiatan simpan pinjam juga dari kegiatan penjualan, oleh karenanya apabila volume penjualan di koperasi dalam suatu periode tertentu meningkat maka otomatis Sisa Hasil Usaha (SHU) pun meningkat dan pembagian dari sisa hasil usaha akan lebih besar.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai oleh perusahaan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tersebut dalam periode tertentu. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total penjualan barang atau jasa yang dicapai. Volume penjualan menurut Kotler (2001: 78) adalah “Barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik”.

Berdasarkan pengertian di atas volume penjualan berperan penting

dalam menunjang peningkatan keuntungan, dimana apabila volume penjualan dalam perusahaan tinggi maka perolehan keuntungan akan meningkat dan sebaliknya apabila volume penjualan rendah maka perolehan keuntunganpun akan menurun.

Koperasi istilah volume penjualan juga sangat penting dalam menunjang peningkatan Sisa Hasil Usaha (SHU), sehingga besarnya volume penjualan sangat diprioritaskan oleh koperasi khususnya koperasi yang bergerak dalam unit niaga (perdagangan). Oleh karena itu koperasi harus terus meningkatkan pelayanan serta meningkatkan volume penjualan terhadap barang atau jasa setiap periodenya supaya pencapaian Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh maksimal.

Berdasarkan data awal yang didapat dari koperasi Tumbal Ciamis dapat diketahui ikhtisar laba rugi selama lima tahun terakhir, seperti yang tertuang pada tabel 1. 1 berikut:

Tabel 1.1
Perhitungan Laba/Rugi KPRI Tumbal Ciamis Periode 2011 – 2015

PENDAPATAN DAN PENJUALAN	SALDO PER 31 DESEMBER (2011-2015)				
	2011	2012	2013	2014	2015
Pendapatan Operasional					
1. Penjualan	2. 908. 965. 450	3. 357. 284. 500	3. 818. 890. 922	4. 007. 784. 350	4. 230. 433. 950
2. Jasa USP	833. 748. 000	895. 905. 000	954. 594. 000	1. 081. 808. 500	1. 172. 916. 000
3. Materai	8. 656. 500	13. 909. 000	17. 821. 500	19. 342. 500	13. 118. 000
4. Provisi	34. 080. 000	36. 438. 500	38. 235. 250	47. 267. 500	41. 448. 000
5. Jasa KPRI	7. 929. 000	7. 827. 000	8. 199. 000	7. 955. 000	7. 041. 500
6. Jasa Barang	273. 808. 750	276. 816. 000	277. 789. 000	268. 287. 000	263. 139. 000
7. Jasa GSG	28. 202. 000	36. 210. 000	30. 130. 000	12. 645. 000	18. 017. 500
8. Jasa Bank	7. 565. 000	8. 075. 000	8. 220. 000	7. 322. 000	7. 950. 000
Total Pendapatan	4. 102. 954. 700	4. 632. 465. 000	5. 153. 879. 672	5. 452. 411. 850	5. 754. 063. 950
Total HPP	2. 754. 139. 789	3. 179. 871. 723	3. 619. 167. 339	3. 814. 839. 925	4. 031. 531. 280
Jumlah Beban Usaha	884. 212. 334	948. 511. 037	998. 468. 383	1. 065. 686. 425	1. 121. 885. 370
JML Beban Umum &ADM	276. 930. 577	297. 744. 240	310. 928. 950	325. 526. 500	323. 693. 300
Total Biaya-Biaya	3. 915. 282. 700	4. 426. 127. 000	4. 928. 564. 672	5. 206. 052. 850	5. 477. 109. 950
SHU Sebelum Pajak	187. 672. 000	206. 338. 000	225. 315. 000	246. 359. 000	276. 954. 000
Pajak	15%	15%	12,5%	12,5%	12,5%
Sisa Hasil Usaha	159. 521. 200 0	175. 387. 300	197. 150. 625	215. 564. 125	242. 334. 750

Sumber: Laporan laba/rugi tahun 2011-2015 pada koperasi Tumbal Ciamis

Berdasarkan laporan laba rugi pada tabel 1. 1 di atas dapat diketahui bahwa penjualan mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun, pada awal tahun 2011 penjualan sebesar Rp 2. 908. 965. 450,- dan mengalami peningkatan pada tahun 2012 sebesar 15,41% menjadi Rp 3. 357. 284. 500,- serta Sisa Hasil Usaha (SHU) juga mengalami peningkatan sebesar 10,07% dari Rp 159. 521. 200,- menjadi Rp 175. 387. 300,-. Tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 13,74% menjadi Rp 3. 818. 890. 922,- dan Sisa Hasil Usaha (SHU) mengalami peningkatan sebesar 12,41% dari Rp 175. 387. 300,- menjadi Rp 197. 150. 625,-. Pada tahun 2014 mengalami peningkatan sebesar 4,94% menjadi Rp 4. 007. 784. 350,-, sedangkan Sisa Hasil Usaha (SHU) mengalami peningkatan sebesar 9,34% yaitu dari Rp 197. 150. 625,- menjadi Rp 215. 564. 125,-. Dan pada tahun 2015 kembali mengalami peningkatan sebesar 5,55% menjadi Rp 4. 230. 433. 950,-, serta Sisa Hasil Usaha (SHU) juga mengalami peningkatan sebesar 12,41% dari Rp 215. 564. 125,- menjadi Rp 242. 334. 750,-.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian Menurut Sugiyono (2014: 2) menyatakan bahwa “Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan perumusan masalah asosiatif. Sebagaimana Sugiyono (2014: 36) menyatakan bahwa rumusan masalah asosiatif merupakan suatu rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Hubungan yang dimaksud adalah

hubungan kasual dimana menurut Sugiyono (2014: 37), adalah hubungan yang bersifat sebab akibat. Jadi disini ada variabel independen (yang mempengaruhi) dan variabel dependen (yang dipengaruhi).

PEMBAHASAN DAN HASIL

Hasil Penelitian

Setelah melakukan penelitian pada data keuangan dari koperasi Tumbal Ciamis diperoleh hasil yaitu nilai r_{xy} sebesar 0,86 ini berarti bahwa antara volume penjualan (X) dengan Sisa Hasil Usaha (SHU) (Y) memiliki hubungan yang sangat kuat dengan arah hubungan positif yang berarti apabila volume penjualan meningkat maka Sisa Hasil Usaha (SHU) juga akan meningkat, nilai koefisien determinasi (KD) sebesar 73,96% yang berarti besarnya pengaruh volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis sebesar 73,96%, sedangkan sisanya 26,04% dipengaruhi oleh variabel atau faktor yang tidak diteliti, dan hasil uji regresi linier sederhana diperoleh hasil yaitu $\hat{Y} = 0,45 + 0,97 X$.

Berdasarkan pengujian hipotesis yang dilakukan dengan menggunakan uji t diperoleh hasil nilai t hitung sebesar 2,91 dan t tabel sebesar 3,182 yang berarti t hitung < t tabel hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak. Ini berarti hipotesis yang diajukan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis.

Pembahasan

Volume Penjualan pada Koperasi Tumbal Ciamis

Volume penjualan pada koperasi Tumbal Ciamis selama lima tahun terakhir dilihat dari tahun 2011

sampai tahun 2015 mengalami peningkatan, hal ini terlihat pada tingkat penjualan pertahunnya. Peningkatan penjualan tersebut dikarenakan kebutuhan ekonomi anggota yang semakin meningkat dan peran serta non anggota atau masyarakat dalam memberikan kontribusi yang sangat baik pada koperasi. Tetapi dilihat dari perkembangan persentasenya, jumlah penjualan dalam lima tahun terakhir mengalami fluktuatif. Hal ini dikarenakan barang yang disediakan oleh koperasi kurang diminati anggota dan masyarakat sehingga mengakibatkan menurunnya daya beli masyarakat terhadap produk yang ada di koperasi. Hal ini sejalan dengan pendapat Umar Husein (2002: 411) "Bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah produk, seperti kualitas produk, bentuk fisik produk, dan keunggulan produk".

Sisa Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Tumbal Ciamis

Sisa Hasil Usaha (SHU) yang dicapai oleh koperasi Tumbal Ciamis dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 terus mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut terlihat dari pendapatan yang diperoleh setiap tahunnya yang terus meningkat, karena tingkat penjualan barang dan jasa pada koperasi semakin tinggi yang disebabkan oleh tingginya kebutuhan ekonomi masyarakat dan para anggotanya. Walaupun pada dasarnya pendapatan Sisa Hasil Usaha (SHU) mengalami peningkatan, akan tetapi jika dilihat dari rata-rata persentase Sisa Hasil Usaha (SHU) pertahunnya mengalami fluktuatif, hal ini disebabkan oleh biaya umum yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut setiap tahunnya

semakin besar dan meningkat sehingga persentasenya mengalami penurunan. Dan faktor lain yang menyangkut kerahasiaan koperasi sehingga tidak dapat di teliti lebih lanjut. Walaupun mengalami penurunan pada persentasenya, koperasi tidak menjadikan itu sebagai masalah, karena yang terpenting jumlah pendapatan Sisa Hasil Usaha (SHU) meningkat dari tahun sebelumnya. Peran serta anggota koperasi sangat penting dalam peningkatan Sisa Hasil Usaha (SHU), karena semakin tinggi partisipasi anggota pada koperasi maka akan meningkatkan pendapatan koperasi yang nantinya berpengaruh terhadap pendapatan Sisa Hasil Usaha (SHU). Hal ini sejalan dengan pendapat Andjar Pachta (2005: 56) "Bahwa partisipasi anggota dan partisipasi para konsumen dari luar koperasi sangat berpengaruh terhadap pendapatan Sisa Hasil Usaha (SHU)".

Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Tumbal Ciamis

Volume penjualan berpengaruh terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis, karena volume penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi besar kecilnya Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh. Koperasi harus menyediakan produk dengan harga bersaing serta berkualitas yang dapat diminati oleh anggota koperasi dan masyarakat sehingga nantinya akan meningkatkan daya beli terhadap produk yang ada di koperasi yang nantinya tingkat penjualan semakin meningkat. Jika koperasi mampu menghimpun volume penjualan atas partisipasi anggota dan masyarakat, maka koperasi akan tumbuh dan berkembang sehingga nantinya akan memperoleh Sisa Hasil Usaha (SHU) yang relatif besar.

Semakin besar tingkat penjualan pada koperasi maka akan semakin besar pula Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh. Semakin besar perolehan Sisa Hasil Usaha (SHU) koperasi maka semakin besar pula Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diterima oleh anggotanya dan besarnya Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh anggota sebanding dengan balas jasa anggota terhadap koperasi dalam menghasilkan keuntungan atau Sisa Hasil Usaha (SHU).

Sisa Hasil Usaha (SHU) sebagai elemen penting untuk melihat perkembangan koperasi dimasa yang akan datang, hal tersebut dapat dilihat dari hasil uji koefisien korelasi, koefisien determinasi, regresi linier dan uji t yang menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} . Artinya dalam penelitian ini volume penjualan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tingkat volume penjualan pada koperasi Tumbal Ciamis dari periode tahun 2011 sampai tahun 2015 mengalami peningkatan setiap tahunnya, dan dilihat dari rata-rata perkembangannya persentase pertahunnya mengalami fluktuatif. Hal ini dikarenakan barang yang disediakan oleh koperasi kurang diminati anggota dan masyarakat sehingga mengakibatkan menurunnya daya beli masyarakat terhadap produk yang ada di koperasi.

2. Tingkat Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis dari periode tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 mengalami peningkatan setiap tahunnya, dan dilihat dari perkembangan persentasenya mengalami fluktuatif. Hal tersebut dikarenakan kurangnya partisipasi anggota dan non anggota pada koperasi.
3. Terdapat pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Tumbal Ciamis. Hal ini dikarenakan koperasi mampu menghimpun volume penjualan atas tingginya partisipasi anggota dan masyarakat, sehingga pendapatan koperasi meningkat yang diikuti dengan meningkatnya perolehan Sisa Hasil Usaha (SHU).

DAFTAR PUSTAKA

- Handrojogi, 2010. *Koperas, : Azas-Azas, Teori dan Praktik, Edisi Revisi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Kotler Philip dan Armstrong, Gary. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid II Edisi ke 8*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler Philip, 2005. *Manajemen Pemasaran*, edisi kedua, Jakarta: PT. Temabaru.
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi ketiga belas. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi, 2002. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Reksyasa, Edisi Dua*, Yogyakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi, 2008. *Akuntansi Biaya, Edisi kelima*, Jakarta: Salemba Empat.
- Pachta, Andjar. 2005. *Manajemen Koperasi: Teori dan Praktek*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Partomo, Tiktik Sartika dan Abd. Rachman Soejoedono. 2002.

- Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi.* Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rahardjo, Budi. 2000. *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan.* Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rudianto, 2010. *Akuntansi Koperasi, Edisi Kedua,* Jakarta: PT. Erlangga.
- Sitio, Arifin dan Halomoan Tamba. 2001. *Koperasi: Teori dan Praktek.* Jakarta: Erlangga.
- Sudjana, 2000. *Statistika Untuk Ekonomi dan Niag, Edisi Ke Lima,* Bandung: Tarsito.
- Sugiyono, 2013. *Statistika Untuk Penelitian,* Bandung: Alfabeta
- Suharsimi Arikunto, 2013. *Proedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran.* Yogyakarta: Penerbit CAPS (Center of Academic Publishing Service)
- Swastha, Basu. 2000. *Azas-azas Marketing Edisi 3.* Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu. 2003. *Manajemen Penjualan,* edisi 3, cetakan 5. Yogyakarta: BPFE.
- Swastha, Basu. 2014. *Manajemen Penjualan,* Edisi Tiga. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Umar, Husein. 2002. *Riset Pemasaran dan Prilaku konsumen.* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 pasal 45 ayat 1 tentang Perkoperasian.

Riwayat Penulis:

Ade Suherman, S. Pd., M. Pd.

Lahir: Tasikmalaya, 04 Juni 1980

Dosen Tetap Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas Galuh Ciamis