

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana sistem bagi hasil pada PT. Indomarco Prismatama dan untuk mengetahui kesesuaian pembagian sistem bagi hasil dengan perjanjian waralaba. Metode penelitian menggunakan analisis data deskriptif dan kuantitatif. Jenis data pada penelitian ini yaitu data kualitatif. Temuan penelitian ini yaitu terdapat kurangnya ketelitian dalam penyusunan laporan keuangan. Tidak adanya data pendukung pada saat pengiriman laporan keuangan kepada waralaba seperti bukti transaksi. Kurangnya kesadaran waralaba terhadap pentingnya menganalisa laporan keuangan. Adanya beberapa poin dari surat perjanjian waralaba yang tidak dijalankan oleh pihak Indomaret. Tidak adanya peraturan akuntansi secara signifikan tentang pendapatan waralaba, secara umum hanya tertulis pada PSAK No 23 tentang pendapatan, sehingga pembagian hasil tidak mengacu pada standart akuntansi keuangan dan hanya mengacu pada surat perjanjian yang telah disepakai kedua belah pihak. Kurangnya informasi terbaru bagi waralaba, hal tersebut dikarenakan tidak adanya undangan ataupun jamuan dari pihak Indomaret untuk waralaba.

Kata Kunci :Laporan Keuangan, Sistem Bagi Hasil

ABTRACTS

The purpose of this study is to find out how the profit sharing system at PT. Indomarco Prismatama and to find out the suitability of the distribution of profit sharing systems with franchise agreements. The research method uses descriptive and quantitative data analysis. The type of data in this study is qualitative data. The findings of this study are that there is a lack of accuracy in the preparation of financial statements. The absence of supporting data when sending financial statements to the franchise as proof of transaction. Lack of franchise awareness of the importance of analyzing financial statements. There are several points of the franchise agreement that are not carried out by Indomaret. The absence of significant accounting rules regarding franchise income, in general only written in PSAK No. 23 about income, so that the distribution of results does not refer to financial accounting standards and only refers to the agreement letter that has been agreed by both parties. Lack of up-to-date information on franchising, this is because there is no invitation or entertainment from Indomaret for franchising ..

Keywords: Financial Reports, Revenue Sharing System

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iv
PERMOHONAN UJIAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I : PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah	4
1.2.1 Identifikasi Masalah	4
1.2.2 Batasan Masalah	5
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian	6
1.5 Manfaat Penelitian	6
1.6 Keaslian Penelitian	7
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	8
2.1.1 Laporan Keuangan	8
2.1.1.1 Pengertian Laporan Keuangan	8
2.1.1.2 Tujuan Laporan Keuangan	9
2.1.1.3 Jenis-Jenis Laporan Keuangan	11
2.1.1.4 Analisis Laporan Keuangan	13
2.1.2 Laba	14
2.1.2.1 Pengertian dan Karakteristik Laba	14
2.1.2.2 Jenis-Jenis Laba	15
2.1.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba	16
2.1.2.4 Analisis Pertumbuhan Laba	17
2.1.3 Sistem Bagi Hasil	18
2.1.3.1 Pengertian Sistem Bagi Hasil	18
2.1.3.2 Metode Sistem Bagi Hasil	19
2.1.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Sistem Bagi Hasil	20
2.1.4 Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan	21
2.1.5 PSAK No. 23 Tentang Pendapatan	23
2.1.6 Laporan Keuangan Menurut SAK ETAP	24
2.1.7 Waralaba	27
2.1.7.1 Pengertian Waralaba	27

2.1.7.2 Jenis-Jenis Waralaba	28
2.1.7.3 Karakteristik Waralaba.....	29
2.1.7.4 Perjanjian Waralaba	30
2.2 Penelitian Terdahulu	32
2.3 Kerangka Pemikiran	34
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian	37
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	38
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.5 Definisi Operasional	39
3.6 Teknik Analisis Data	40
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian.....	41
4.1.1 Profil Perusahaan PT. Indomarco Prismatama.....	41
4.1.2 Visi,Misi dan Logo PT. Indomarco Prismatama.....	42
4.1.3 Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama.....	44
4.1.4 Mekanisme Menjadi Waralaba Indomaret.....	47
4.1.5 Perhitungan Sistem Bagi Hasil Indomaret.....	52
4.1.5.1 Penghasilan Bersih yang diterima <i>Frcsee</i>	56
4.1.5.2 Perhitungan Break Event Point (BEP)	60
4.1.5.3 Tanggungan Kerugian	61
4.1.6 Surat Perjanjian Waralaba Indomaret.....	62
4.2. Pembahasan Penelitian.....	68
BAB V : KESIMPULAN DAN HASIL	
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran	71
DAFTAR PUSTAKA.....	72

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	33
Tabel 3.1. Jadwal Penelitian.....	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar 4.1. Logo Warna PT. Indomarco Prismatama (Indomaret)	43
Gambar 4.2. Maskot PT. Indomarco Prismatama (Indomaret)	43
Gambar 4.3. Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama (Indomaret).....	44

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul : *“Analisis Pendapatan Sistem Bagi Hasil pada WARALABA PT. INDOMARCO PRISMATAMA (Studi Kasus CV. TKN Mart)*. Proposal skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana Strata Satu (S-1) Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian proposal skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungannya dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan SE., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
2. Ibu Dr. Surya Nita, SH. M. Hum. selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Bapak Junawan, SE., M.Si. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
4. Ibu Heriyati Chrisna, SE., M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberi arahan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan mengenai ketentuan penulisan skripsi sehingga proposal ini dapat tersusun dengan rapi dan sistematis.

6. Kedua Orang Tua yang sangat saya sayangi yang telah banyak memberikan bantuan dukungan serta penyemangat hidup saya baik dalam bentuk moril maupun materil kepada penulis.
7. Seluruh keluarga penulis terimakasih atas dukungan dan semangat serta kebersamaan yang tidak terlupakan selama ini.
8. Seluruh sahabat-sahabat penulis terimakasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan ini yang disebabkan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Penullis mengharapkan masukan dan saran dari para pembaca untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca. Terimakasih.

Medan, Juli2020

Amaliah Nur Nasution
NPM : 1515100075

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan usaha perusahaan dapat tercermin dari laporan keuangan yang dibuat oleh manajemen perusahaan. Pada prinsipnya laporan keuangan merupakan informasi yang dapat membantu *franchise* dalam melakukan sistem bagi hasil. Konsep *franchise* berkembang karena di satu sisi ada pengusaha yang sudah berhasil dalam menjalankan bisnisnya, tetapi kekurangan modal untuk mengembangkan usaha lebih besar lagi. Dan di sisi lain ada pihak yang memiliki modal, tetapi belum/tidak memiliki pengalaman atau keahlian dalam berbisnis di bidang tersebut.

Dikarenakan adanya kepentingan antara dua belah pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba inilah maka terjadilah suatu bentuk kerjasama bisnis. Bentuk kerjasama yang melibatkan antara pengusaha yang kekurangan modal dengan pihak yang ingin membuka usaha dengan tidak/belum memiliki pengalaman atau keahlian berbisnis. Kedua pihak ini melakukan kesepakatan yang biasanya disahkan dalam sebuah kontrak atau perjanjian bisnis. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbang balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Melalui kontrak tercipta perikatan atau hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban pada masing-masing pihak yang membuat kontrak.

Kemampuan pengusaha waralaba dalam menghasilkan keuntungan adalah kunci keberhasilan perusahaan untuk dapat dikatakan mempunyai kinerja

perusahaan yang baik, karena keuntungan merupakan komponen laporan keuangan yang digunakan sebagai alat untuk menilai sistem bagi hasil untuk para pengusaha waralaba. Hal ini akan mempengaruhi keberlangsungan perusahaan untuk maju dan kerjasama antara pengusaha waralaba.

Pengusaha waralaba perlu melakukan analisis laporan keuangan agar bisa untuk melakukan sistem bagi hasil, dan digunakan untuk membandingkan kondisi persusahaan dari tahun sebelumnya dengan tahun sekarang apakah perusahaan tersebut meningkat atau tidak sehingga perusahaan mempertimbangkan keputusan yang akan diambil untuk tahun yang akan datang sesuai dengan kinerja perusahaannya. Dalam menjalankan operasionalnya PT Indomarco Prismatama menerapkan sistem bagi hasil, Sistem bagi hasil dalam terminologi asing dikenal dengan istilah *profit sharing*. Menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian perusahaan.

Laba merupakan factor penentu keberhasilan perusahaan. Jika laba akuntansi suatu perusahaan menunjukkan peningkatan dari waktu ke waktu, maka *investor* akan tertarik untuk menginvestasikan dananya pada perusahaan tersebut, dengan demikian harga saham yang dimiliki oleh perusahaan akan semakin meningkat, sehingga *return saham* akan meningkat. Begitu pula sebaliknya, apabila kondisi laba perusahaan cenderung mengalami kerugian besar, maka kemungkinan *Franchise* akan menarik kembali investasinya terhadap perusahaan tersebut. Angka laba bersih memiliki kualitas laba yang lebih baik dibandingkan kedua angka laba yang lainnya yang disajikan dalam laporan laba rugi, lebih operatif dan lebih mampu memberikan gambaran yang lebih baik tentang hubungan antara laba dengan return saham. Serta untuk *size* perusahaan

adalah dengan melihat total aktiva, total penjualan, dan modal yang dimiliki perusahaan

PT Indomarcoprismatama (Indomaret Group) adalah salah satu anak perusahaan Salim Group yang berdiri sejak tahun 1988. Indomaret sebagai *pioneer bisnis* gerai waralaba dan merupakan yang terbesar di Indonesia, dengan total gerai >16.336 (Jan 2019). Saat ini terdapat 28 kantor cabang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Indomaret Group memiliki 10 sektor bisnis yaitu: Retail (*Indomaret, OMI, Ceria Mart*), Grocery (*Indogrosir*), IT Consultant (AGCI), Food and Beverages (*Yummy Choice, Point Café*), Shopping Plaza (*BSD Plaza*), Bakery (*Mr Donut, Mr Bread, Prime Bread*), Japanese Restaurant (*Washoku Sato*), e-wallet (*I-saku*), e-commerce (Klik Indomaret), dan ekspedisi (Indo Paket). Setelah lebih dari 20 tahun pengalaman mengelola bisnis retail berskala besar, Indomaret Group memiliki visi untuk menjadi asset nasional yang unggul dalam persaingan global sehingga dibutuhkan tenaga kerja profesional muda yang dapat menjadi *Future Leader Indomaret Group*. Untuk anda perlu menyiapkan dana investasi sebesar Rp. 360.000.000 untuk *Franchise Fee* Rp. 36.000.000, Perijinan, Pembelian, Peralatan Elektronik dan Non Elektronik. Dana investasi ini belum termasuk sewa lokasi / tempat usaha. Indomaret merupakan toko yang sudah memiliki sistem yang baik serta memiliki pakar ahli dibidang bisnis sehingga dapat berjalan dengan baik.

Fenomena yang terjadi pada PT Indomarcoprismatama adalah adanya hambatan seperti kurang lengkapnya laporan keuangan dan data laporan Indomarcoprismatama (Indomaret), karena yang dikirimkan kepada *Franchisahnya* laporan keuangan tanpa bukti transaksi yang telah disepakati serta kurangnya kegiatan analisis pendapatan menyebabkan persenan pendapatan

yang diberikan PT Indomarco Prismatama kepada *Franchise* tidak sesuai dengan perjanjian yang sudah ditetapkan. Dan pembagian pendapatan antara pihak PT Indomarco Prismatama dengan *Franchise* hanya berdasarkan surat perjanjian tanpa mengacu pada standart akuntansi keuangan.

Analisis pendapatan merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan serta hasil-hasil yang telah dicapai sehubungan dengan pemilihan strategi perusahaan yang akan ditetapkan. Rendahnya sistem bagi hasil terhadap keuntungan laba dan adanya ketidaksetujuan beban dipencatatan laporan keuangan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Pendapatan Sistem Bagi Hasil pada WARALABA PT. INDOMARCO PRISMATAMA (Studi Kasus CV. TKN Mart)”**.

1.1. Identifikasi dan Batasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Menurut Arikunto (2016:54), “Identifikasi masalah adalah pertajaman berbagai unsur atau faktor yang terkait terhadap topik atau masalah yang akan diteliti”. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Adanya hambatan seperti kurang lengkapnya laporan keuangan dan data laporan keuangan sehingga terjadi hambatan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba pada PT. Indomarco Prismatama (Indomaret).
2. Kurangnya kegiatan analisis pendapatan menyebabkan persenan pendapatan yang diberikan PT. Indomarco Prismatama kepada *Franchise* tidak sesuai dengan perjanjian yang sudah ditetapkan.

3. Rendahnya sistem bagi hasil terhadap keuntungan laba dan adanya ketidaksetujuan beban dipencatatan laporan keuangan.
4. Pembagian pendapatan antara pihak PT. Indomarco Prismatama dengan *Franchise* hanya mengacu pada surat perjanjian tanpa melibatkan pernyataan standart akuntansi keuangan.

1.2.2 Batasan Masalah

Menurut Arikunto (2016:14), “Batasan masalah merupakan sejumlah masalah yang dipandang penting dan berguna untuk dicarikan pemecahannya”. Peneliti memberikan batasan penelitian yakni penelitian hanya meneliti pada “Persenan pendapatan, Beban yang masuk pada laporan keuangan, Pembagian pendapatan antara pihak PT Indomarco Prismatama dengan *Franchise*, kesesuaian Laporan keuangan pada waralaba PT. Indomarco Prismatama (Indomaret)”.

1.3 Rumusan Masalah

Menurut Arikunto (2016:35), “Rumusan masalah merupakan kalimat pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui pengumpulan data, dimana peneliti menggunakan berbagai teori untuk menjawabnya yaitu dengan menggunakan penelitian kuantitatif”. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mekanisme pembagian pendapatan pada sistem bagi hasil pada waralaba PT. Indomarco Prismatama?
2. Apakah sistem bagi hasil yang berjalan sudah sesuai dengan perjanjian kerjasama antara *Franchise* dengan PT. Indomarco Prismatama?

1.4 Tujuan Penelitian

Menurut Arikunto (2018:32), “Tujuan penelitian adalah untuk menemukan, membuktikan dan mengembangkan suatu persoalan atau pengetahuan dengan menggunakan prosedur-prosedur ilmiah”. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui mekanisme pendapatan sistem bagi hasil pada waralaba PT. Indomarco Prismatama.
2. Untuk mengetahui apakah sistem bagi hasil yang berjalan sudah sesuai dengan perjanjian kerjasama antara *Franchise* dengan PT. Indomarco Prismatama.

1.5 Manfaat Penelitian

Menurut Sugiyono (2018:35), “Manfaat penelitian yaitu untuk menyelidiki keadaan, alasan, maupun konsekuensi terhadap keadaan tertentu”. Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti
Penelitian ini merupakan suatu kesempatan dan untuk menambah ilmu pengetahuan bagi peneliti untuk meningkatkan wawasan peneliti pada laporan keuangan.
2. Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran atau masukan bagi instansi dalam memberikan keseimbangan dalam Menganalisis pendapatan sistem bagi hasil pada waralaba PT. Indomarco Prismatama (Indomaret) (Studi Kasus CV. TKN Mart).
3. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini juga dapat dijadikan masukan atau sumber informasi untuk menambah pengetahuan dan sebagai bahan referensi tambahan untuk penelitian yang akan dilakukan selanjutnya

1.6 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Dedi Yusuf (2015) yang berjudul *Bisnis Waralaba (Franchise) Pada PT. Indomarco Prismatama Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam*. Sedangkan penelitian ini berjudul *Analisis Pendapatan Sistem Bagi Hasil pada WARALABA PT. INDOMARCO PRISMATAMA (Studi Kasus CV. TKN Mart)*. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada:

1. Variabel Penelitian:

tidak menggunakan variabel dikarenakan penelitian terdahulu menggunakan lisensi waralaba sedangkan sekarang menggunakan laporan keuangan.

2. Jumlah Observasi/Sampel:

Lisensi waralaba pada PT. Indomarco Prismatama 1 (satu) orang dan yang menjadi mitra usaha 4 (empat) orang, sedangkan pada penelitian ini menggunakan laporan keuangan PT. Indomarco Prismatama.

3. Waktu Penelitian:

Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada tahun 2015 sedangkan penelitian ini tahun 2019.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Laporan Keuangan

2.1.1.1 Pengertian Laporan Keuangan

Menurut PSAK No. 1 (2015: 1), “Laporan keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas”. Laporan ini menampilkan sejarah entitas yang dikuantifikasi dalam nilai moneter.

Menurut Kasmir (2013:7) dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Maksud laporan keuangan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi terkini. Kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi). Laporan keuangan menggambarkan pospos keuangan perusahaan yang diperoleh dalam suatu periode.

Menurut Munawir (2010:5), pada umumnya laporan keuangan itu terdiri dari neraca dan perhitungan laba-rugi serta laporan perubahan ekuitas. Neraca menunjukkan/ menggambarkan jumlah aset, kewajiban dan ekuitas dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu. Sedangkan perhitungan (laporan) laba-rugi memperlihatkan hasilhasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta beban yang terjadi selama periode tertentu, dan laporan perubahan ekuitas menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan ekuitas perusahaan.

Laporan Keuangan menurut PSAK No.1 (2015:2) adalah sebagai berikut :

Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara misalnya, sebagai laporan arus kas, atau laporan arus dana), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Disamping itu juga termasuk skedul dan informasi tambahan yang berkaitan dengan laporan tersebut, misalnya, informasi keuangan segmen industri dan geografis serta pengungkapan pengaruh perubahan harga.

Birgham dan Houston, (2013:78) Laporan keuangan adalah beberapa lembar kertas dengan angka-angka yang tertulis di atasnya tetapi penting juga untuk memikirkan aset-aset nyata yang berada dibalik angka tersebut. Di sisi lain, Irham (2011:24) mengatakan laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi suatu perusahaan, dimana selanjutnya itu akan menjadi suatu informasi yang menggambarkan tentang kinerja suatu perusahaan.

Menurut Subramanyam (2010:23) menyatakan bahwa laporan keuangan merupakan produk proses laporan keuangan yang diatur oleh standar dan aturan akuntansi, insentif manajer, serta mekanisme pelaksanaan dan pengawasan perusahaan. Pemahaman mengenai lingkungan pelaporan keuangan perlu disertai pemahaman tujuan dan konsep yang mendasari informasi akuntansi yang disajikan dalam laporan keuangan. Pengetahuan ini akan membantu dalam melihat posisi keuangan yang sesungguhnya dan kinerja perusahaan dengan lebih baik.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Laporan keuangan pada umumnya meliputi Neraca, Laporan Laba/Rugi, Laporan Perubahan Ekuitas, Laporan Arus Kas dan Catatan atas Laporan Keuangan.

Laporan Keuangan tersebut merupakan suatu bentuk laporan yang menggambarkan kondisi keuangan perusahaan, perkembangan perusahaan dan hasil usaha suatu perusahaan pada jangka waktu tertentu.

2.1.1.2 Tujuan Laporan Keuangan

Tujuan laporan keuangan menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 (2015:3) adalah : Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi. Menurut Irham (2011:28), tujuan utama dari laporan keuangan adalah: Memberikan informasi keuangan yang mencakup perubahan dari unsure unsur laporan keuangan yang ditujukan kepada pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam menilai kinerja keuangan terhadap perusahaan di samping pihak manajemen perusahaan.

Menurut Kasmir (2016:11), tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan adalah:

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya
5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva dan modal perusahaan.

6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan.
8. Informasi keuangan lainnya.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan laporan keuangan adalah:

1. Informasi posisi laporan keuangan yang dihasilkan dari kinerja dan aset perusahaan sangat dibutuhkan oleh para pemakai laporan keuangan, sebagai bahan evaluasi dan perbandingan.
2. Informasi keuangan perusahaan diperlukan juga untuk menilai dan meramalkan apakah perusahaan di masa sekarang dan di masa yang akan datang sehingga akan menghasilkan keuntungan yang sama atau lebih menguntungkan.
3. Informasi perubahan posisi keuangan perusahaan bermanfaat untuk menilai aktivitas investasi, pendanaan dan operasi perusahaan selama periode tertentu.

2.1.1.3 Jenis – Jenis Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015:2), laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba-rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan. Dalam penelitian ini, penulis, menggunakan neraca dan laporan laba-rugi.

Menurut PSAK No.1 (2015:3) adalah sebagai berikut: Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Perubahan Posisi Keuangan (yang disajikan dalam berbagai cara misalnya, Laporan Arus Kas

atau Laporan Arus Dana), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Di samping itu juga termasuk skedul informasi tambahan yang berkaitan dengan laporan tersebut, misalnya, informasi keuangan segmen industri dan geografis serta pengungkapan perubahan harga.

Menurut SAK (2013:17), laporan keuangan yang lengkap meliputi:

1. Neraca.

Neraca merupakan bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada akhir periode tersebut. Neraca minimal mencakup pos-pos berikut: kas dan setara kas; piutang usaha dan piutang lainnya; persediaan; properti investasi; aset tetap; aset tidak berwujud; utang usaha dan utang lainnya; aset dan kewajiban pajak; kewajiban diestimasi; ekuitas.

2. Laporan laba rugi.

Laporan laba rugi menyajikan hubungan antara penghasilan dan beban dari entitas. Unsur-unsur laporan keuangan yang secara langsung terkait dengan pengukuran laba adalah penghasilan dan beban. Laporan laba rugi minimal mencakup pos-pos sebagai berikut: pendapatan; beban keuangan; bagian laba atau rugi dari investasi yang menggunakan metode ekuitas; beban pajak; laba atau rugi neto.

3. Laporan perubahan ekuitas;

Dalam laporan ini menunjukkan Seluruh perubahan dalam ekuitas untuk suatu periode, termasuk di dalamnya pos pendapatan dan beban yang diakui secara langsung dalam ekuitas untuk periode tersebut,

pengaruh perubahan kebijakan akuntansi dan koreksi kesalahan yang diakui dalam periode tersebut. Perubahan ekuitas selain perubahan yang timbul dari transaksi dengan pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik termasuk jumlah investasi, penghitungan dividen dan distribusi lain ke pemilik ekuitas selama suatu periode.

4. Laporan arus kas

Laporan arus kas menyajikan informasi perubahan historis atas kas dan setara kas entitas, yang menunjukkan secara terpisah perubahan yang terjadi selama satu periode dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan.

5. Catatan atas laporan keuangan

Catatan atas laporan keuangan yang berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lainnya. Catatan atas laporan keuangan berisi informasi sebagai tambahan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan. Catatan atas laporan keuangan memberikan penjelasan naratif atau rincian jumlah yang disajikan dalam laporan keuangan dan informasi pos-pos yang tidak memenuhi kriteria pengakuan dalam laporan keuangan. Berdasarkan jenis-jenis laporan keuangan diatas, dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan yang lengkap terdiri dari Laporan laba rugi, Laporan perubahan ekuitas, Neraca, Laporan arus kas, Catatan atas laporan keuangan.

2.1.1.4 Analisis Laporan Keuangan

Menurut Said, (2010:23) Analisis laporan keuangan bertujuan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang mana analisa yang digunakan

terdiri dari analisa likuiditas, analisa solvabilitas, analisa rentabilitas dan analisa aktivitas (*leverage*). Penganalisa laporan keuangan dalam menganalisa rasio keuangan pada dasarnya dapat melakukan perbandingan, yaitu :

1. Analisa *Time Series*, yaitu membandingkan rasio sekarang dengan rasio-rasio yang lampau atau membandingkan antara rasio keuangan perusahaan dari satu periode ke periode lainnya. Dengan cara perbandingan tersebut dapat diketahui perubahan-perubahan rasio dari tahun ke tahun. Perbandingan rasio yang dicapai saat ini dengan rasio-rasio keuangan masa lalu akan memperlihatkan apakah perusahaan akan mengalami kemajuan atau kemunduran..
2. Analisa *Cross Section*, yaitu membandingkan rasio-rasio dari perusahaan dengan rasio-rasio sejenis dari perusahaan lain yang berada pada industri sama dalam waktu yang sama. Dengan membandingkan rasio perusahaan dengan rasio industri akan dapat diketahui apakah perusahaan yang bersangkutan berada dalam aspek tertentu yaitu apakah berada diatas rata-rata industri, berada dibawah atau pada rata-rata industri.

2.1.2 LABA

2.1.2.1 Pengertian dan Karakteristik Laba

Setiap perusahaan pasti menginginkan memperoleh laba yang maksimal atas usaha yang dikelolanya sehingga perusahaan dapat terus maju dan berkembang serta kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Menurut Reev, Warren dkk (2014:3), “laba (Profit) atau keuntungan merupakan selisih antara uang yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa

yang dihasilkan dan biaya yang dikeluarkan untuk input yang digunakan guna menghasilkan barang dan jasa”.

Menurut Stice, Skousen (2010:240), “laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik.

Berdasarkan beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa laba merupakan kinerja perusahaan yang diukur dari pengurangan antara pendapatan dan beban-beban perusahaan yang terjadi pada suatu periode tertentu. Laba akuntansi memiliki lima karakteristik (Cahyaningrum, 2012:56) adalah sebagai berikut:

1. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual terutama yang berasal dari penjualan barang/jasa.
2. Laba akuntansi didasarkan pada postulat periodisasi dan mengacu pada kinerja perusahaan selama satu periode tertentu.
3. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi pengukuran dan pengakuan pendapatan.
4. Laba akuntansi memerlukan pengukuran tentang biaya (*expenses*) dalam bentuk cost historis.
5. Laba akuntansi menghendaki adanya penandingan (*matchin*) antara pendapatan dengan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

2.1.2.2 Jenis – Jenis Laba

Laba merupakan tujuan utama yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Laba yang diperoleh perusahaan akan menunjukkan bagaimana

perusahaan menjalankan aktivitas dalam usahanya. Beberapa jenis laba yang dapat digunakan untuk pengukuran laba adalah sebagai berikut:

1. Laba kotor (*Gross Profit*)

Menurut Stice, James (2010:242) laba kotor adalah angka yang penting. Apabila perusahaan tidak memperoleh hasil yang cukup dari penjualan barang atau jasa untuk menutup beban yang langsung terkait dengan barang atau jasa tersebut.

2. Laba operasi (*Operating Expenses*)

Menurut Stice, James (2010:243) laba operasi adalah mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi.

3. Laba sebelum pajak (*Profit Before Income Tax*)

Laba sebelum pajak merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan secara keseluruhan sebelum pajak perseroan yaitu perolehan dari laba operasi dikurangi atau ditambah.

4. Laba bersih setelah pajak

Laba bersih setelah pajak merupakan laba bersih setelah ditambah atau dikurangi dengan pendapatan dan biaya non operasi dan dikurangi laba perseroan.

2.1.2.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba

Menurut Angkoso (2010:36) menyebutkan bahwa pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

1. Besarnya perusahaan.

Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.

2. Umur perusahaan.

Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.

3. Tingkat penjualan.

Tingkat penjualan di masa lalu yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan di masa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

4. Perubahan laba masa lalu.

Semakin besar perubahan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh di masa mendatang.

2.1.2.4 Analisis Pertumbuhan Laba

Menurut Angkoso (2010:40) ada dua macam analisis untuk menentukan pertumbuhan laba yaitu analisis fundamental dan analisis teknikal, tetapi dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis fundamental.

1. Analisis Fundamental

Analisis fundamental merupakan analisis yang berhubungan dengan kondisi keuangan perusahaan. Dengan analisis fundamental diharapkan calon investor akan mengetahui bagaimana operasional dari perusahaan yang nantinya menjadi milik investor, apakah sehat atau tidak, apakah menguntungkan atau tidak dan sebagainya. Hal ini penting karena nantinya akan berhubungan dengan hasil yang akan diperoleh dari investasi dan risiko yang harus ditanggung.

Analisis fundamental merupakan analisis historis atas kekuatan keuangan dari suatu perusahaan yang sering disebut dengan company analysis. Data yang digunakan adalah data historis, artinya data yang telah terjadi dan mencerminkan keadaan keuangan yang sebenarnya pada saat dianalisis. Para analis fundamental mencoba memprediksikan pertumbuhan laba di masa yang akan datang dengan mengestimasi faktor fundamental yang mempengaruhi pertumbuhan laba yang akan datang, yaitu kondisi ekonomi dan kondisi keuangan yang tercermin melalui kinerja perusahaan.

2. Analisis Teknikal

Analisis teknikal sering dipakai oleh investor, dan biasanya data atau catatan pasar yang digunakan berupa grafik. Analisis ini berupaya untuk memprediksi pertumbuhan laba di masa yang akan datang dengan mengamati perubahan laba di masa lalu.

2.1.3 Sistem Bagi Hasil

2.1.3.1 Pengertian Sistem Bagi Hasil

Agus (2012:42) Pengertian bagi hasil menurut *terminology asing* (Inggris) di kenal dengan *Profit sharing*, profit merupakan bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi di artikan pembagian laba. Secara istilah *profit* adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*). Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atau keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.

Menurut Agus (2013:56), bagi hasil adalah keuntungan atau hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan nasabah. Sedangkan menurut Muhammad (2010:176), Bagi hasil adalah sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atau keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.

2.1.3.2 Metode Sistem Bagi Hasil

Muclis (2011:76), Menyatakan bahwa Perhitungan bagi hasil disepakati menggunakan pendekatan atau pola :

1. Revenue Sharing

Perhitungan bagi hasil didasarkan pada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Revenue Sharing mengandung kelemahan, karena apabila tingkat pendapatan bank sedemikian rendah maka bagian bank, setelah pendapatan di distribusikan oleh bank, tidak mampu mempunyai kebutuhan operasionalnya (yang lebih besar dari pada pendapatan *fee*) sehingga merupakan kerugian bank dan membebani para pemegang saham sebagai penanggung kerugian.

2. Profit & Loss Sharing

Adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada seluruh pendapatan, baik hasil investasi dana maupun pendapatan *fee* atas jasa-jasa yang diberikan bank setelah dikurangi biaya-biaya operasional bank.

Pada saat akad terjadi, wajib disepakati sistem bagi hasil yang digunakan, apakah *revenue sharing*, *profit & loss sharing* atau *gross profit*. Jika tidak disepakati, akad itu menjadi gharar. Pembayaran imbalan bank syariah kepada deposan (pemilik dana) dalam bentuk bagi hasil besarnya sangat tergantung dari pendapatan yang diperoleh oleh bank sebagai mudharib atas pengelolaan dana mudharabah tersebut, apabila bank syariah memperoleh hasil usaha yang besar maka distribusi hasil usaha didasarkan pada jumlah yang besar, sebaliknya apabila bank syariah memperoleh hasil usaha yang sangat kecil. Konsep ini mendapat unsur keadilan, dimana tidak ada suatu pihak yang diuntungkan sementara pihak yang lain dirugikan antara pemilik dana dan pengelola dana sehingga besarnya benefit yang diperlukan deposan sangat tergantung kepada kemampuan bank dalam menginvestasikan dana-dana yang diamanahkan kepadanya.

2.1.3.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Sistem Bagi Hasil

Muclis (2011:67) Tujuan utama dari kontrak pembiayaan yang berprinsipka syirkah atau bagi hasil adalah memperoleh hasil investasi. Besar kecilnya hasil investasi dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor pengaruh tersebut ada yang berdampak langsung dan ada yang tidak langsung.

1. Faktor langsung

Diantara faktor – faktor langsung (*direct factors*) yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah *investment rate*, jumlah dana yang tersedia, dan *nisbah* bagi hasil (*profit sharing ratio*)

- a) *Investment rate* merupakan presentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana.
- b) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan.
- c) Nisbah (*profit sharing ratio*)

Salah satu ciri dari pembiayaan syirkah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian. Nisbah antara satu bank dengan bank lainnya dapat berbeda. Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank. Nisbah juga dapat berbeda antara satu account dengan account lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

2. Faktor Tidak langsung

Faktor tidak langsung yang mempengaruhi bagi hasil, adalah :

Bank dan nasabah melakukan *Share* dalam pendapatan dan biaya. Pendapatan yang “dibagi – hasilkan” merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya – biaya.

Jika semua biaya ditanggung pihak bank, maka hal ini disebut dengan *revenue sharing*

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

2.1.4 Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) merupakan suatu buku petunjuk dari prosedur akuntansi yang berisi peraturan tentang perlakuan,

pencatatan, penyusunan dan penyajian laporan keuangan berdasarkan kondisi yang sedang berlangsung dan telah disepakati. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) disusun dan diterbitkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan-Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK-IAI).

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan-*International Financial Report Standard* (PSAK) adalah nama lain dari SAK (Standar Akuntansi Keuangan) yang diterapkan Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) pada Tahun 2012 lalu. Standar ini digunakan untuk badan atau bisnis yang memiliki akuntabilitas publik, yaitu badan yang terdaftar atau masih dalam proses pendaftaran di pasar modal seperti perusahaan publik, asuransi, perbankan, BUMN, ataupun perusahaan dana pensiun). PSAK sama dengan SAK, sama-sama bertujuan untuk memberikan informasi yang relevan bagi pengguna laporan keuangan. Sedangkan penggunaan IFRS sendiri ditentukan karena Indonesia merupakan anggota IFAC (*International Federation of Accountants*) yang menjadikan IFRS sebagai standar akuntansi mereka.

Laporan keuangan untuk tujuan umum dibuat untuk memenuhi kebutuhan sebagian besar pengguna laporan keuangan. Pengguna laporan keuangan beragam dengan memiliki kebutuhan yang berbeda. Oleh karena itu, untuk menyusun laporan keuangan ini diperlukan standar akuntansi. Penyusun tidak mungkin untuk menjelaskan kepada pihak eksternal cara, asumsi dan konsep – konsep dasar penyusunan laporan keuangan. Pemakai laporan keuangan perlu untuk membandingkan kinerja antara entitas, sehingga keseragaman dalam penyajian dapat memudahkan pemakai dalam membaca dan menganalisis. Standar berfungsi memberikan acuan dan pedoman dalam penyusunan laporan keuangan karena pedoman memberikan ketentuan cara penyusunan tersebut.

Standar akuntansi yang berlaku di Indonesia terdiri atas empat standar, sering disebut sebagai 4 pilar Standar Akuntansi yaitu Standar Akuntansi Keuangan (SAK), Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), Standar Akuntansi Keuangan Syariah (SAK Syariah), dan Standar Akuntansi Pemerintah (SAP). Masing – masing standar memiliki karakteristik dan kegunaan yang berbeda baik dari sisi entitas, perlakuan akuntansi dan cara penggunaannya.

2.1.5 PSAK No. 23 Tentang Pendapatan

PSAK No. 23 (2012) mendefinisikan pendapatan adalah: Penghasilan yang timbul selama dalam aktivitas normal entitas dan dikenal dengan bermacam-macam sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen dan royalti. Tujuan dari pernyataan ini adalah mengatur perlakuan akuntansi atas pendapatan yang timbul dari transaksi dan kejadian tertentu. Permasalahan utama dalam akuntansi pendapatan adalah menentukan saat pengakuan pendapatan. Pendapatan diakui bila kemungkinan besar manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke entitas dan manfaat ini dapat diukur dengan andal.

Hasil transaksi dapat diestimasi secara andal jika seluruh kondisi berikut ini dipenuhi:

- a. Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal;
- b. Kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas.
- c. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada akhir periode pelaporan dapat diukur secara andal; dan

- d. Biaya yang timbul untuk transaksi dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur secara andal.

PSAK No. 23 ayat 23 (2012) : Tingkat penyelesaian transaksi dapat ditentukan dengan berbagai metode yang dapat mengukur secara andal jasa yang diberikan. Bergantung pada saat transaksi, metode tersebut dapat mencakup:

- a. Survei pekerjaan yang telah dilaksanakan;
- b. Jasa yang dilakukan hingga tanggal tertentu sebagai persentase dari total jasa yang dilakukan; atau
- c. Proporsi biaya yang timbul hingga tanggal tertentu dibagi estimasi total biaya transaksi tersebut. Hanya biaya yang mencerminkan jasa yang dilaksanakan hingga tanggal tertentu yang dimasukkan dalam biaya yang terjadi hingga tanggal tersebut.

Pembayaran berkala dan uang muka yang diterima dari pelanggan seringkali tidak mencerminkan jasa yang dilakukan. Soemarso (2010 : 230), mendefinisikan Pendapatan adalah “Peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang meningkatkan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

2.1.6 Laporan Keuangan Menurut SAK ETAP

Berdasarkan pernyataan dari Ikatan Akuntan Indonesia (2009) Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (ETAP) termasuk kedalam suatu entitas yang tidak memiliki akuntabilitas publik signifikan serta menerbitkan laporan keuangan yang mempunyai tujuan awal untuk kepentingan eksternal. Contoh pemakai eksternal

ialah pemilik yang tidak terlibat langsung dalam pengelolaan usaha, kreditur, dan lembaga pemeringkat kredit

Berdasarkan SAK ETAP (2009) Laporan keuangan entitas terdiri dari:

1. Neraca yang mewakili aset, liabilitas dan ekuitas entitas pada akhir periode pelaporan dan mencakup setidaknya hal-hal berikut:
 - a) Kas dan setara kas
 - b) Perdagangan dan piutang lainnya
 - c) Saham
 - d) Properti investasi
 - e) Aktiva tetap
 - f) Aset tidak berwujud
 - g) Perdagangan dan utang lainnya
 - h) Kredit dan kewajiban pajak
 - i) Kewajiban diestimasi
 - j) Ekuitas
2. Akun Untung dan Rugi, Menurut IAI (2009: 52) "laporan laba rugi mencakup semua item pendapatan dan beban yang diakui dalam suatu periode kecuali SAK ETAP membutuhkan dinyatakan SAK ETAP mengatur perlakuan yang berbeda dengan dampak dari koreksi kesalahan dan perubahan metode akuntansi juga. Penyesuaian disajikan pada periode di mana perubahan terjadi dan bukan sebagai bagian dari keuntungan atau kerugian pada periode terjadinya perubahan.
 - a) Penghasilan.
 - b) Beban keuangan.

- c) Bagian pendapatan dari investasi dicatat menggunakan metode ekuitas.
- d) Beban pajak
- e) Laba bersih atau rugi.

Perusahaan didorong untuk menyajikan analisis di atas dalam akun untung dan rugi. Entitas yang mengklasifikasikan pengeluaran berdasarkan fungsi memiliki informasi tambahan berdasarkan sifat dari biaya, termasuk depresiasi, amortisasi, dan biaya personal.

- a) Perubahan ekuitas menurut IAI (2009: 62) "Perubahan dalam laporan ekuitas menunjukkan laba atau rugi suatu perusahaan untuk suatu periode, pendapatan dan pengeluaran barang-barang yang diakui secara langsung dalam ekuitas untuk periode tersebut, Dampak perubahan dalam kebijakan akuntansi dan koreksi kesalahan yang diakui selama periode ini dan jumlah dividen dan distribusi lainnya kepada pemegang saham selama periode tersebut".
- b) Laporan arus kas. Menurut IAI (2009: 71) "Pengungkapan perubahan historis atau kas dan setara kas dari perusahaan di mana perubahan timbul selama periode operasi, investasi dan pendanaan, disajikan secara terpisah SAK ETAP, yaitu operasi, investasi
- c) Catatan atas laporan keuangan dan pendanaan, menurut IAI (2009: 8.1). pernyataan "catatan atas laporan keuangan ini mengandung informasi sebagai informasi tambahan dalam laporan keuangan, catatan atas laporan keuangan, yang disajikan terkandung penjelasan naratif atau informasi tentang jumlah yang disajikan dalam laporan keuangan dan informasi

2.1.7 Waralaba

2.1.7.1 Pengertian Waralaba

Menurut Abdulkadir (2010:560), Istilah franchise dipakai sebagai padanan istilah bahasa Indonesia “waralaba”. Waralaba terdiri atas kata “wara” dan “laba”. Wara artinya lebih atau istimewa, sedangkan laba artinya untung. Jadi, menurut arti kata, waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan untung lebih atau laba istimewa. Istilah waralaba diperkenalkan pertama kali oleh lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) di Jakarta. Namun, dalam dunia bisnis para pelaku bisnis di Indonesia lebih mengenal dan senang menggunakan istilah aslinya *franchise* daripada waralaba.

Menurut Zimmerer (2010:80) *franchise* adalah suatu sistem distribusi dimana pemilik bisnis yang semi mandiri membayar iuran dan *royalty* kepada perusahaan induk untuk mendapatkan hak untuk menjual produk atau jasa dan seringkali menggunakan format dan sistem bisnisnya.

Menurut Spinelli (2010:2) *franchising* terjadi ketika seseorang mengembangkan model bisnis dan menjual hak untuk mengoperasikannya ke pengusaha (*franchisee*). *Franchisee* biasanya mendapatkan hak untuk model bisnis untuk jangka waktu tertentu dan di daerah geografis tertentu.

Sedangkan Abdul (2014:58) menyatakan bahwa *Franchise* adalah pemilik dari sebuah merek dagang, nama, dagang, sebuah rahasia dagang, paten, atau produk (biasanya disebut “*franchisor*”) yang memberikan lisensi ke pihak lain (biasanya disebut “*franchisee*”) untuk menjual atau memberi pelayanan dari produk di bawah nama *franchisor*. *Franchisee* biasanya membayar semacam *fee* (*royalty*) kepada *franchisor* terhadap aktivitas yang mereka lakukan.

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *Franchise* atau waralaba adalah kegiatan bisnis yang didasarkan perjanjian/perikatan antara *franchisor* (pemberi waralaba) dengan pihak *franchisee* (penerima waralaba), berupa izin (lisensi) kepada penerima waralaba untuk menggunakan atau memanfaatkan HAKI (Hak kekayaan Intelektual), sistem manajemen, keuangan, dan pemasaran milik pemberi waralaba untuk dijalankan oleh *franchisee*.

2.1.7.2 Jenis – Jenis Waralaba

Salim Salim (2010:168) menyatakan *East Asian Executive Repot* pada tahun 1983 menggolongkan franchise menjadi tiga macam, yaitu antara lain sebagai berikut :

- 1) *Product Franchise*, suatu bentuk *Franchise* dimana penerima *Franchise* hanya bertindak mendistribusikan saja produk dari patnernya dengan pembatasan areal, seperti pengecer bahan bakar *Shell* atau *British Petroleum*;
- 2) *Processing Franchiseor Manufacturing Franchise*, di sini pemberi *franchise* hanya memegang peranan memberi *Know-how*, dari suatu proses produksi seperti minuman Coca Cola atau Fanta.
- 3) *Bussiness Format* atau *System Franchise*, dimana pemberi *franchise* sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan produk dalam satu paket, kepada konsumen. Seperti Dunkin Donuts, KFC, Pizza Hut, dan lain-lain.

Gunawan (2011:13) Menyatakan bahwa dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki dua jenis kegiatan:

- 1) Waralaba produk dan merek dagang;

2) Waralaba format bisnis.

Waralaba produk dan merek dagang adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti dimuka, dan selanjutnya pemberian waralaba memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

2.1.7.3 Karakteristik Waralaba

Menurut Richard (2010:58) Adapun karakteristik dasar *franchise* antara lain sebagai berikut :

- a) Harus ada suatu perjanjian (kontrak) tertulis, yang mewakili kepentingan yang seimbang antara franchisor dengan franchisee.
- b) *Franchisor* harus memberikan pelatihan dalam segala aspek bisnis yang akan dimasukinya.
- c) *Franchisee* diperbolehkan (dalam kendali *franchisor*) beroperasi dengan menggunakan nama/merek dagang, format dan atau prosedur, serta segala nama (reputasi) baik yang dimiliki franchisor.

- d) *Franchisee* harus mengadakan investasi yang berasal dan sumber dananya sendiri atau dengan dukungan sumber dana lain (misalnya kredit perbankan).
- e) *Franchisee* berhak secara penuh mengelola bisnisnya sendiri.
- f) *Franchisee* membayar *fee* dan atau royalti kepada *franchisor* atas hak yang didapatnya dan atas bantuan yang terus menerus diberikan oleh *franchisor*.
- g) *Franchisee* berhak memperoleh daerah pemasaran tertentu dimana ia adalah satu-satunya pihak yang berhak memasarkan barang atau jasa yang dihasilkannya.

2.1.7.4 Perjanjian Waralaba

Lindsey (2013:339) menyatakan bahwa perjanjian waralaba (*franchise agreement*) adalah perikatan yang mengikat pemberi dan penerima waralaba. Perjanjian ini adalah perjanjian yang seringkali dikaitkan dengan sejumlah perjanjian tambahan lain, misalnya perjanjian untuk pemasok komponen, perjanjian iklan dan sebagainya. Perjanjian harus diadakan secara tertulis, dan di Indonesia dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia.

Menurut Emy (2015:4) Perjanjian waralaba secara khusus diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Apapun jenisnya waralaba sebagai sebuah kegiatan bisnis sebagaimana kegiatan lainnya, sesuai ketentuan Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dilaksanakan dan dirumuskan dalam suatu hubungan kontraktual yaitu berdasarkan kontrak atau perjanjian waralaba. Pasal 4 ayat (1) menyebutkan

waralaba diselenggarakan berdasarkan pada perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.

Kemudian hal-hal yang harus diperhatikan dalam perjanjian waralaba diatur dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan, perjanjian waralaba sekurang-kurangnya memuat nama dan alamat para pihak; jenis hak kekayaan intelektual; kegiatan usaha; hak dan kewajiban para pihak; bantuan, fasilitas, bimbingan, operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba; wilayah usaha; jangka waktu perjanjian; tata cara pembayaran imbalan; kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris; penyelesaian sengketa; dan tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian. Perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain. Penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.

Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan yang merugikan pihak lain. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian waralaba, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku. Jika dilakukan suatu identifikasi terhadap pokok materi perjanjian tersebut antara lain:

- a. Objek yang diwaralabakan/*franchise*.

Objek ini biasanya dikemukakan di awal perjanjian *franchising*. Objek yang di*franchise*-kan harus menjelaskan secara cermat mengenai barang/jasa apa yang termasuk dalam franchise.

- b. Tempat berbisnis.

Tempat yang akan dijadikan lokasi berbisnis harus diperhatikan baik agar kerjasama yang dijalankan menghasilkan keuntungan yang banyak.

c. Wilayah *franchise*.

Bagian ini meliputi pembagian wilayah oleh *franchisor* kepada *franchise*, di mana dalam pertimbangan pemberian wilayah ini harus didasarkan pada strategi pemasaran.

d. Sewa guna.

Sewa guna ini dilakukan apabila lokasi usaha *franchise* didapat dengan sewa. Jangka sewa ini paling tidak harus sama dengan jangka waktu berlakunya *franchise*.

e. Pelatihan dan bantuan teknik dari *franchisor*.

Pelatihan merupakan hal mutlak yang harus dijalankan oleh calon *franchise* atau para *franchise*. Pelatihan dan bantuan teknik hal yang penting karena suatu bisnis dengan pola *franchise* mengandalkan kualitas produk baik barang/jasa dan kualitas pelayanan yang baik dalam menjalankan bisnisnya.

f. Standar operasional.

Standar operasional *franchise* biasanya terlampir dalam buku petunjuk/operation manuals. Petunjuk tersebut mengandung metode dalam bentuk tertulis yang lengkap untuk menjalankan bisnis.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam penelitian ini yang mendukung penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis (Tahun)	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Sari Wulandari (2018)	Analisis Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus pada Perusahaan Sub Sektor Kimia di Bursa Efek Indonesia Priode 2009 – 2013 dan Periode 2014 – 2016)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketika krisis ekonomi terjadi perkembangan kinerja keuangan dari rasio likuiditas dan rasio solvabilitas perusahaan non multinasional maupun perusahaan multinasional cenderung meningkat	Persamaan pada penelitian ini adalah variabel Laporan Keuangan	Perbedaan pada penelitian ini adalah pada variabel Kinerja Keuangan
2.	Hengky Novia Putra (2017)	Analisis Laporan Keuangan Untuk Menentukan Positioning Perusahaan Pada PT. Inka Multi Solusi Trading Tahun 2015-2016	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi dan kinerja keuangan perusahaan dalam posisi baik karena rasio likuiditas diatas angka satu dan menunjukkan batas aman.	Persamaan pada penelitian ini adalah variabel Laporan Keuangan	Perbedaan pada penelitian ini adalah pada variabel Sistem Bagi Hasil
3.	Ma'rifatun (2015)	Analisis Sistem Penerapan Sistem Bagi Hasil Terhadap Perolehan laba Berdasarkan Prinsip Syari'ah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa p endistribusian laba pada perusahaan yang menerapkan akuntansi syariah telah mendistribusikan labanya tidak hanya kepada pemilik modal saja.	Persamaan pada penelitian ini adalah variabel Sistem Bagi Hasil	Perbedaan pada penelitian ini adalah pada variabel Perolehan laba
4.	Dedi Yusuf (2015)	Bisnis Waralaba (<i>Franchise</i>) Pada PT. Indomarco Prismaatama Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsep bisnis waralaba pada PT. Indomarco Prismaatama tertuang pada sebuah kesepakatan kerjasama secara tertulis antara pemberi dan penerima waralaba	Persamaan pada penelitian ini adalah variabel Waralaba (<i>Franchise</i>)	Perbedaan pada penelitian ini adalah pada variabel Laporan Keuangan

5.	Masnita Wati (2014)	Analisa Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Pada Pt. Astra Argo Lestari	Hasil Penelitian Menunjukkan bahwa Tahun 2013 perusahaan mengalami penurunan. Rasio pendapatan terhadap penjualan perusahaan pada tahun 2011 meningkat, tahun 2012 dan tahun 2013 mengalami penurunan. Rasio pengembalian investasi perusahaan selama tahun 2011 dan 2012 mengalami peningkatan, tahun 2013 perusahaan mengalami penurunan.	Dimana Variabel yang diteliti adalah Laporan Keuangan	Perbedaan pada penelitian ini adalah pada variabel Rasio Profitabilitas
----	---------------------	--	---	---	---

Sumber : Diolah Penulis (2019)

2.3 Kerangka Pemikiran

Argumen Menurut Sugiyono (2018:93), “Kerangka konseptual merumuskan model terperinci dari masalah yang diberikan dan menggambarkan rangkaian variabel yang akan diteliti”.

Fenomena yang terjadi pada PT Indomarco Prismatama adalah kurangnya kegiatan analisis laporan keuangan yang merupakan salah satu media untuk mendapatkan informasi yang lebih banyak, lebih baik, akurat, dan dijadikan sebagai bahan dalam proses pengambilan keputusan sistem bagi hasil

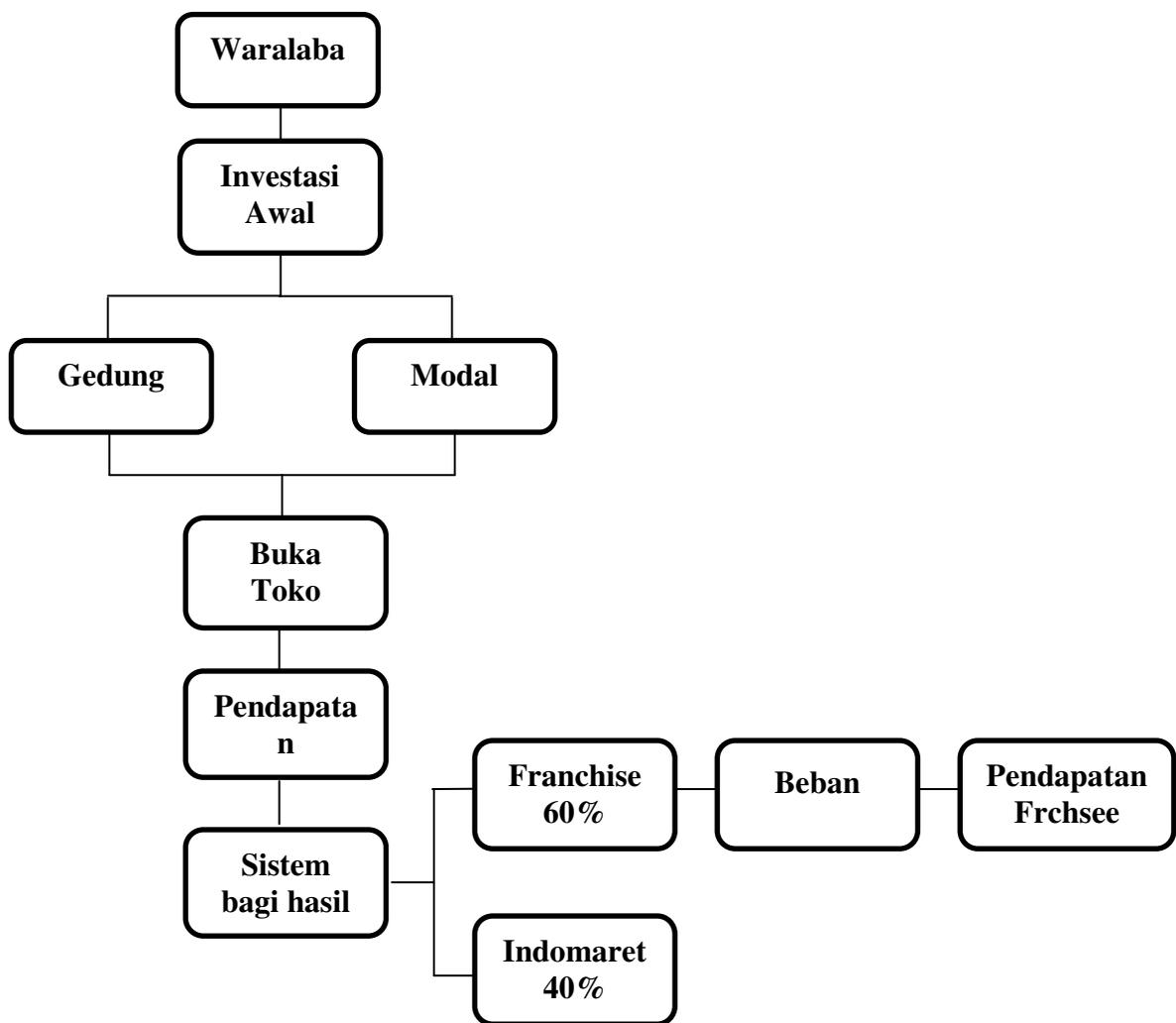
Menurut PSAK No. 1 (2015: 1), “Laporan keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas”. Laporan ini menampilkan sejarah entitas yang dikuantifikasi dalam nilai moneter.

Agus (2012:42) Pengertian bagi hasil menurut *terminology asing* (Inggris) di kenal dengan *Profit sharing*, profit merupakan bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi di artikan pembagian laba. Secara istilah profit adalah perbedaan yang

timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*). Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atau keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.

Berdasarkan pada landasan teoritis, maka kerangka konseptual yang disajikan dalam penelitian dapat dilihat pada gambar berikut ini :

kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Sumber : Diolah Penulis (2019)

Setelah waralaba menyerahkan Investasi awal dan mendatangi surat perjanjianwaralaba maka toko resmi dibuka, selanjutnya keuntungan yang dihasilkan dari pendapatan dan laba usaha akan dibagikan kepada *Franchise* dengan *Franchisor* atau PT Indomarco Prismatama sesuai dalam perjanjian waralaba yang akan menggunakan sistem bagi hasil. Adapun persentase bagi hasil yang digunakan adalah 60% untuk *Franchise* 40% untuk PT Indomarco Prismatama sesuai dengan kesepakatan dari kedua pihak. Setelah ditentukan 60% dari pendapatan maka selanjutnya keuntungan tersebut dikurangi biaya – biaya selama kegiatan berjalan sehingga menghasilkan pendapatan bersih *Franchise*.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Menurut Fachruddin (2012:27), “Pendekatan penelitian merupakan kerangka atau perincian prosedur kerja yang akan dilakukan pada waktu meneliti, sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran dan arah mana yang akan dilakukan dalam melaksanakan penelitian tersebut, serta memberikan gambaran jika penelitian itu telah jadi atau selesai penelitian tersebut diberlakukan”.

Pendekatan penelitian berfungsi untuk membantu pelaksanaan penelitian agar dapat berjalan dengan baik. Metode analisis data yang digunakan penulis dalam menganalisis masalah yang ada dengan metode analisis data deskriptif dan kuantitatif, metode ini digunakan untuk mengetahui gambaran dan analisis laporan keuangan terhadap sistem bagi hasil pada waralaba PT. Indomarco Prismatama (Indomaret).

3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Indomarco Prismatama (Indomaret) yang beralamat di JL Industri, No. 60, Tanjung Morawa B, Tanjung Morawa, Dagang Kerawan, Tj. Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20362. Penelitian ini dimulai dari bulan Desember 2019 sampai dengan Juli 2020, untuk lebih jelas dapat dilihat dari uraian dibawah ini

Tabel 3.1 Jadwal Penelitian

No.	Kegiatan	Desember	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
1	Riset pengajuan judul							
2	Penyusunan Proposal							
3	Seminar Proposal							
4	Perbaikan/Acc Proposal							
5	Pengolahan Data							

dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu :

- a. Sumber data primer, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti (atau petugasnya) dari sumber pertamanya. Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah PT. Indomarco Prismatama (Indomaret).
- b. Sumber data skunder, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen. Dalam penelitian ini, dokumentasi dan observasi merupakan sumber data sekunder.

3.5 Definisi Operasional

Definisi operasional variabel adalah pengertian variabel (yang diungkap dalam definisi konsep) tersebut, secara operasional, secara praktik, secara nyata dalam lingkup obyek penelitian/obyek yang diteliti. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sistem bagi hasil.

3.6 Teknik Analisis Data

Menurut Harsono metode analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah analisis deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang didasarkan data deskriptif dari status, keadaan, sikap, hubungan atau sistem pemikiran suatu masalah yang menjadi objek penelitian. Setelah mendapatkan data-data yang diperoleh dalam penelitian ini, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data yang terkumpul dengan menganalisis data, mendeskripsikan data, serta mengambil kesimpulan. Untuk menganalisis data ini menggunakan teknik analisis data kualitatif, karena data-data yang diperoleh merupakan kumpulan

keterangan-keterangan. Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban dari informan. Apabila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu sehingga datanya sudah tidak jenuh.

Menurut Milles and Huberman, analisis data tertata dalam situs ditegaskan bahwa kolom pada sebuah matriks tata waktu disusun dengan jangka waktu, dalam susunan tahapan, sehingga dapat dilihat kapan gejala tertentu terjadi. Prinsip dasarnya adalah kronologi. Berikut tahapan dalam analisis data tertata, Pertama, Membangun sajian, pada tahap ini cara yang mudah bergerak maju adalah memecah-mecah inovasi ke dalam komponen-komponen atau aspek-aspek khusus, dengan menggunakan ini sebagai baris matriks. Kolom matriks adalah jangka-jangka waktu, dari penggunaan awal sampai penggunaan nanti. Jika terjadi perubahan dalam komponen selama jangka waktu itu, kita dapat memasukkan deskripsi singkat dari perubahan itu.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Profil Perusahaan PT. Indomarco Primatama (Indomaret)

Persaingan minimarket yang semakin ketat menuntut perusahaan ritel untuk lebih kreatif agar bisa lebih eksis. Dan untuk memenangkan persaingan tersebut Indomaret sebagai mini market jaringan nasional membuat terobosan demi kemudahan dan kenyamanan konsumennya. Terobosan tersebut berupa toko Indomaret Plus. Kelebihan dari Indomaret Plus dibandingkan dengan toko-toko minimarket lainnya adalah dalam segi keanekaragaman barang dagangan, selain menjual produk-produk pada umumnya juga dilengkapi kebutuhan keluarga seperti buah-buahan, daging, dan sayur-sayuran. Indomaret sendiri merupakan jaringan peritel waralaba di Indonesia.

Merek dagang Indomaret di pegang oleh PT. Indomarco Primatama. Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas penjualan kurang dari 200 M². Dikelola oleh PT Indomarco Primatama, cikal bakal pembukaan Indomaret di Kalimantan dan toko pertama dibuka di Ancol, Jakarta Utara, pada tahun 1988. Tahun 1997 perusahaan mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di Indonesia, setelah Indomaret teruji dengan lebih dari 230 gerai. Pada Mei 2003 Indomaret meraih penghargaan “Perusahaan Waralaba 2003” dari Presiden Megawati Soekarnoputri. Hingga Mei 2010 Indomaret mencapai 4261 gerai. Dari total itu 2.444 gerai adalah milik sendiri dan sisanya 1.817 gerai waralaba milik masyarakat, yang

tersebar di kota-kota di Jabotabek, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Jogjakarta, Bali, Lampung dan Medan. Di DKI Jakarta terdapat sekitar 488 gerai. Indomaret mudah ditemukan di daerah perumahan, gedung perkantoran dan fasilitas umum karena penempatan lokasi gerai didasarkan pada motto “mudah dan hemat”. Lebih dari 3.500 jenis produk makanan dan non-makanan tersedia untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehari-hari. Pada awal tahun 2011, Indomaret merubah logo baru, yaitu logo Indomaret di dalam kotak berwarna merah, biru dan kuning dari atasnya. Pada tahun 1997 Indomaret memperkenalkan sistem kemitraan kepemilikan dan pengelolaan gerai dengan cara waralaba. Sampai Desember 2011 telah mencapai jumlah 6.000 Toko. Mitra usaha waralaba ini meliputi : koperasi, badan usaha dan perorangan. Sistem waralaba Indomaret memperoleh penghargaan dari Presiden Republik Indonesia sebagai Perusahaan Waralaba Nasional, padatahun 2003.

4.1.2 Visi, Misi dan Logo PT. Indomarco Prismatama

Visi dan misi Indomaret adalah sebagai berikut:

1. Visi Indomaret

“Menjadi asset nasional dalam bentuk jaringan retail waralaba yang unggul dalam persaingan global.”

2. Misi Indomaret

“Meningkatkan pelayanan terbaik sehingga kepuasan pelanggan utama yang harus dapat dipenuhi.”

Visi dan misi Indomaret juga didukung oleh motto dari Indomaret yakni “Mudah dan Hemat” dan budaya perusahaan yaitu, dalam bekerja Indomaret menjunjung tinggi nilai-nilai:

- a) Kejujuran, kebenaran, dan keadilan
- b) Kerjasamatim
- c) Kemajuan melalui inovasi yang ekonomis
- d) kepuasan pelanggan

Sedangkan logo Indomaret adalah berupa warna dan gambar sidomar.

1. Logo warna



Gambar 4.1.

Logo Warna PT. Indomarco Prismatama (Indomaret)

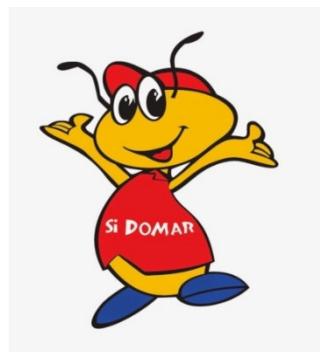
Sumber : <http://ditamustika.blogspot.com/2014/03/indomaret-group.html>

Untuk logo Indomaret dibagi menjadi 3 warna, yaitu kuning, merah dan biru. Merah melambangkan keberanian dalam mendobrak, sebagai pionir.

Birumelambangkan kehangatan, kematangan, rendah hati kepada pelanggan.

Kuning melambangkan keceriaan dan ketulusan.

2. Gambar Si Domar



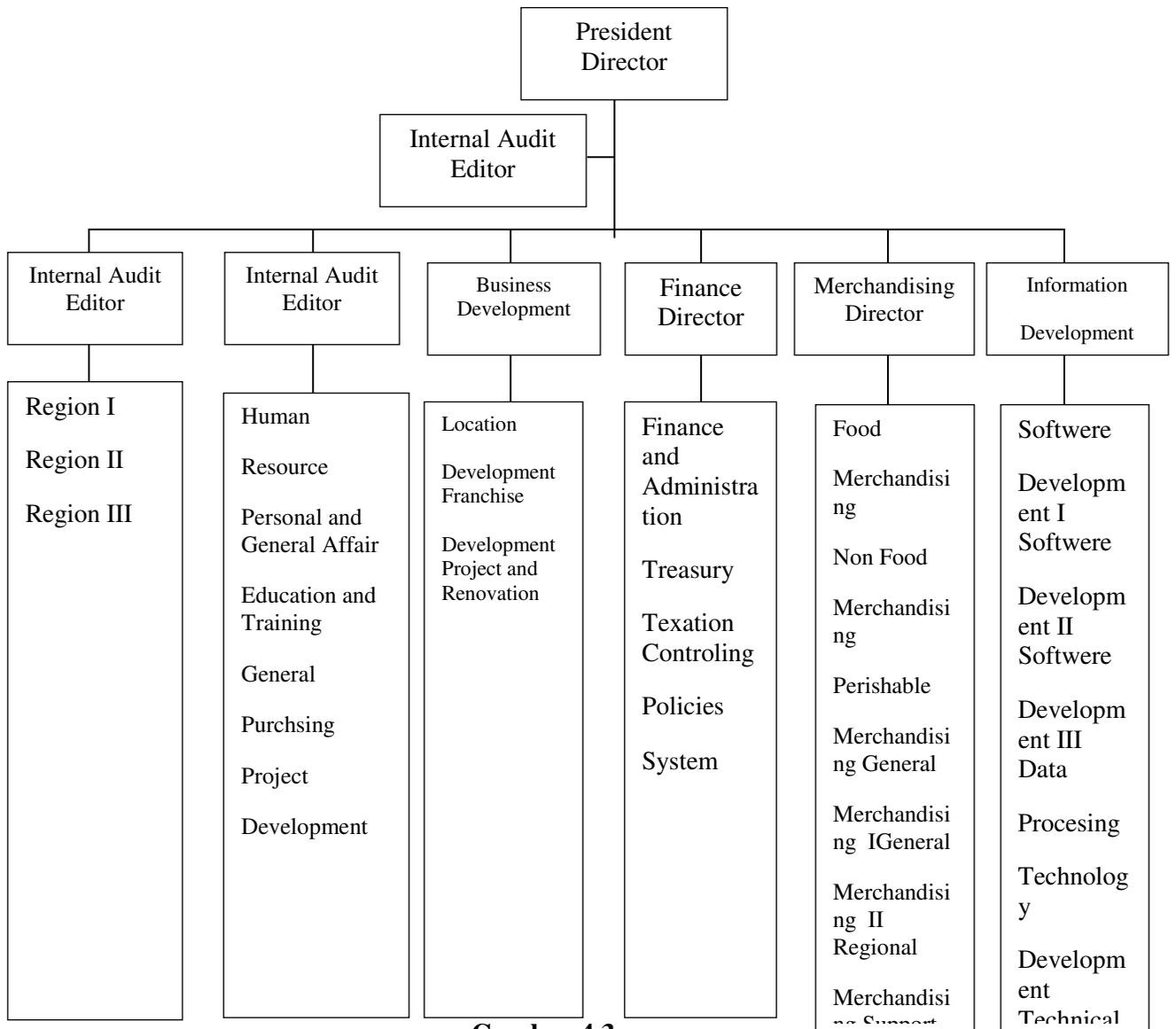
Gambar 4.2.

Maskot PT. Indomarco Prismatama (Indomaret)

Sumber : <http://ditamustika.blogspot.com/2014/03/indomaret-group.html>

Nama Domar diambil dari kata Indomaret, Si Domar adalah semut. Alasan kenapa semut dijadikan maskot Indomaret, karena semut adalah sosok makhluk Tuhan yang rajin, ramah dan royal juga setia kawan, lingkungan dan ratu mereka. Semut juga menggambarkan kentalnya konsep kerjasama tim guna mencapai kemajuan bersama.

4.1.3 Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama



Gambar 4.3.

Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama (Indomaret)

Sumber : Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama

Setiap posisi dan bagian dalam perusahaan memiliki wewenang dan tanggung jawabnya masing-masing dalam melaksanakan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuan yang diinginkan. Daftar wewenang dan tanggungjawab masing-masing posisi dan bagian di PT. Indomarco Prisma adalah sebagai berikut:

1. *Presiden Director*

Tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- a. Mengkoordinasi semua tanggung jawab direktur di bawahnya
- b. Mengarahkan dan mengawasi perkembangan perusahaan
- c. Menciptakan dan mengarahkan strategi bisnis perusahaan
- d. Mengendalikan dan mengawasi jalannya seluruh kegiatan operasional perusahaan

2. *Internal Audit Director*

Tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- a. Memastikan terlaksananya kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan di semua divisi
- b. Mengaudit dan memastikan apa yang seharusnya dijalankan sesuai dengan sistem dan prosedur yang dilaksanakan
- c. Menganalisa dan memberikan saran terhadap semua hal yang terjadi di lapangan termasuk perkembangan bisnis yang ada .

3. *Operational Director*

Bertanggung jawab terhadap manajemen operasional dan pengembangan bisnis perusahaan secara keseluruhan serta bertanggung jawab membawahi *Region I, Region II, Region III,* dan *Marketing.*

4. *Human Resources and Service Director*

Tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- a. Mengatur dan mengelola Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada
- b. Pengembangan SDM
- c. Karir dan perekrutan karyawan
- d. Pengadaan barang di luar barang dagangan
- e. Membawahi bagian-bagian seperti; *Human Resource, Personal and General Affair, Education and Training, General Purchising, dan Project Development.*

5. *Business Development Director*

Tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- a. Mencari lokasi dalam upaya pengembangan perusahaan/group
- b. Merenovasi toko
- c. Pengembangan frenchise
- d. Membwahi bagian-bagian seperti *Location Development, Franchise Development, Project and Renovation*

6. *Finance Director*

Bertanggung jawab terhadap administrasi keuangan dan pajak serta membawahi bagian *Finance and Administration, Treasury, Taxation, Controlling, dan Policies System*.

7. *Merchandising Director*

Tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- a. Menangani ketersediaan barang-barang dagangan
- b. Membina hubungan yang baik dengan pemasok
- c. Melakukan *market survey* secara berkala dan terinci terutama dalam bidang retail
- d. Mengevaluasi calon pemasok
- e. Evaluasi berkala terhadap pemasok
- f. Pengajuan keluhan atau pengembalian barang dagangan yang tidak sesuai kepada pemasok
- g. Untuk pelaksanaan tanggung jawab tersebut lebih lanjutnya ditangani oleh bagian *Food Merchandising, Non Food Merchandising, Perishable Merchandising, General Merchandising I, General Merchandising II, Regional Merchandising, Merchandising Support and Development*.

4.1.4 Mekanisme Menjadi Waralaba PT. Indomarco Prismatama

Bisnis waralaba kini telah menjamur di Indonesia. Perkembangannya yang pesat mengindikasikan sebagai salah satu bentuk investasi yang menarik, sekaligus membantu pelaku usaha dalam memulai suatu usaha sendiri dengan tingkat kegagalan yang rendah. Meski bisnis waralaba yang ditawarkan semakin beragam, namun untuk menjatuhkan pilihan terhadap bisnis waralaba secara tepat,

terkadang mengalami kesulitan. Padahal pilihan awal akan sangat menentukan. Ada hal mendasar dalam menentukan pilihan. Paling tidak bidang usahanya stabil dan berprospek serta *track record* pewaralaba (*franchisor*) baik dan berpengalaman

Sebagai strategi ekspansi yang melibatkan modal pihak lain, bisnis waralaba mau tidak mau harus transparan dan konsepnya saling menguntungkan serta saling percaya di antara pewaralaba dengan terwaralaba (*franchisee*). Minimal selama 5 tahun bisnis waralaba tersebut mampu membuktikan sebagai perusahaan sehat, yang didukung oleh sistem dan format bisnis yang telah teruji.

Bidang usaha yang relatif stabil adalah bisnis ritel. Di Indonesia bisnis ini terus berkembang seiring dengan kebutuhan penduduk yang jumlahnya terus meningkat. Salah satu bisnis ritel yang melayani kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari adalah minimarket. Indomaret yang tetap konsisten berkecimpung di bidang minimarket (lokal) dikelola secara profesional dan dipersiapkan memasuki era globalisasi.

Tahun 1997 Indomaret melakukan pola kemitraan (waralaba) dengan membuka peluang bagi masyarakat luas untuk turut serta memiliki dan mengelola sendiri gerai Indomaret. Pola waralaba ini ditawarkan setelah Indomaret terbukti sehat dengan memiliki lebih dari 700 gerai, yang didukung oleh sistem dan format bisnis yang baik.

Pengalaman panjang yang telah teruji itu mendapat sambutan positif masyarakat, terlihat dari meningkat tajamnya jumlah gerai waralaba Indomaret, dari 2 gerai pada tahun 1997 menjadi 1965 gerai pada April 2011. Program waralaba Indomaret yang tidak rumit terbukti dapat diterima masyarakat. Bahkan, sinergi pewaralaba (Indomaret) dan terwaralaba (masyarakat) ini merupakan salah satu keunggulan domestik dalam memasuki era globalisasi.

Jika Anda memutuskan untuk membeli hak waralaba Indomaret, langkah awal yang harus dipenuhi adalah :

1. Warga Negara Indonesia
2. Menyediakan ruang usaha ukuran 120-150 m² (milik sendiri/sewa)
3. Memiliki NPWP dan PKP, serta kelengkapan perijinan lainnya
4. Investasi peralatan toko dan biaya waralaba

Indomaret akan membantu Anda dalam menyiapkan pengelolaan toko dalam hal :

1. Survey kelayakan tempat usaha dan bantuan mencari lokasi
2. Perencanaan anggaran biaya
3. Studi kelayakan investasi
4. Tata ruang dan perencanaan toko
5. Pengurusan ijin usaha dan NPWP
6. Renovasi ruang usaha
7. Pembelian peralatan toko
8. Seleksi dan pelatihan karyawan
9. Standard kerja dan sistem penggajian karyawan
10. Paket sistem operasional toko dan administrasi keuangan
11. Seleksi dan kredit barang dagangan tanpa bunga dan tanpa jaminan
12. Program promosi penjualan

Ada 2 pola kerja sama waralaba di PT. Indomarco Prismatama,

1. Tidak memiliki tempat usaha

Jika Anda tidak memiliki tempat usaha, Indomaret menawarkan 2 opsikerjasama.

a. Usulan lokasi toko baru.

Indomaret menawarkan lokasi yang telah disurvei disertai perencanaan matang, mulai dari desain *layout* toko, estimasi investasi, pendapatan, pengeluaran dan *payback period*.

b. *Take over* kepemilikan.

Indomaret menawarkan toko milik sendiri, yang sudah teruji dan menguntungkan. Sistem ini relatif lebih aman namun nilai investasinya lebih tinggi dibanding dengan membuka toko baru karena ada biaya toko, sejak dibuka hingga mencapai kondisi mapan.

Penjualan toko Indomaret memiliki kriteria yang bertujuan memberikan nilai keuntungan dan kepastian berinvestasi dengan mudah. Kriteria toko *Take over* adalah :

- a. *Track record* telah teruji
- b. Eksistensi toko diterima
- c. Perijinan toko telah lengkap

2. Memiliki tempat usaha

Apabila Anda telah memiliki lokasi usaha(Ruang usaha/rumah/tanah), Indomaret menawarkan kerja sama. Prosedur kerjanya sama dengan Usulan lokasi toko baru. Indomaret terlebih dulu melakukan survey kelayakan lokasi yang anda usulkan, mulai dari potensi wilayah, peruntukan bangunan dan perijinan, perencanaan layout toko sampai dengan estimasi *payback period*-nya. Jika semua dinilai layak, kerja sama dapat dilakukan.

Akan tetapi jika tidak atau ada kendala lain, Indomaret akan menyarankan untuk mencari lokasi yang lain. *Minimarket existing*. Bila anda memiliki toko yang kurang berkembang dan ingin mengembangkannya, dapat bergabung dengan Indomaret. Prosedur standarnya sama, mulai dari survey kelayakan lokasi sampai dengan estimasi payback period. Perlakuan yang membedakannya adalah dalam menghitung investasi perlengkapan toko. jika perlengkapan toko tersebut sesuai dengan standar Indomaret maka investasinya lebih murah. Namun jika tidak sesuai dengan standar Indomaret, perlengkapan tersebut harus diganti baru.

Dalam hal ini Indomaret memperhitungkan biaya awal sebagai berikut.

- a. *Franchise fee* untuk 5 thn
- b. Investasi Awal
- c. Sewa tempat selama 5 thn
- d. Perijinan
- e. Goodwill

Nilai *Franchisee fee* sudah ditetapkan oleh indomaret senilai Rp. 36,000,000 yang berlaku hanya 5 tahun. Biaya investasi awal senilai Rp. 360,000,000 tersebut nantinya akan digunakan untuk pembelian peralatan toko dan renovasi gedung sesuai standart indomaret, seperti untuk biaya rak, meja kasiran, komputer, genset, *neon box* Indomaret, neon tiang Indomaret, *Signage* Indomaret, *sticker* Indomaret, instalasi listrik, dll. Biaya investasi hanya dibayarkan diawal akan tetapi jika saat toko berjalan ada peralatan toko yang rusak atau ada bagian gedung yang harus direnovasi maka Indomaret menawarkan untuk *Franchise fee* membeli atau merenovasi dengan biaya pribadi atau di sediakan kembali oleh pihak Indomaret yang nantinya akan masuk ke beban pada laporan laba rugi *Franchise fee*, terkecuali untuk neonbox Indomaret, neon tiang

Indomaret, *sticker* Indomaret, *signage* Indomaret per 5 tahun sekali akan dilakukan peremajaan yang dikerjakan oleh Indomaret dan akan menjadi beban *Franchise fee*.

Jika dalam setelah 5 tahun *Franchise fee* tidak ingin memperpanjang perjanjian atau memutuskan untuk tutup toko, maka seluruh peralatan toko yang dibeli menggunakan biaya investasi awal maka akan menjadi hal milik *Franchise Fee*. Namun bagaimana jika ditahun terakhir *Franchisee fee* mengalami kerugian atau kerugian tahun sebelum nya tidak tertutupi sampai tahun toko tutup, maka peralatan toko akan di beli Indomaret sebagai pengurang kerugian yang dialami *Franchise Fee*.

4.1.5 Perhitungan Sistem Bagi Hasil PT. Indomarco Prismatama

Bagi hasil adalah berbagi keuntungan antar pihak antara pihak perusahaan dan *Franchise*. Sehingga pendapatan bagi hasil adalah tata cara yang digunakan untuk mengelola omset hingga menjadi bagi hasil antarperusahaan dan *Franchise*. Mekanisme bagi sesuai perjanjian saat akad, misalnya dengan pembagian keuntungan di mana pihak *Franchise* sebagai pemilik modal mempunyai hak untuk mendapatkan bagi hasil 60% dan pihak perusahaan mempunyai hak untuk mendapatkan bagi hasil 40% dari omset yang telah ditentukan. Mekanisme bagi hasil antara *Franchise* dan perusahaan pada PT. Indomarco Prismatama adalah bagi hasil menggunakan laporan laba rugi.

Mekanisme bagi hasil yang dilakukan oleh PT. Indomarco Prismatama dapat dilihat sebagai berikut:

c. Pada Tahun 2016

Penjualan Bersih

Rp. 3,525,344,328

Beban PokokPenjualan	Rp. 2,611,079,965
Laba Kotor	Rp.945,252,318
Potongan Pembelian Tunai	Rp. 42,000,000
Selisih HPP	Rp.471,041
Laba Kotor (Set. Penyesuaian)	Rp. 987,723,359
Pendapatan Usaha	Rp. 59,115,795
Laba Kotor (Set.Pend Usaha)	Rp. 1,046,839,154
Beban Penjualan	Rp. 469,745,229
Laba Bersih	Rp. 577,093,925

Sehingga dapat diketahui bahwa Laba Kotor (Set. Pend Usaha) yang diperoleh PT. Indomarco Prismatama pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 1,046,839,154,-

Dari pendapatan bersih tersebut PT. Indomarco Prismatama menghitung bagi hasil antara *Franchise* dan perusahaan. Perhitungan bagi hasil dengan cara sebagai berikut :

Laba Kotor(Set. Pend Usaha) : Rp.1,046,839,154,-

Bagi Hasil

1. *Franchise* : 60% x Rp. 1,046,839,154,-
: Rp. 628,103,492,-
2. Perusahaan : 40% x Rp. 1,046,839,154,-
: Rp. 418,735,662,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa bagi hasil pada tahun 2016 adalah *Franchise* sebesar Rp 628,103,492,-dan perusahaan memperoleh sebesar Rp. 418,735,662,-.

d. Pada Tahun 2017

Penjualan Bersih	Rp. 3,607,772,101
Beban Pokok Penjualan	Rp. 2.661.613.075
Laba Kotor	Rp.946,159,026
Potongan Pembelian Tunai	Rp. 42,000,000
Selisih HPP	Rp. 1,079,860
Laba Kotor (Set. Penyesuaian)	Rp.989,238,886
Pendapatan Usaha	Rp.75,278,522
Laba Kotor (Set.Pend Usaha)	Rp. 1,064,517,408
Beban Penjualan	Rp.443,735,917
Laba Bersih	Rp.620,781,491

Sehingga dapat diketahui bahwa laba kotor (set. Pend usaha) yang diperoleh PT. Indomarco Prismatama pada Tahun 2017 adalah sebesar Rp. 1,064,517,408,-

Dari pendapatan bersih tersebut PT. Indomarco Prismatama menghitung bagi hasil antara *Franchise* dan perusahaan. Perhitungan bagi hasil dengan carasebagaiberikut : Laba Kotor (Set. Pend Usaha) : Rp.1,064,517,408,-

Bagi Hasil

1. *Franchise* : 60% x Rp. 1,064,517,408,-
 - a. : Rp. 638,710,445,-
2. Perusahaan : 40% x Rp. 1,064,517,408,-
 - : Rp. 425,806,963,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa bagi hasil pada tahun 2017 adalah *Franchise* sebesar Rp.638,710,445,-dan perusahaan memperoleh sebesar Rp. 425,806,963,-.

e. Pada Tahun 2018

Penjualan Bersih	Rp. 3,721,523,968
Beban Pokok Penjualan	Rp. 2,765,762,654
Laba Kotor	Rp. 955,761,314
Potongan Pembelian Tunai	Rp. 42,000,000
Selisih HPP	Rp. 889,647
Laba Kotor (Set. Penyesuaian)	Rp. 998,650,961
Pendapatan Usaha	Rp. 70,767,414
Laba Kotor (Set. Pend Usaha)	Rp. 1,069,418,375
Beban Penjualan	Rp. 462,179,229
Laba Bersih	Rp. 607,239,146

Sehingga dapat diketahui bahwa laba kotor (set. Pend usaha) yang diperoleh PT. Indomarco Prismatama pada Tahun 2018 adalah sebesar Rp. 1,069,418,375,-

Dari pendapatan bersih tersebut PT. Indomarco Prismatama menghitung bagi hasil antara *Franchise* dan perusahaan. Perhitungan bagi hasil dengan cara sebagai berikut :

Laba Kotor (Set. Pend Usaha) : Rp.1,069,418,375,-

Bagi Hasil

1. *Franchise* : 60% x Rp. 1,069,418,375,-

: Rp. 641,651,025,-

2. Perusahaan : 40% x Rp. 1,069,418,375,-

: Rp. 427,767,350,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa bagi hasil pada tahun 2018 adalah *Franchise* sebesar Rp. 641,651,025,- dan perusahaan memperoleh sebesar Rp. 427,767,350,-.

Gambaran mekanisme bagi hasil di atas dapat dilihat bahwa mekanisme bagi hasil yang dilakukan oleh PT. Indomarco Prismatama adalah bagi hasil yang menggunakan sistem bagi hasil pendapatan bersih. Adapun persentase bagi hasil yang digunakan adalah 60% untuk *Franchise* 40% untuk PT Indomarco Prismatama sesuai dengan kesepakatan dari kedua pihak.

Salah satu *Franchise* Bapak Bachnan Siddiq bahwa: Prosentase pembagian keuntungan PT. Indomarco Prismatama adalah saya mendapat 60% dari seluruh keuntungan dan PT. Indomarco Prismatama memperoleh 40% dari seluruh keuntungan. Mekanisme bagi hasil yang diperoleh oleh kedua belah pihak tersebut diperoleh dari laba kotor dari seluruh pendapatan usaha. Di mana jumlah yang dibagi hasilkan adalah pendapatan yang diperoleh dari usaha kemudian dikurangi oleh biaya-biaya yang harus dikeluarkan.

Jika dilihat dari perhitungan hasil di atas pembagian sudah sesuai yaitu 60% *Franchise fee* dari nilai laba kotor (set. Pend usaha) dan 40% Indomaret dari nilai laba kotor (set. Pend usaha). Akan tetapi nilai tersebut belum nilai bersih yang akan diterima oleh *Franchise fee* dikarenakan perhitungan di atas belum dikurangi biaya biaya yang dikeluarkan *Franchise fee*.

4.1.5.1 Penghasilan bersih yang diterima *Franchise Fee*

Pada tahun 2016 *Franchise fee* menerima pendapatan 60% x Rp. 1,046,839,154 = Rp. 628,103,492,- yang dimana nilai tersebut masih pendapatan bersih sebelum dikurangi biaya biaya.

Rincian biaya biaya yang dikeluarkan *Franchise fee* pada tahun 2016.

- Beban Tenaga Kerja	=Rp. 154,969,750,-
- Beban Listrik & Energi	=Rp. 101,656,332,-
- Beban Telepon & Fax	= Rp. 300,000,-
- Beban Perlengkapan	= Rp. 12,856,811,-
- Beban Pemeliharaan & Perbaikan	= Rp. 24,280,089,-
- Beban Iuran & Sumbangan	= Rp. 3,234,077,-
- Beban Barang Rusak & Hilang	= Rp. 15,033,503,-
- Beban Asuransi	= Rp. 2,604,780,-
- Beban Subsidi Kepada Karyawan	= Rp. 1,200,000,-
- Beban Pajak	= Rp. 1,084,428,-
- Beban Lain-Lain (Penjualan)	= Rp. 32,244,600,-
- Beban Penyusutan & Amortisasi	= Rp. 112,039,786,-
- Beban Lain-Lain	= <u>Rp. 8,241,073,-</u> +

Jumlah Beban Penjualan Rp. 469,745,229,-

Pendapatan yang di terima (2016) = Pendapatan 2016 – Beban Penjualan 2016

Pendapatan yang di terima (2016) = Rp. 628,103,492 - Rp. 469,745,229

Pendapatan yang di terima (2016) = **Rp. 158,358,263**

Pada tahun 2017 *Franchise fee* menerima pendapatan 60% x Rp. 1,064,517,408 = Rp. 638,710,445,- yang dimana nilai tersebut masih pendapatan bersih sebelum dikurangi biaya biaya.

Rincian biaya biaya yang dikeluarkan *Franchise fee* pada tahun 2017.

- Beban Tenaga Kerja	= Rp. 161,575,113,-
- Beban Listrik & Energi	= Rp. 101,995,862,-

- Beban Telepon & Fax	= Rp. 300,000,-
- Beban Perlengkapan	= Rp. 13,004,423,-
- Beban Pemeliharaan & Perbaikan	= Rp. 5,620,010,-
- Beban Iuran & Sumbangan	= Rp. 3,370,000,-
- Beban Barang Rusak & Hilang	= Rp. 16,591,425,-
- Beban Asuransi	= Rp. 4,288,716,-
- Beban Subsidi Kepada Karyawan	= Rp. 1,407,750,-
- Beban Pajak	= Rp. 587,183,-
- Beban Lain-Lain (Penjualan)	= Rp. 34,256,726,-
- Beban Penyusutan & Amortisasi	= Rp. 94,044,062,-
- Beban Lain-Lain	= <u>Rp. 6,694,647,-</u> +
Jumlah Beban Penjualan	Rp. 443,735,917,-

Pendapatan yang di terima (2017) = Pendapatan 2017 – Beban Penjualan 2017

Pendapatan yang di terima (2017) = Rp. 638,710,455 - Rp. 443,735,917

Pendapatan yang di terima (2017) = Rp. **194,974,527,-**

Jika dilihat dari laporan keuangan tahun 2017 pihak Indomaret ada melakukan kesalahan penjurnalan, yang dimana beban seragam budget setiap bulan harusnya hanya Rp.100,000. Akan tetapi pada bulan Agustus 2017 Indomaret membebankan ke *Franchise fee* senilai Rp. 307,750 selisih senilai Rp. 207,750 merupakan biaya perbaikan baju sidomar (Badut Indomaret) yang harusnya menjadi beban Indomaret karena pakaian tersebut milik Indomaret dan digunakan bersama atau bergantian toko. Disini butuh analisa dan ketelitian *Franchisee fee* dalam melihat laporan keuangan yang diberikan Indomaret, dikarenakan jika tidak ada *complain* atau pertanyaan dari *Franchise feemaka* Indomaret beranggapan laporan keuangan di setujui, seperti pada tahun ini

Franchise fee tidak ada *complain* ke pihak Indomaret sehingga Indomaret beranggapan *Franchise fee* setuju dan tidak perlu ada yang diperbaiki.

Pada tahun 2018 *Franchise fee* menerima pendapatan 60% x Rp. 1,069,418,375 = Rp. 641,651,025,- yang dimana nilai tersebut masih pendapatan bersih sebelum dikurangi biaya biaya.

Rincian biaya biaya yang dikeluarkan *Franchise fee* pada tahun 2018.

- Beban Tenaga Kerja	= Rp. 170,854,923,-
- Beban Listrik & Energi	= Rp. 102,469,933,-
- Beban Telepon & Fax	= Rp. 300,000,-
- Beban Perlengkapan	= Rp. 13,236,427,-
- Beban Pemeliharaan & Perbaikan	= Rp. 4,604,580,-
- Beban Iuran & Sumbangan	= Rp. 3,152,900,-
- Beban Barang Rusak & Hilang	= Rp. 15,331,480,-
- Beban Asuransi	= Rp. 4,519,560,-
- Beban Subsidi Kepada Karyawan	= Rp. 1,200,000,-
- Beban Pajak	= Rp. 2,748,751,-
- Beban Lain-Lain (Penjualan)	= Rp. 29,897,761,-
- Beban Penyusutan & Amortisasi	= Rp. 105,965,001,-
- Beban Lain-Lain	= Rp. <u>7,897,913,-</u> +
Jumlah Beban Penjualan	Rp. 462,179,229,-

Pendapatan yang di terima (2018) = Pendapatan 2018 – Beban Penjualan 2018

Pendapatan yang di terima (2018) = Rp. 641,651,015 - Rp. 462,179,229

Pendapatan yang di terima (2018) = Rp. **179,471,796,-**

Keuntungan 3 Tahun Terakhir :

Pendapatan yang di terima (2016) = Rp. 158,358,263,-

Pendapatan yang di terima (2017) = Rp. 194,974,527,-

Pendapatan yang di terima (2018) = Rp. 179,471,796,-

Dari data diatasdiambil kesimpulan maka, pendapatan yang diterima *Franchise fee* pada tahun 2017 meningkat daripada tahun 2016, dan pendapatan yang diterima *Franchise fee* pada tahun 2018 menurun daripada 2017 akan tetapi meningkat dibandingkan dengan tahun 2016. Jika dilihat dari nilai pendapatan 2017 meningkat daripada 2016 dan nilai pendapatan 2018 meningkat daripada 2017, disini kenapa pada tahun 2018 nilai yang diterima *Franchise fee* menurun daripada 2017 sedangkan jika dilihat dari pendapatan nilainya meningkat, dikarenakan pada tahun 2018 nilai beban meningkat dibandingkan beban pada tahun 2017.

4.1.5.2 Perhitungan *Break Event Point (BEP)*

Break Even Point (BEP) adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan atau profit.

Perhitungan BEP *Franchise fee* Indomaret jika ruko/gedung sudah milik *Franchise fee* atau *Franchise fee* tidak menyewa.

- Biaya Franchise Fee	= Rp. 36,000,000
- Biaya Investasi Awal	= <u>Rp. 360,000,000</u> +
- Total Biaya Investasi Awal	Rp. 396,000,000
- Pendapatan <i>Franchise fee</i> (2016)	= Rp. 628,103,492

- Pendapatan <i>Franchise fee</i> (2017)	= Rp. 638,710,445
- Pendapatan <i>Franchise fee</i> (2018)	= <u>Rp. 641,651,025</u> +
- Total Pendapatan <i>Franchise fee</i> (2016-2018)	Rp. 1,908,464,962
- Pengeluaran <i>Franchise fee</i> (2016)	= Rp. 496,745,229
- Pengeluaran <i>Franchise fee</i> (2017)	= Rp. 443,735,917
- Pengeluaran <i>Franchise fee</i> (2018)	= <u>Rp. 462,179,229</u> +
- Total Pengeluaran <i>Franchise fee</i> (2016-2018)	Rp. 1,375,660,375
- Pendapatan yang diterima <i>Franchise fee</i> (2016-2018)	Rp. 532,804,587
- Hasil keuntungan dikurang Invenstasi Awal	Rp. 136,804,587

Dari data diatas bisa disimpulkan bahwasannya *Franchise Fee* Indomaret sudah mendapatkan *Break Even Point (BEP)* pada tahun ke-3 yaitu tahun 2018.

4.1.5.3 Tanggungan Kerugian

Tanggungan Kerugian Pada waralaba apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung oleh penerima waralaba yang berperan sebagai pengelola sedangkan pihak pemberi waralaba tidak ikut campur dalam pengelolaannya. Pembayaran ganti rugi pada waralaba didasarkan pada Pasal 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang menyatakan bahwa ganti rugi dapat diwujudkan dalam penuntutan biaya, kerugian, dan bunga. Pada PT Indomarco Prismatama tanggungan kerugian didasarkan pada bentuk modal masing-masing. Apabila pihak penerima waralaba berbuat curang maka pihak pemberi waralaba berhak meminta ganti rugi dengan meminta modal yang telah diserahkan kepada penerima waralaba tetapi apabila pihak pemberi waralaba yang curang maka

pihak penerima waralaba berhak untuk meminta upah sebagai ganti tenaga dan pikiran yang telah dikeluarkan untuk mengelola usaha tersebut.

Apabila PT Indomarco Prismatama mengalami perselisihan yang mengakibatkan kedua belah pihak mengakhiri waralaba tersebut maka tanggungan kerugian yang akan dilakukan terlihat pada perjanjian waralaba Pasal 8 yang dibuat oleh PT Indomarco Prismatama bahwa ketentuan bentuk ganti rugi didasarkan pada bentuk modal masing-masing pihak, apabila pemberi waralaba dikhianati oleh penerima waralaba maka pemberi waralaba berhak menarik kembali sebagian atau seluruh modal usaha tersebut dan jika pihak penerima waralaba yang dikhianati oleh pemberi waralaba maka penerima waralaba dapat meminta atau menerima ganti rugi berupa upah yang layak atas tenaga dan pikiran selama mengelola tempat usaha.

a. Perhitungan Untung Rugi

Perhitungan untung rugi pada waralaba juga dilakukan untuk mengetahui usaha yang dijalankan antara penerima waralaba dan pemberi waralaba mengalami keuntungan atau kerugian. Pada waralaba perhitungan untung rugi dilakukan setelah mengetahui jumlah dari pendapatan kotor dikurangi oleh biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Apabila pendapatan bersih lebih besar dari modal dan tidak bernilai negatif maka usaha yang dijalankan oleh penerima waralaba mendapatkan untung.

Perhitungan untung rugi pada PT Indomarco Prismatama dilakukan oleh pengelola setelah pendapatan kotor dikurangi oleh biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Setelah mendapatkan hasil bahwa pendapatan bersih bernilai positif maka dapat dinyatakan bahwa usaha yang dijalankan mengalami keuntungan. Perhitungan untung rugi dilakukan 3 hari setelah laporan terinci.

Setelah mengetahui keuntungan maka dilakukan penyerahan keuntungan bagi hasil antara penerima waralaba dan pemberi waralaba. Penyerahan bagi hasil untuk penerima waralaba dan pemberi waralaba tiga bulan sekali dari bulan toko opening dan selambat-lambatnya 15 hari setelah tutup buku.

4.1.6 Surat Perjanjian Waralaba Indomaret

Indomaret *Franchisor* dan *Franchisee* sepakat untuk mengikatkan diri dalam perjanjian kerja sama Franchise dengan menerangkan terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut:

1. Bahwa *Franchisor* adalah salah satu bisnis ritel yang melayani kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari adalah minimarket. Indomaret yang tetap konsisten berkecimpung di bidang minimarket (lokal) dikelola secara profesional dan dipersiapkan memasuki era globalisasi.
2. Bahwa *Franchisor* setuju memberikan izin dan membantu *Franchisee* menjual dan melayani kebutuhan pokok di minimarket Indomaret.
3. Bahwa *Franchisee* berjanji akan mengawasi, menjaga dan mengendalikan mutu barang yang dijual serta memberikan pelayanan terbaik bagi setiap konsumen
4. Bahwa *Franchisor* memberikan hak eksklusif kepada *Franchisee* untuk membuka Indomaret
5. *Franchisor* memberikan izin kepada *Franchisee* dengan nama Indomaret untuk itu *Franchisee* dapat menggunakan merek dan system secara bersamaan dengan *Franchisee* lainnya yang sudah diizinkan oleh *Franchisor* sebelumnya.

6. *Franchisee* setuju membeli dan menjalankan serta mematuhi semua ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh *Franchisor*.

Berdasarkan hal-hal yang telah ditetapkan di atas dengan ini *Franchisor* dan *Franchisee* sepakat untuk melaksanakan Perjanjian ini dalam bentuk kerjasama yang untuk selanjutnya disebut sebagai Perjanjian.

Franchisee menyatakan bahwa untuk memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh *Franchisor* antara lain:

1. Menyediakan modal awal usaha sebesar Rp. 360.000.000 (Tiga Ratus Lima Puluh Juta Rupiah) yang harus disetor ke rekening *Franchisor*.
2. Menyediakan lahan tanah yang akan dibuat bangunan untuk pembuatan toko
3. Membangun bangunan di atas tanah kosong yang telah di sepakati oleh *Franchisor* yang di gunakan untuk melakukan kegiatan usaha.
4. Memiliki tempat usaha yang memenuhi syarat secara hukum dan estetika sesuai dengan ketentuan dari *Franchisor*.

Franchisee mendapatkan *royalty* dengan Persentase Penjualan Bersih

Rp 0 – Rp. 175.000.000 -> 0 %

Rp 175.000.000 – 200.000.000 -> 2 %

Rp 200.000.000 – 225.000.000 -> 3 %

> Rp 225.000.000 -> 4 %

Franchisee tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung *Franchisor* bila *Franchisee* terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan dengan usaha Indomaret yang dikelolanya.

Selama perjanjian ini berlangsung *Franchisor* berkewajiban untuk:

1. Memberikan panduan operasional pengelolaan Indomaret kepada franchisee dan menyediakan secara cuma-cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan.
2. Menyediakan *desain interior*, pelatih dan materi pelatihan untuk para pekerja Indomaret atas biaya *franchisor* sendiri.
3. Menyelenggarakan program pelatihan untuk *franchisee* secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 6 (enam) kali dalam setahun.
4. Memberikan konsultasi gratis kepada franchisee apabila Indomaret berada dalam keadaan krisis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis Indomaret.
5. Memberikan barang-barang dagangan yang akan dijual kepada *Franchisee* dan melakukan penataan di minimarket Indomaret yang akandibuka.

Selama perjanjian berlangsung kewajiban *Franchisee* adalah sebagai berikut

1. Seluruh biaya untuk pengadaan perabotan untuk keperluan Indomaret sesuai dengan standar franchisor serta biaya-biaya lain seperti pengurusan perizinan atas pembukaan dan pengoperasian Indomaret menjadi tanggungan *franchisee* sendiri.

2. Franchisee setuju bahwa pengadaan kartu nama, formulir, kwitansi, seragam dan benda-benda lain yang diperlukan untuk menunjang usaha Indomaret sepakat untuk membeli dari *franchisor* atas biaya *franchisee*.
3. *Franchisee* atau pekerja yang dipekerjakan oleh *franchisee* pada Indomaret yang dimaksudkan dalam perjanjian ini wajib mengikuti program pelatihan dan kerja praktek yang diselenggarakan *franchisor* atas biaya *franchisee*.

Franchisee setuju dengan pendapatan 40% dan setuju untuk biaya-biaya yang dikeluarkan yang diselenggarakan *franchisor* bersama-sama dengan *franchisee* lainnya.

Setiap pembayaran yang dilakukan oleh *franchisee* kepada *franchisor* yang atas pembayaran tersebut *franchisor* dibebani pajak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, maka beban pajak tersebut ditanggung oleh *franchisee*

Perjanjian ini berlaku selama 5 (dua) tahun sejak perjanjian ini ditandatangani.

Kuasa yang berlaku selama perjanjian berjalan

1. *Franchisee* dengan ini memberikan kuasa kepada *franchisor* untuk sewaktu-waktu sesuai dengan keinginan *franchisor* untuk memeriksa dan atau mengaudit segala catatan dan pembukuan *franchisee* tanpa pengecualian apapun juga.
2. Seluruh biaya audit dan biaya lain termasuk biaya pengacara dibayar dalam proses pemeriksaan dan atau audit sebagaimana dimaksud pada ayat 1 sepenuhnya ditanggung oleh *franchisee*

Franchisor dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal-hal berikut:

1. Apabila *franchisee* lalai dan atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh franchisor namun masih melakukan pelanggaran baik berbeda maupun yang sama, pelanggaran mana yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran franchisor.
2. Apabila franchisee bangkrut atau dinyatakan pailit kecuali jika franchisee dengan segera memenuhi kembali semua kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini.
3. Apabila *Franchisee* sengaja melakukan kecurangan dan pembohongan berkas yang dilakukan dengan sengaja dan hal itu dimaksudkan agar Franchisee mendapatkan keuntungan sepihak.
4. Apabila menyalahi aturan yang sudah ditetapkan oleh Franchisor dengan sengaja.

Jika selama toko berjalan terjadi perselisihannya , maka penyelesaian yang dapat diambil adalah sebagai berikut.

1. Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat.
2. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum dan karenanya kedua belah pihak memilih domisili hukum.

Perjanjian tersebut ditandatangani oleh para pihak dalam keadaan sehat jasmani dan rohani tanpa adanya paksaan dari pihak manapun, dan masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama..

4.2 Pembahasan Penelitian

Mekanisme sistem bagi hasil yang dilakukan oleh PT. Indomarco Prismatama adalah bagi hasil yang menggunakan sistem bagi hasil Laba Kotor (Set.Pend Usaha). Adapun persentase bagi hasil yang digunakan adalah 60% untuk *Franchise* 40% untuk PT Indomarco Prismatama sesuai dengan kesepakatan dari kedua pihak, hasil perhitungan 60% untuk *Franchise fee* belum dikurangi biaya biaya, *Franchise fee* akan menerima nilai pendapatan setelah $(60\% \times \text{Pendapatan}) - \text{biaya} - \text{biaya}$ selama usah berjalan. Perhitungan untung rugi dilakukan 5 hari setelah laporan terinci. Setelah laporan selesai maka pihak Indomaret akan mengirimkan laporan keuangan tersebut dalam bentuk *soft file* ke *Franchisee* pada tanggal 5 setiap bulannya. Lalu, pada tanggal 20 setiap 3 bulan sejak toko buka maka indomaret melakukan penyerahan keuntungan bagi hasil antara penerima waralaba dan pemberi waralaba.

Dalam hal laporan keuangan, jika setelah 10 hari dari tanggal pengiriman laporan keuangan dan *franchise* tidak ada melakukan *complain*, maka Indomaret akan menganggap semua pencatatan pada laporan keuangan tersebut sudah disetujui oleh pihak *Franchise*. Dalam hal ini jika *franchisee* tidak teliti menganalisa laporan keuangan yang di berikan oleh pihak Indomaret maka bisa jadi adanya pencatatan beban yang seharusnya tidak di catat sebagai pengurang pendapatan *Franchise*, sehingga sangat dibutuhkan ketelitian saat menerima laporan keuangan yang diberikan oleh Indomaret

Sistem bagi hasil yang saat ini berjalan di PT. Indomarco Prismatama sudah sesuai dengan perjanjian yaitu 60% untuk pihak Indomaret dan 40 % untuk pihak *Franchisee*, dan *Franchisee* bersedia untuk biaya biaya yang dikeluarkan sesuai yang tertulis pada surat perjanjian.

Namun, pada perjanjian waralaba tersebut ada beberapa point yang tidak dijalankan oleh pihak indomaret, seperti sebagai berikut

1. Point 3 pada bagian kewajiban *Franchisor* yang berbunyi “Menyelenggarakan program pelatihan untuk franchisee secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 6 (enam) kali dalam setahun”. Selama saya melakukan penelitian di Indomaret, *Franchisor* tidak pernah menyelenggarakan program pelatihan
2. Point 4 pada bagian kewajiban *Franchisor* yang berbunyi “Memberikan konsultasi gratis kepada *franchisee* apabila Indomaret berada dalam keadaan krisis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis Indomaret”. Pada hal berikut *Franchisor* tidak memilik konsultasi khusus untuk *franchisee*, saya ambil contoh pada saat bulan pelaporan pajak, *franchisee* harus membayar konsultan dari luar untuk memberitahu prosedur pelaporan dan untuk menghindari terkenanya denda ataupun lebih/kurang bayar.

Kekurangan pada waralaba Indomaret yaitu pembagian hasil hanya berdasarkan surat perjanjian ataupun kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa menyertakan peraturan yang tertera pada PSAK ataupun SAK, hal ini menyebabkan rendahnya sistem bagi kepada pihak *Franchisee*, namun dikarenakan perjanjian sudah disetujui antara kedua belah pihak sehingga kegiatan waralaba tetap berjalan sesuai dengan perjanjian yang sudah di sepakati.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan berbagai pengujian dan analisis data, dari penelitian ini dapat diperoleh beberapa kesimpulan mengenai Analisis Pendapatan Sistem Bagi Hasil Pada WARALABA PT. INDOMARCO PRISMATAMA (Studi Kasus CV. TKN Mart) adalah:

1. Mekanisme bagi hasil yang dilakukan oleh PT. Indomarco Prismatama adalah bagi hasil yang menggunakan sistem bagi hasil pendapatan Laba Kotor (Set. Pend Usaha).
2. Laporan keuangan dikerjakan oleh pihak Indomaret dan diberikan ke Franchisee berupa *soft file* pada tanggal 5 setiap bulannya.
3. Pembagian laba dilakukan per 3 bulan sekali.
4. Persenan pembagian hasil sudah sesuai dengan surat perjanjian waralaba

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan, maka penulis menyarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. PT. Indomarco Prismatama seharusnya mengevaluasi catatan laporan keuangan yang telah ada agar agar tidak terjadinya kesalahan dalam melakukan bagi hasil.
2. PT. Indomarco Prismatama harus memperhatikan poin – poin kecil pada surat perjanjian waralaba

3. Untuk IAI, agar mempertimbangkan penyediaan Pernyataan standart Akuntansi (PSAK) khusus yang mengatur tentang waralaba

DAFTAR PUSTAKA

BUKU :

- Abdulkadir Muhammad, 2010, Hukum Perusahaan Indonesia, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti), h. 560-561
- Abdul R. Saliman. 2014. Hukum Bisnis Untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group. 58.
- Ascarya. (2013). Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Rineka Cipta. Jakarta.
- Brigham, Eugene F dan Houston, Joel. 2013. *Dasar – Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 11 Buku 2 Jakarta: Salemba Empat.
- Cahyaningrum, Dewojati, 2012. Panduan Penulisan Ilmiah di Perguruan Tinggi. Cetakan Kedua. Yogyakarta: Pelangi Literasi.
- Munawir. Drs. S.. 2010. Analisa Laporan Keuangan. Yogyakarta: Liberty
- Irham, Fahmi. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Farid dan Siswanto. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara. Gunawan
- Widjaja, 2011, Seri Hukum Bisnis Waralaba, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada),
- Harahap, Sofyan Syafri. 2013. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan Edisi 11. Rajawali Pers, Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. PSAK No. 1 Tentang Laporan Keuangan– edisi revisi 2015. Penerbit Dewan Standar Akuntansi Keuangan: PT. Raja Grafindo
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia
- IAI. (2012). *Standar Akuntansi Keuangan, PSAK No.23*. Jakarta : Salemba 4
- Kasmir. 2013. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan keenam. Jakarta
- Kasmir. 2016. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan keenam. Jakarta
- Muhamad. 2010. Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syari'ah. Yogyakarta: UII Press.
- Said. Amri M. 2010. Analisa Pembuktian Laporan Keuangan atas Penyajian Laporan Keuangan, Penerbit Djembatan Jakarta
- Stice, Earl K, James D Stice dan Fred Skousen, 2010. Akuntansi Keuangan Menengah, Edisi 16, Buku 2. Edisi Bahasa Indonesia. Terjemah Oleh Ali Akbar. PT. Salemba Empat: Jakarta.

- Subramanyam, KR dan John, J. Wild, 2010. Analisis Laporan Keuangan, Buku Satu, Edisi Sepuluh, Salemba Empat, Jakarta.
- Richard Burton Simatupang, 2010. Aspek Dalam Bisnis, Rineka Cipta, Jakarta
- Warren, Reeve, E. Duchac, Suhardianto, Kalanjati, Jusuf, D. Djakman. 2014. Pengantar Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- Zimmerer, Thomas W. dan Norman Scarborough. 2010. Peraturan Waralaba. Jakarta: Salemba Empat

JURNAL :

- Adil, E., Nasution, M. D. T. P., Samrin, S., & Rossanty, Y. (2017). *Efforts to Prevent the Conflict in the Succession of the Family Business Using the Strategic Collaboration Model*. Business and Management Horizons, 5(2), 49-59
- Agus Ahmad Nasrulloh. 2012. *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Dana Pihak ketiga Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Akuntansi Vol 7, Nomor 1, hal.42
- Andika, R. (2019). *Pengaruh Motivasi Kerja dan Persaingan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Melalui Kepuasan Kerja sebagai Variabel Intervening Pada Pegawai Universitas Pembangunan Panca Budi Medan*. JUMANT, 11(1), 189-206.
- Angkoso. (2010). *Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI*. Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara.
- Ardian, N. (2019). *Pengaruh Insentif Berbasis Kinerja, Motivasi Kerja, Dan Kemampuan Kerja Terhadap Prestasi Kerja Pegawai UNPAB*. JEpa, 4(2), 119-132.
- Aspan, H., Fadlan, dan E.A. Chikita. (2019). *“Perjanjian Pengangkutan Barang Loose Cargo Pada Perusahaan Kapal Bongkar Muat”*. Jurnal Soumatera Law Review, Volume 2 No. 2, pp. 322-334.
- Daulay, M. T. (2019). *Effect of Diversification of Business and Economic Value on Poverty in Batubara Regency*. KnE Social Sciences, 388-401.
- Emy Andayani dan I Wayan Wijaya. 2015. *Pengaturan Hukum Toko Modern Waralaba Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional di Kota Denpasar*, Artikel pada Jurnal Advokasi, No. 1, Vol. 5, Maret, hlm. 4.
- Febrina, A. (2019). *Motif Orang Tua Mengunggah Foto Anak Di Instagram (Studi Fenomenologi Terhadap Orang Tua di Jabodetabek)*. Jurnal Abdi Ilmu, 12(1), 55-

- Hidayat, R. (2018). *Kemampuan Panel Auto Regressiv Distributed Lag Dalam Memprediksi Fluktuasi Saham Property And Real Estate Indonesia*. JEpa, 3(2), 133-149.
- Indrawan, M. I., Alamsyah, B., Fatmawati, I., Indira, S. S., Nita, S., Siregar, M., ... & Tarigan, A. S. P. (2019, March). *UNPAB Lecturer Assessment and Performance Model based on Indonesia Science and Technology Index*. In *Journal of Physics: Conference Series* (Vol. 1175, No. 1, p. 012268). IOP Publishing.
- Malikhah, I. (2019). *Pengaruh Mutu Pelayanan, Pemahaman Sistem Operasional Prosedur Dan Sarana Pendukung Terhadap Kepuasan Mahasiswa Universitas Pembangunan Panca Budi*. *Jumant*, 11(1), 67-80.
- Muclis Yahya, Edy Yusuf Agunggunanto. 2011. Teori Bagi Hasil (Profit and Loss Sharing) dan Perbankan Syariah dalam Kelompok Ekonomi Syariah, *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan* Vol.1, No.1, hal.67
- Nasution, M. D. T. P., & Rossanty, Y. (2018). *Country of origin as a moderator of halal label and purchase behaviour*. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(2).
- Pramono, C. (2018). *Analisis Faktor-Faktor Harga Obligasi Perusahaan Keuangan Di Bursa Efek Indonesia*. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 62-78.
- Ritonga, H. M., Hasibuan, H. A., & Siahaan, A. P. U. (2017). *Credit Assessment in Determining The Feasibility of Debtors Using Profile Matching*. *International Journal of Business and Management Invention*, 6(1), 73079.
- Sari, M. M. (2019). *Faktor-Faktor Profitabilitas Di Sektor Perusahaan Industri Manufaktur Indonesia (Studi Kasus: Sub Sektor Rokok)*. *Jumant*, 11(2), 61-68.
- Siregar, N. (2018). *Pengaruh Pencitraan, Kualitas Produk dan Harga terhadap Loyalitas Pelanggan pada Rumah Makan Kampoeng Deli Medan*. *JUMANT*, 8(2), 87-96.
- Yanti, E. D., & Sanny, A. *The Influence of Motivation, Organizational Commitment, and Organizational Culture to the Performance of Employee Universitas Pembangunan Panca Budi*.