

**ANALISIS PENDAPATAN USAHA PENJUALAN AYAM GEPUK DI KOTA  
JAKARTA BARAT  
(Studi Kasus di Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat)**

**Dzulin Niasiati<sup>1</sup>**

Mahasiswa. Program. Studi. Akuntansi. Fakultas Ekonomi., Universitas. Terbuka. Semarang<sup>1</sup>  
dzulinniasiati.@gmail.com<sup>1</sup>

---

**Abstract**

*This research is a type of quantitative descriptive research. The purpose of this research is to analyze the income from the sale of chicken chicken in PT XXX in South Kedoya Population. research. this. is.the whole.the data of the sales of chickens chicken gembus in West Jakarta in 2022. The method used is the income analysis. The results of the research of the income of sale chicken at PT XXX showed that in 2022 it was able to sell 1.992.250 eggs. Total sales. during the year 2022 amounted to Rs.1.992,250.ecor.*

**Keywords :** Revenue, Sales, Sales Volume.

---

**Abstrak**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data yang berupa angka-angka atas hasil penjualan ayam gepuk pada tahun 2022. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan hasil penjualan ayam gepuk di PT XXX di Kedoya Selatan. Populasi penelitian ini adalah seluruh data penjualan ayam gepuk pak gembus di Jakarta Barat tahun 2022. Metode yang digunakan adalah analisis pendapatan. Hasil penelitian pendapatan penjualan ayam gepuk pada PT XXX menunjukkan bahwa pada tahun 2022 mampu menjual 1.992.250 ekor ayam. Total penjualan selama tahun.2022 sebesar Rp.1.992.250 ekor Total pendapatan ayam gepuk pada tahun 2022 Rp 62.755.875.000 -.

**Kata Kunci :** Pendapatan, Penjualan, Volume Penjualan. .

Corresponding Author;

E-mail:



## **Pendahuluan**

Perkembangan dunia usaha semakin dipengaruhi oleh persaingan usaha di segala bidang. Dalam situasi seperti ini pebisnis perlu menyusun strategi untuk mencapai target penjualan. Berdasarkan laporan yang dihasilkan, para pimpinan perusahaan perlu memeriksa kondisi keuangan perusahaan, dan manajemen dapat menetapkan pedoman untuk kelanjutan perusahaan di masa yang akan datang. Laporan keuangan perusahaan disusun dan dilaporkan untuk setiap periode akuntansi. Laporan keuangan perlu memperhatikan tingkat materialitas dari unsur-unsur yang dilaporkan dalam pengungkapannya. Salah satu unsur penting dalam laporan keuangan adalah pendapatan. Pendapatan merupakan elemen penting dalam penyajian informasi pendapatan, namun keakuratan pendapatan yang disajikan dalam laporan sering diperiksa. Pengakuan pendapatan ialah saat dimana transaksi harus dicatat sebagai pendapatan perusahaan, permasalahan pengakuan pendapatan saling berkaitan. Masalah ini seringkali terjadi saat adanya transaksi dilakukan. Suatu peristiwa keuangan yang menghasilkan harus ditanggapi pada waktu yang tepat. Pendapatan yang dilaporkan wajib diukur dengan tepat dan akurat. Jika pendapatan yang diukur tidak sesuai dengan yang seharusnya, berarti input yang diukur tidak akurat atau terlalu besar. Hal ini dapat menyebabkan informasi yang disajikan dalam laporan yang salah dan dapat menimbulkan kesalahan dalam pengambilan Keputusan manajemen perusahaan (Sila, 2021). Oleh karena itu, perusahaan harus mencatat dan mengukur pendapatan secara tepat waktu. berapa banyak transaksi yang terjadi dalam suatu periode tertentu yang harus dicatat. Setiap perusahaan dihadapkan pada pilihan metode akuntansi yang tepat dan akurat untuk mengakui pendapatan dari transaksi yang dilakukan. Kebijakan akuntansi yang baik adalah Ketika Perusahaan menggunakan metode yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk memastikan informasi dalam laporan keuangannya bebas dari kesalahan. Pendapatan dapat diakui sebelum barang atau jasa diserahkan. Tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah untuk mencapai keuntungan jangka panjang yang optimal dari barang yang diproduksi dan dijual agar dapat bertahan di masyarakat dan bersaing dengan para pesaingnya. Maka dari itu pimpinan perusahaan harus dapat mengelola Perusahaan secara efisien dan efektif. Dengan kata lain faktor-faktor yang menghalangi Perusahaan mencapai ujuan bisnisnya harus dapat diminimalkan semaksimal mungkin. Penjualan dalam bisnis ini dapat dinilai suntuik mencapai tujuan bisnis. Tanpa sistem yang baik, pasti akan berdampak buruk bagi keuangan perusahaan. Operasi pendapatan dan penjualan yang sukses juga memerlukan sistem informasi yang baik (Santoso, 2013)

PT.XXX. adalah Perusahaan di bidang Food&Beverage pemegang brand Ayam Gepuk yang sudah memiliki cabang lebih dari 500 cabang di Indonesia dan Malaysia. PT XXX kini telah menjadi kuliner favorit disetiap kalangan masyarakat karena memiliki cita rasa sambal yang khas. Perkembangan outlet telah menyebar ke seluruh Indonesia dan Malaysia sejak dibuka pertama kali ditahun 2013 dan diwaralabakan pada tahun 2014 hingga saat ini. Saat ini kami telah membuka Resto dan Cafe Ayam Gepuk yang berada di Kebon Jeruk. Dalam penelitian ini, PT XXX menggunakan metode pengakuan pendapatan dalam mengakui pendapatannya sebelum penyerahan barang,

Di era globalisasi dan meningkatnya persaingan, analisis pendapatan telah menjadi alat penting untuk memahami tren ekonomi dan mengidentifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi oleh berbagai sektor masyarakat. Pendapatan merupakan salah satu indikator terpenting kesejahteraan ekonomi suatu negara atau individu yang merupakan sebuah hasil dan penjualan barang atau jasa selama jangka waktu tertentu. . .

Pendapatan adalah keseluruhan penerimaan, baik tunai maupun non tunai yang dihasilkan dari penjualan suatu barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan yaitu orang menerima kompensasi atas pemberian jasanya kepada orang lain penghasilan dari membantu orang lain. Definisi pendapatan berbeda dengan arti dari penghasilan. Pendapatan adalah penerimaan yang belum dipotong sedangkan penghasilan adalah pendapatan yang lebih kecil dari pendapatan bersih beserta beban dan biayanya (Ramadhan, 2023).

Dalam kamus manajemen pendapatan adalah uang yang diterima perorangan perusahaan dan organisasi dalam menerima gaji, komisi, dan laba. Pendapatan merupakan suatu jumlah pendapatan yang diterima seseorang dalam bentuk uang atau barang. Berdasarkan uraian yang dijelaskan di atas latar belakang, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan atas hasil penjualan ayam gepuk pada PT XXX di Kedoya Selatan.

Penjualan adalah syarat mutlak bagi keberlangsungan usaha karena dengan penjualan dapat menghasilkan pendapatan. Semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi pula pendapatan yang dicapai. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan upaya yang sesungguhnya untuk memastikan konsumen memiliki daya tarik dan loyal saat berbelanja dalam usaha bisnis (Gusrizaldi, .2016). Suatu perusahaan tidak dapat berkembang jika tak mampu menjual produk yang dihasilkannya. Sebaliknya, perusahaan akan berkembang jika mampu menjual produk yang menghasilkan

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat pada bulan November 2023 sampai Desember 2023. Penulis memilih lokasi tersebut sebagai tempat penelitian karena perusahaan merupakan salah satu brand lokal di bidang makanan di Indonesia yang terkenal dengan ayam gepuk. PT XXX adalah perusahaan di bidang makanan yang menjual produk ayam. Dalam pengumpulan data, metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah metode dokumentasi dan metode studi literatur. Metode dokumentasi melibatkan pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian. Hal ini penulis telah mengumpulkan dokumen yang berupa data pendapatan dari penjualan ayam gepuk dari Januari sampai Desember 2022. Metode studi literatur merupakan metode pengumpulan data dengan cara membaca dan mengkaji literatur yang berhubungan dengan pembahasan yang akan disajikan sebagai referensi. Dalam hal ini penulis menggunakan berbagai jenis referensi yang berupa jurnal rtikel dan penelitian internet yang berkaitan dengan studi kasus penelitian ini. Terkait penelitian yang membahas pendapatan atas penjualan ayam gepuk penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Data kuantitatif yaitu jenis data dalam penelitian yang dapat diukur dihitung serta dapat dideskripsikan dengan menggunakan angka. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Metode analisis deskriptif kuantitatif adalah mendeskripsikan, menyelidiki dan menjelaskan sesuatu yang dipelajari sedemikian rupa serta menarik kesimpulan tentang fenomena yang dapat diamati dengan angka. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data penjualan pada PT XXX di Kedoya Selatan.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang memuat tentang laporan penjualan tahun 2022.

### Hasil dan Pembahasan

#### Data Penjualan dan Pendapatan Ayam Gepuk Pak Gembus selama periode 2022

Berikut ini merupakan data penjualan ayam gepuk pada PT XXX di Kedoya Selatan selama tahun 2022

Data penjualan ayam gepuk pada PT XXX Tahun 2022

No	Bulan	Jumlah Penjualan	Total Pendapatan
1	Januari	168,630	5,311,845,000
2	Februari	148,895	4,690,192,500
3	Maret	175,525	5,529,037,500
4	April	143,140	4,508,910,000
5	Mei	179,300	5,647,950,000
6	Juni	177,045	5,576,917,500
7	Juli	181,975	5,732,212,500
8	Agustus	173,245	5,457,217,500
9	September	157,555	4,962,982,500
10	Oktober	156,845	4,940,617,500
11	November	161,740	5,094,810,000
12	Desember	168,355	5,303,182,500
<b>TOTAL</b>		<b>1,992,250</b>	<b>62,755,875,000</b>

Source: Data yang sudah diolah, 2022

Berdasarkan tabel di atas merupakan data keseluruhan penjualan ayam gepuk yang dilakukan PT XXX di Kedoya Selatan selama periode tahun 2022. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa total penjualan ayam gepuk yang terjual selama tahun 2022 adalah sebanyak 1.992.250 ekor dan total pendapatan yang diterima sebanyak 62.755.875.000,-

Berikut adalah grafik penjualan ayam gepuk pada PT XXX selama tahun 2022



Dari grafik tersebut dapat diketahui bahwa penjualan ayam gepuk pada PT XXX selama periode 2022 mengalami fluktuasi di setiap bulannya. Nilai penjualan terkecil terjadi pada bulan April sebanyak 143.140 ekor kemudian naik menjadi 179.300 ekor dengan selisih sebanyak 36.160 ekor untuk Mei. Penjualan semakin meningkat sebanyak 179.300 ekor pada Mei kemudian terjadi penurunan sebanyak 2.255 ekor pada Juni dan terjadi kenaikan lagi sebanyak 4.930 ekor pada Juli. Namun pada Agustus ayam gepuk mengalami penurunan penjualan sebanyak 15.690 ekor, sehingga penjualan ayam gepuk yang diperoleh hanya sebesar 173.245 ekor. Tidak terduga pada bulan September jumlah penurunan penjualan semakin membesar sebanyak 15.690 ekor dan penjualan yang diperoleh sebesar 157.555 ekor. Pada bulan Oktober terjadi penurunan penjualan lagi sebesar 710 ekor dan penjualan yang diperoleh sebesar 156.845 ekor. Pada bulan November, PT XXX mampu meningkatkan penjualan sebanyak 161.740 ekor dan pada akhir tahun 2020 mengalami peningkatan penjualan sebanyak 168.355 ekor. Jadi, dapat disimpulkan bahwa rata-rata penjualan ayam gepuk pada PT XXX 166.021 ekor.

Selisih Penjualan Ayam Gepuk selama periode 2022

Bulan	Selisih penjualan (ekor)	Keterangan
Jan - Feb	19,735	Penurunan
Feb - Mar	(26,630)	Kenaikan
Mar - April	32,385	Penurunan
April- Mei	(36,160)	Kenaikan
Mei - Juni	2,255	Penurunan
Juni - Juli	(4,930)	Kenaikan
Juli - Agust	8,730	Penurunan
Agust - Sept	15,690	Penurunan
Sept - Okt	710	Penurunan
Okt - Nov	(4,895)	Kenaikan
Nov - Des	(6,615)	Kenaikan

Grafik Selisih Penjualan Ayam Gepuk Periode 2022



Berikut adalah grafik pendapatan atas hasil penjualan ayam gepuk pada PT XXX selama tahun 2022



Dari grafik tersebut dapat diketahui bahwa pendapatan atas hasil penjualan ayam gepuk pada PT XXX selama periode 2022 mengalami fluktuasi. Nilai pendapatan terendah terjadi pada bulan April sebesar Rp 4.508.910.000. Pendapatan tertinggi dari penjualan ayam gepuk tahun 2022 adalah sebesar 5.732.212.500,-. Jadi dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan atas hasil penjualan ayam gepuk pada PT XXX Rp 4.731.593.750,-

**Selisih Pendapatan Ayam Gepuk Tahun 2022**

Bulan	Selisih Pendapatan	Keterangan
Jan - Feb	621,652,500	Penurunan
Feb - Mar	838,845,000	Kenaikan
Mar - April	1,020,127,500	Penurunan
April- Mei	1,139,040,000	Kenaikan
Mei - Juni	71,032,500	Penurunan
Juni - Juli	155,295,000	Kenaikan
Juli - Agust	274,995,000	Penurunan
Agust - Sept	494,235,000	Penurunan
Sept - Okt	22,365,000	Penurunan
Okt - Nov	154,192,500	Kenaikan
Nov - Des	208,372,500	Kenaikan

Grafik Selisih Pendapatan Ayam Gepuk Periode 2022



### A. Faktor yang mempengaruhi Penjualan Ayam Gepuk Pak Gembus

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2014) faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan dibagi menjadi 2, yaitu:

#### a) Faktor Internal

Penjual harus mampu memberikan kepercayaan kepada pembeli supaya penjualan sesuai target. Pada perusahaan besar, biasanya penjualan ditangani sendiri oleh divisi sales dan marketing yang dipimpin oleh Manager Sales. Periklanan merupakan usaha untuk memberikan informasi mengenai produk atau jasa yang ditawarkan dengan tujuan untuk menarik konsumen dalam membeli suatu barang atau jasa.

#### b) Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang mampu mempengaruhi konsumen dan berasal dari luar konsumen. Faktor eksternal meliputi produk, harga, lokasi dan promosi. Faktor eksternal yang mampu mempengaruhi keputusan pembeli di ayam gepuk adalah sebagai berikut:

##### - Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar dan memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Produk dapat diukur melalui variasi, kualitas, dan tampilan. Produk dapat diklasifikasikan menjadi tiga kelompok menurut daya tahannya yaitu barang tahan lama, barang tidak tahan lama, dan jasa.

##### - Harga

Harga adalah biaya untuk memperoleh produk yang dibutuhkan. Oleh karena itu perusahaan harus mampu memberikan harga yang terjangkau untuk di setiap kalangan.

##### - Lokasi

Lokasi adalah suatu tempat dimana terjadinya proses penjualan atau pembelian kepada konsumen. Dalam menentukan lokasi sangatlah penting untuk membangun suatu usaha.

- Promosi  
Promosi merupakan upaya untuk menginformasikan atau memberikan informasi mengenai produk atau jasa yang bertujuan untuk menarik konsumen agar membeli produk tersebut.

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian tentang analisis pendapatan usaha penjualan ayam gepuk di Kedoya Selatan Kota Jakarta Barat dapat disimpulkan bahwa penjualan ayam gepuk di Kedoya Selatan mengalami peningkatan dan penurunan di setiap bulannya. Begitupun dengan pendapatan atas hasil penjualan terjadi penurunan dan kenaikan.

Saran untuk pengusaha diharapkan untuk lebih meningkatkan strategi pemasarannya dengan memperluas wilayah pemasaran media internet melalui website dan media social. Dan saran untuk peneliti selanjutnya semoga dapat membantu dan lebih baik dalam meneliti mengenai pengaruh diversifikasi produk terhadap peningkatan jumlah pendapatan dalam suatu produksi.

### **Daftar Pustaka**

- Gusrizaldi, R., & Komalasari, E. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta* vol 2 No 2, 286-303.
- Nurdiansyah, S., Syantoso, A., & Zakiah. (2020). Pengaruh Tingkat Pendapatan Pengusaha Muslim Terhadap Pemotongan Gaji Karyawan di Masa Pandemi Covid-19.
- Panjaitan, C. L., Katiandagho, T. & Pangemanan, L. (2021). Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Sebelum dan Selama Masa Pandemi Covid-19 di Pasar Lakessi Kota Parepare Sulawesi Selatan. *Agrirud*, 316-323.
- Aritonang, D. (2014). *Perencanaan dan Pengelolaan Usaha*. Penerbit: Swadaya. Jakarta.
- Mahyuddin. (2013). Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Pada Fase Starter, Grower dan Layer Di Kecamatan Mattiro Bulu Kabupaten Pinrang. Skripsi. Fakultas Peternakan. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Fitriadi, Yodi Moch. (2015). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Air Minum Isi Ulang. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Rosy Aprieza Puspita Zandara, Karisma, Z. (2014). Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada CV Muara 99 Pemekasan. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan* Volume 1 Nomor 17.
- Samsu Saharia. (2013). Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK No. 23 Pada PT. Misa Utara Manado. *Jurnal EMBA* Volume 1 Nomor 3.
- Sugiyono (2013). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Tugiyanto, Priyono, Mudawaroh, & Eni. (2013). Analisis Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Ayam Petelur. *Surya Agritama*.
- Suardjono. (2016). *Teori Akuntansi*, Penerbit: BPFE, Jakarta.
- Soemarso. (2014). *Akuntansi Suatu Pengantar*, Lembaga Penerbit: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Dokman, M. S. (2023). Analisis Kinerja Keuangan Koperasi Simpan Pinjam. *Jurnal Akun Nabelo: Jurnal Akuntansi Netral, Akuntabel, Objektif*, 5(2), 893–904.
- Ramadhan, A., Rahim, R., dan Utami, N.N. (2023). *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*. Gumpang: Tahta Media Group.