

## **ANALISIS ANGGARAN PENDAPATAN SEBAGAI ALAT UKUR PENCAPAIAN BONUS PADA GERAI TUPPERWARE GUMUK MAS PRINGSEWU PADA TAHUN 2014 – 2016**

**Septi Utami<sup>1</sup>, Taufiqurrahman<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Pringsewu  
Jl. Makam K.H Gholib no.112 Pringsewu Lampung 35373  
Email : [humas@stiemuh-pringsewu.co.id](mailto:humas@stiemuh-pringsewu.co.id)

### **ABSTRACT**

The company will plan and control what is deemed important in the process of achieving the objectives, planning and controlling activities is called by arranging the revenue budget. The income budget in the current period is usually based on the realization of the revenue achieved in the previous period. If the realization of this income continues to increase in each operational period the company will receive a bonus, and if what happens is the opposite, then the bonus on income will not be given.

The problem in this study is the formulation of fixed revenue budget that simultaneously with the movement of bonuses that tend to decline. The purpose of this study is Want to know the Description of the Revenue Budget as a measurement of the Achievement of Bonus at Tupperware Gumuk Mas Pringsewu outlet in 2014-2016.

This study used the method of documentation research, interviews, and observation in order to obtain the necessary data, both primary data and secondary data owned by the research site.

Based on the results of the Budget Analysis of Income as a Measure of Bonus Achievement, it can be seen that the total results of this study shows the percentage of growth analysis of revenue realization of 12.90%. As for the total value of the percentage analysis of bonus growth before taxes amounted to 43,93%, this Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Gerai assessed not maximal in realizing revenue. As for the total value of the calculation of the analysis of income variance analysis as a means of measuring the achievement of bonus assessed fadalah of 245,42%. This can be used as evidence that the income budget can be used as a means of achieving the bonus, while the average research result from Pph contribution analysis on the after-tax bonus is low because it is from the beginning has automatically determined the amount of tax rate by the central company that is equal to 3, 50%.

**Keywords:** *Bonus Achievement, Tupperware*

### **1. PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Pada hakekatnya bonus adalah meliputi imbalan finansial dan non finansial, bonus memiliki beberapa

macam, salah satunya adalah bonus yang diberikan kepada anak perusahaan atau agent oleh induk perusahaan berupa bonus pendapatan atas pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan. Sampai sejauh ini bonus atas pendapatan ini dinilai sebagai salah satu cara yang efektif untuk menaikan anggaran pendapatan beserta dengan realisasi dari anggaran pendapatan yang telah ditetapkan pada awal masa periode berjalan dari suatu perusahaan.

Perusahaan akan merencanakan dan mengendalikan hal-hal apa saja yang dianggap penting dalam proses pencapaian tujuan, kegiatan merencanakan dan mengendalikan disebut dengan menyusun anggaran pendapatan. Anggaran pendapatan disusun oleh perusahaan karena diyakini berfungsi agar dapat dijadikan rencana untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu pendapatan yang maksimal yang demi kelancaran usaha perusahaan, setiap perusahaan memiliki sistem atau cara masing-masing dalam menyusun anggaran pendapatannya, anggaran pendapatan pada periode berjalan biasanya disusun berdasarkan realisasi pendapatan yang dicapai pada periode sebelumnya.

Apabila realisasi pendapatan setiap periodenya selalu mampu melewati anggaran pendapatan yang telah direncanakan, maka perusahaan tersebut tidak mengalami keresahaan dan dikatakan dewasa karena mampu mengendalikan keuangan perusahaannya dengan baik dan efisien, karena pada hakekatnya anggaran pendapatan dapat dikatakan sebagai taksiran perusahaan, hal ini karena menyangkut data dan informasi yang dapat dijadikan keakuratan sumber pendapatan yang diterima perusahaan.

Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu, maka peneliti memiliki data anggaran pendapatan, dan pencapaian

bonus yang dimiliki Gerai Tupperware Gumuk Mas. Gambaran mengenai data anggaran pendapatan, dan pencapaian bonus yang dimiliki Gerai Tupperware Gumuk Mas dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1 :

Data Anggaran perusahaan dan Realisasi Pendapatan Tahun 2014 – 2016

Tahun	Anggaran Pendapatan	Realisasi Pendapatan	Selisih
2014	144.000.000	156.626.000	12.626.000
2015	144.000.000	213.069.000	69.069.000
2016	144.000.000	154.344.500	10.344.500

Sumber : Data Sekunder Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014-2016

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat dilihat jika nilai anggaran pendapatannya disusun sama, sehingga pergerakannya realisasi pendapatannya fluktuatif, nilai anggaran dan realisasi pendapatan yang memiliki selisih yang besar terlihat pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 69.069.000,-. Sedangkan tahun 2016 kembali mengalami penurunan

Tabel 2 :

Pencapaian Bonus Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014 -2016

Tahun	Bonus Sebelum Pajak	Pajak Penghasilan	Bonus Setelah Pajak
2014	11.329.703	396.540	10.933.163
2015	15.720.968	550.234	15.170.734
2016	10.452.002	365.820	10.086.182

Sumber : Data Sekunder Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014–2016

Berdasarkan tabel 2 diatas dapat dilihat bahwa pergerakan bonus yang dicapai, mengalami pergerakan yang fluktuatif, nilai yang paling besar terdapat pada tahun 2015 yaitu sebesar 15.720.703. Sedangkan pada tahun 2016 kembali mengalami penurunan

## B. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Gambaran tentang Anggaran Pendapatan sebagai alat ukur Pencapaian Bonus Pada Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014-2016.

### C. Kegunaan Penelitian

Dengan mengetahui Analisis anggaran pendapatan dalam pencapaian bonus pada Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu dapat memperkaya pengetahuan tentang teori Keuangan khususnya dalam materi Anggaran Pendapatan, dan peran atau kontribusinya dalam pencapaian bonus atas realisasi anggaran pendapatan.

## 2. LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR

### A. Pencapaian Bonus

#### 1) Pengertian Pencapaian Bonus

Lawler (Fandi Gunawan, 2017 : 13) menyatakan bahwa “sistem bonus dalam kerangka konseptual dipandang sebagai kombinasi dari kedua insentif keuangan dan non-keuangan yang disediakan oleh perusahaan dalam pencapaian target individu tunggal dan kelompok sebagai akibat dari tanggung jawab kolektif oleh tim profesional dalam keberhasilan tugas yang diberikan.”

Pencapaian Bonus dalam penelitian ini adalah sebuah bentuk motivasi atau tambahan balas jasa yang diberikan atas peraih target yang telah ditentukan, bonus yang diberikan biasa dapat berupa uang atau barang.

#### 2) Cara Pemberian Bonus

Menurut penelitian para ahli, dalam buku Burhanuddin Yusuf (2015 : 255) “pemberian bonus berlaku juga bagi tenaga pimpinan, yang besarnya berkisar antara 50% - 60% dari gaji bulanan. Jenisnya bermacam – macam, antara lain bonus

*payment* ( premi ), *stock option* ( hak untuk membeli / mendapatkan saham pada harga tertentu ), dan *phantom stock plan* ( dicatat sebagai pemegang saham ).”

#### 3) Indikator Bonus

Werther & Davis dalam Wibowo (Fandi Gunawan, 2017 : 13) menunjukan adanya beberapa indikator dalam pencapaian bonus, yaitu sebagai berikut:

- a. *Piecework* merupakan pembayaran diukur menurut banyaknya unit atau satuan barang atau jasa yang dihasilkan.
- b. *Production bonuses* merupakan penghargaan yang diberikan atas prestasi yang melebihi target yang ditetapkan.
- c. *Commissions* merupakan presentase harga jual atau jumlah tetap atas barang yang dijual.
- d. *People skills* merupakan kompensasi karena kemampuan menumbuhkan inovasi.

#### 4) Tujuan bonus

Menurut Burhanuddin Yusuf ( 2015 : 253 ) “tujuan bonus dapat diartikan untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada karyawan dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil kerjanya. Sedangkan bagi perusahaan, insentif merupakan strategi untuk meningkatkan produktifitas, dan efisiensi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, dimana produktifitas menjadi suatu hal yang sangat penting.”

#### 5) Jenis Bonus

- Menurut Burhanuddin Yusuf ( 2015 : 254 ) jenis bonus dikelompokkan menjadi :
- a. Bonus Untuk Karyawan Operasi
  - b. Bonus Untuk Para Manajer dan Para Eksekutif
  - c. Bonus Untuk Para Penjual
  - d. Bonus Organisasi

## B. Anggaran Pendapatan

### 1. Pengertian Anggaran dan Pendapatan

Menurut Simamora (Bella Nurwita, 2016 : 7) “*Busniess Budget* (anggaran perusahaan) atau budget (anggaran) adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis, meliputi seluruh kegiatan perusahaan, yang dinyatakan dalam satuan (unit moneter), dan berlaku untuk jangka waktu tertentu yang akan datang.”

### 2. Jenis-Jenis Anggaran

Menurut Nafarin (Bella Nurwita, 2016 : 9) “anggaran pendapatan dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, definisi dari jenis-jenisnya antara lain :

#### a. Segi Dasar Penyusunan

Yaitu terdiri atas anggaran variabel dan anggaran tetap.

#### b. Segi Cara Penyusunan

Yang terdiri atas anggaran periodik dan anggaran kontinu.

#### c. Segi Jangka Waktu, terdiri dari atas anggaran jangka pendek dan anggaran jangka panjang.

#### d. Segi Bidang, yang terdiri atas anggaran operasional dan anggaran keuangan. Kedua anggaran tersebut bila dipadukan disebut anggaran induk (*master budget*).

#### e. Kemampuan Menyusun, terdiri atas anggaran komprehensif dan anggaran parsial.

#### f. Segi Fungsi, yaitu anggaran tertentu dan anggaran kinerja.

#### g. Segi Metode Penentuan Harga Pokok Produk

### 3. Indikator Anggaran Pendapatan

Menurut Nafarin (Bella Nurwita, 2016 : 8) Indikator anggaran pendapatan umumnya memiliki karakteristik yang sama dengan Fungsi Manajemen, antara lain :

- Perencanaan
- Koordinasi

### c. Pengendalian

#### 4. Manfaat, dan Kelemahan Anggaran pendapatan

Menurut Nafarin (Bella Nurwita, 2016 : 13) anggaran mempunyai manfaat, antara lain :

- Semua kegiatan dapat mengarah pada pencapaian tujuan bersama.
- Dapat digunakan sebagai alat menilai kelebihan dan kekurangan karyawan
- Dapat memotivasi karyawan.
- Menimbulkan tanggung jawab tertentu pada karyawan
- Menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu.
- Sumber daya (seperti tenaga kerja, peralatan, dan dana) dapat dimanfaatkan seefisien mungkin.
- Alat pendidikan bagi manajer.

## C. Analisis Anggaran Pendapatan Sebagai Alat Ukur Pencapaian Bonus

### 1. Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan

Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan bermanfaat untuk mengetahui apakah realisasi pendapatan dalam tahun anggaran bersangkutan atau selama periode anggaran, mengalami pertumbuhan secara positif ataukah negatif. Tentunya diharapkan pertumbuhan pendapatan secara positif dan kecenderungannya (*trend*) meningkat. Sebaliknya jika terjadi pertumbuhan yang negatif, maka hal itu akan menunjukkan terjadi penurunan.

Adapun Rumus dalam Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan sbb;

$$\frac{\text{Realisasi Pendapatan Thn } t - \text{Realisasi Pendapatan Thn } (t-1)}{\text{Realisasi Pendapatan Thn } t-1} \times 100\%$$

#### Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

Tahun T-1 = Tahun Sebelum Tahun t

## 2. Analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak

Analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak mempunyai manfaat sama halnya dengan Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan yaitu untuk mengetahui pertumbuhan, hanya analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak ini digunakan untuk mengetahui pertumbuhan bonus pendapatan yang didapat sebelum pajak.

Adapun Rumus yang digunakan dalam Analisis Pertumbuhan Bonus Sebelum Pajak :

$$\frac{\text{Bonus Sebelum Pajak Thn } t - \text{Bonus Sebelum Pajak Thn } (t-1)}{\text{Bonus Sebelum Pajak Thn } t-1} \times 100\%$$

Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

Tahun T-1 = Tahun Sebelum Tahun t

## 3. Analisis Varians Tahun 2014-2016

Dilakukan untuk menganalisis pendapatan dapat dijadikan sebagai alat ukur pencapaian bonus yang diperoleh dari hasil perhitungan nilai selisih pendapatan dibagi dengan nilai pencapaian bonus.

Rumus Analisis Varians :

$$\frac{\text{Realisasi Pendapatan Tahun } t - \text{anggaran pendapatan Tahun } t}{\text{Pencapaian Bonus Sebelum Pajak Tahun } t} \times 100\%$$

Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

## 4. Derajat Kontribusi Pph dalam Pencapaian Bonus Setelah Pajak

Derajat Kontribusi Pph dalam Pencapaian Bonus Setelah Pajak bermanfaat untuk mengetahui peran dari adanya pajak penghasilan pada bonus setelah pajak setiap tahunnya yang diterima oleh Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu.

Rumus Derajat Kontribusi PPh dalam Pencapaian Bonus Setelah Pajak :

$$\text{Derajat Kontribusi PPh} = \frac{\text{Besarnya Nominal PPh Tahun } t}{\text{Bonus Sebelum Pajak Tahun } t} \times 100\%$$

Keterangan :

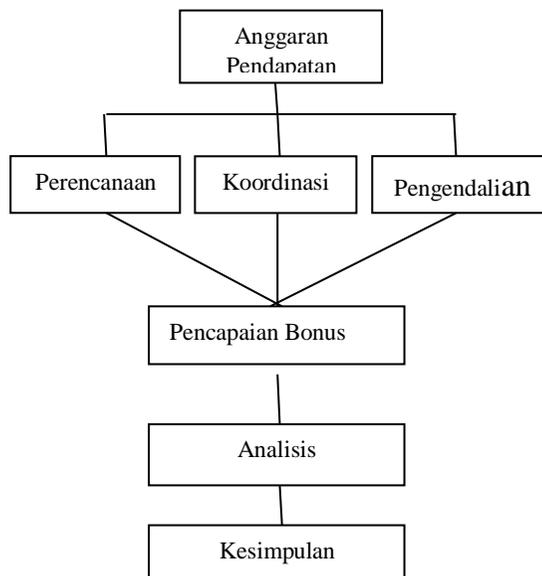
Tahun t = Tahun Berjalan

## D. Kerangka Pikir

Dalam penelitian ini materi yang akan dibahas adalah tentang anggaran pendapatan yang memiliki arti sebagai suatu rencana yang disusun secara sistematis, meliputi seluruh kegiatan perusahaan, yang dinyatakan dalam satuan (unit moneter) yang berasal dari suatu pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.

Berdasarkan teori-teori yang ada diatas, maka peneliti mencoba merangkumnya melalui kerangka pikir, dan mencoba menggambarkan melalui paradigma kerangka pikir dibawah ini.

Gambar 1 : Paradigma Kerangka Pikir



### 3. METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, menurut Sugiyono (2014 : 13), “Metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, di gunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel biasanya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

#### B. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel penelitian menurut Sugiyono (2014 : 58) adalah “pengertian variabel (yang di ungkap dalam definisi konsep) tersebut secara operasional, secara praktik, secara riil, secara nyata dalam lingkup obyek penelitian atau obyek yang di teliti. Yang di maksud definisi operasional variabel adalah untuk memberikan penjelasan dalam pengukuran yang digunakan dalam penelitian.”

Maka dari penjelasan diatas peneliti mengambil kesimpulan bahwa penelitian ini memiliki variabel yaitu anggaran pendapatan. Dimana pengertian dari anggaran pendapatan adalah anggaran yang merencanakan secara sistematis dan terperinci tentang penghasilan yang diperoleh perusahaan dari waktu ke waktu selama periode tertentu.

Adapun indikator-indikator dari anggaran pendapatan antara lain meliputi:

- a. *Perencanaan*
- b. *Koordinasi*
- c. *Pengendalian*

Anggaran pendapatan dinilai oleh banyak perusahaan dapat dijadikan alat untuk mengukur pencapaian bonus yang

diperoleh perusahaan. Dimana pengertian dari pencapaian bonus adalah sebagai target dalam mendapatkan sesuatu pembayaran yang diberikan oleh seseorang karena prestasinya atau prestasi perusahaan secara keseluruhan. Sehingga peneliti memasukkan objek penelitian yang lain yang digunakan untuk mendukung analisis dari anggaran pendapatan yang dilakukan dalam penelitian ini.

Sebagai indikator-indikator dari pencapaian bonus seperti diatas antara lain meliputi :

- a. *Piecework*
- b. *Production bonuses*
- c. *Commissions*
- d. *People Skills*

#### C. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini antara lain :

##### 1. Metode Telaah Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2014 : 422) yang menyatakan bahwa “dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya berbentuk monumental dari seseorang.” Penelitian dilakukan dengan metode dokumentasi berupa pencarian data sekunder. Teknik untuk mendapatkan data-data tersebut dilakukan dengan cara manual, yaitu menganalisis data yang disajikan dalam format kertas hasil cetakan (jurnal). Data-data yang terdapat pada penelitian ini didapatkan dari Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu berupa Laporan Realisasi Pendapatan, dan Bonus-Bonus yang telah diadapatkan dari tahun 2014-2016.

##### 2. Metode Wawancara

Menurut Sugiyono (2014 : 410) yang menyatakan bahwa “wawancara adalah pertemuan dua orang yang bertukar

ide atau informasi melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.” Dalam penelitian ini selain menggunakan metode dokumentasi, peneliti juga menggunakan metode wawancara, tekniknya dengan wawancara langsung pemilik gerai yang berguna untuk mendapatkan data penelitian lain seperti sejarah berdirinya Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu, visi misi.

### 3. .Metode Observasi

Menurut Sugiyono (2014 : 403) yang menyatakan bahwa “observasi adalah dasar suatu ilmu pengetahuan.” Selain kedua metode diatas, peneliti juga menggunakan metode observasi sebagai cara untuk memperlengkap data yang diperoleh guna keperluan, atau penunjang dalam memperlengkap keaslian data yang dikumpulkan dalam penelitian ini.

### D. Instrumen Penelitian

Untuk mengumpulkan dan memperoleh data guna pemenuhan penyusunan penelitian, maka penelitian ini menggunakan instrumen penelitian berupa panduan telaah dokumentasi, panduan wawancara, dan panduan observasi yang dikembangkan berdasarkan indikator-indikator dari variabel-variabel yang diteliti. Panduan telaah dokumentasi diperlukan untuk digunakan sebagai alat untuk memperoleh, dan mengumpulkan data-data yang bersifat sekunder, sedangkan panduan wawancara diperlukan untuk digunakan sebagai alat untuk memperoleh, dan mengumpulkan data-data yang bersifat primer, sementara itu panduan observasi diperlukan untuk digunakan sebagai alat untuk memperoleh, dan memperlengkap data-data yang dibutuhkan, panduan observasi dilakukan

dengan cara pengamatan langsung oleh peneliti.

### E. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini untuk menganalisis data digunakan metode analisis secara kuantitatif berupa penilaian variabel-variabel penelitian meliputi sebagai berikut ini :

#### 1) Analisis secara teoritis

Analisis secara teoritis memiliki tiga (3) aspek, yang masing-masing memiliki pengertian sebagai berikut:

- a. Anggaran Pendapatan sebagai alat ukur pencapaian bonus dilakukan agar perusahaan mengetahui apakah bonus yang dicapai sesuai dengan pendapatan kas perusahaan yang diperoleh atau sebaliknya. Sehingga dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam melakukan penyusunan anggaran periode selanjutnya.
- b. Realisasi dan Selisih Pendapatan, menjadi alat ukur pencapaian bonus dilakukan agar dapat mengetahui kinerja manajemen perusahaan dalam merealisasikan anggaran pendapatan yang telah ditetapkan dari sebelum kegiatan operasional perusahaan berjalan.
- c. Kinerja Masa Lalu, sebagai alat ukur pencapaian bonus, karena analisis ini dilakukan dengan cara mempelajari kelemahan kegiatan operasional perusahaan pada periode sebelumnya guna memperbaiki kinerja SDM, ataupun keuangan perusahaan pada periode yang akan datang guna kelancaran dan juga keberlangsungan kegiatan operasional perusahaan.

#### 2) Rumus yang digunakan sebagai alat Analisis, meliputi

a. Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan

Untuk mengetahui apakah realisasi pendapatan dalam tahun anggaran bersangkutan atau selama periode anggaran, mengalami pertumbuhan secara positif atau negatif, dengan Rumus Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan :

$$\frac{\text{Realisasi Pendapatan Thn } t - \text{Realisasi Pendapatan Thn } (t-1)}{\text{Realisasi Pendapatan Thn } t-1} \times 100\%$$

Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

Tahun T-1 = Tahun Sebelum Tahun t

Kriteria Penilaian : Untuk analisis ini realisasi pendapatan pada tahun berjalan dapat dikatakan baik apabila hasil perhitungan presentase pertumbuhannya lebih besar daripada realisasi pendapatan tahun sebelumnya.

b. Analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak, yang digunakan untuk mengetahui pertumbuhan bonus pendapatan yang didapat sebelum pajak, dengan Rumus

$$\frac{\text{Bonus Sebelum Pajak Thn } t - \text{Bonus Sebelum Pajak Thn } (t-1)}{\text{Bonus Sebelum Pajak Thn } t-1} \times 100\%$$

Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

Tahun T-1 = Tahun Sebelum Tahun t

Kriteria Penilaian : Sama halnya dengan analisis diatas sebelumnya, pertumbuhan bonus sebelum pajak tahun berjalan dikatakan baik, apabila hasil perhitungan presentasenya lebih besar atau tinggi dari tahun sebelumnya.

c. Analisis Varians Tahun 2014-2016, untuk menganalisis pendapatan dapat dijadikan sebagai alat ukur pencapaian bonus yang diperoleh dari hasil perhitungan nilai selisih pendapatan dibagi dengan nilai pencapaian bonus.

Rumus Analisis Varians :

$$\frac{\text{Realisasi Pendapatan Tahun } t - \text{anggaran pendapatan Tahun } t}{\text{Pencapaian Bonus Sebelum Pajak Tahun } t} \times 100\%$$

Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

Kriteria penilaian : Pada analisis ini dapat dinilai baik apabila hasil persentase dari perhitungan rumus varians diatas bernilai besar atau tinggi.

d. Derajat Kontribusi PPh dalam Pencapaian Bonus Setelah Pajak, yang bermanfaat untuk mengetahui peran atau kontribusi dari adanya pajak penghasilan pada bonus setelah pajak setiap tahunnya.

Derajat Kontribusi PPh =

$$\frac{\text{Besarnya Nominal PPh Tahun } t}{\text{Bonus Sebelum Pajak Tahun } t} \times 100\%$$

Keterangan :

Tahun t = Tahun Berjalan

PPh = Pajak Penghasilan

Namun demikian untuk nilai atau tarif pajak penghasilan bagi Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu ini sudah ditentukan oleh induk perusahaan Tupperware yang ada di provinsi Lampung yaitu rata-rata sebesar 3,5%, hanya disini peeliti ingin mengulas sedikit bagaimana cara menghitung derajat kontribusi pajak penghasilan pada bonus setelah pajak.

## 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Situasi dan Kondisi Tempat Penelitian

#### 1) Keberadaan Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu

Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu ini berada jalan raya Pagelaran komplek SD Negeri 1 Gumuk Mas, desa Gumuk Mas kecamatan Pagelaran, Kabupaten Pringsewu yang memiliki nama Gerai Tupperware Tapis Siti Rodiyah dimana awal berdirinya adalah ketika pada awal tahun 2009, yaitu Ibu Siti Rodiyah selaku pemilik gerai awalnya hanya sebagai pelanggan setia produk

Tupperware yang dijual oleh temannya, karena melihat bonus yang didapat apabila menjadi member (*sales force*) sangat banyak ada yang dalam bentuk keuangan maupun non keuangan, akhirnya pada bulan Maret 2009 beliau memutuskan untuk mengikuti program rekrutment member baru (*Consultant*).

Karena kerjakeras beliau, maka pada akhir bulan Agustus 2013, maka beliau mendapat kenaikan jabatan yaitu menjadi seorang TC (*Team Captain* atau pimpinan member), dan ketika kurang lebih ( $\pm$ ) 4 - 5 bulan menjadi TC atau tepatnya bulan Pebruari 2014 beliau diangkat menjadi manajer Tupperware, dan diizinkan untuk membuka gerai sendiri. Awal karir menjadi manajer Tupperware beliau hanya memiliki 1 member, seiring berjalannya waktu, dan berkembangnya usaha, hingga saat ini memiliki sekitar 5 orang member yang bekerja untuk beliau.

## 2) Jenjang Karir

Jenjang karir dalam usaha dagang Tupperware memiliki 4 tingkatan yang terdiri dari AGM (*Agency General Manajer*), GM (*General Manajer*), Manajer, dan Member atau biasa disebut sebagai *Consultant*.

Adapun 4 (empat) tingkatan tentang jenjang karir pada usaha dagang Tupperware dari tingkatan yang paling rendah sampai dengan tingkatan yang paling tinggi sebagai berikut :

### a. Member (*Consultant*)

Member tersebar diseluruh desa yang masih berada dalam satu kecamatan dengan manajernya, dan lokasi penjualannya dirumah masing-masing member dengan sistem penjualan online. Target pendapatan yang harus diperoleh masing - masing member pada setiap bulannya adalah minimal Rp. 1.000.000,00

dan apabila dapat melebihi target tersebut akan diberikan bonus berupa dapat menebus barang mewah atau diskon bonus tambahan berupa *override* bonus sebesar 7,78%.

### b. Manajer

Dalam setiap kecamatan terdapat satu manajer, dan wajib mendirikan toko atau gerai pada lokasi strategis agar dapat dijangkau oleh para member yang tersebar didesa-desa. Target pendapatan yang harus diperoleh untuk seorang Manajer pada setiap bulannya adalah minimal Rp. 12.000.000,00 apabila dapat melebihi target tersebut maka akan mendapat bonus tambahan berupa *override* bonus sebesar 7,78%, tetapi apabila 3X (kali) konsisten menjadi anggota EMPC (pengurus setiap rapat antar manajer se provinsi) maka akan diberi bonus yang lebih besar lagi.

### c. GM (*General Manajer*)

Kantor *General Manajer* terletak pada jantung kota/Ibu kota setiap Kabupaten. Target pendapatan yang harus diperoleh untuk seorang General Manajer pada setiap bulannya adalah minimal Rp. 15.000.000,00 apabila dapat melebihi target tersebut maka akan mendapat bonus atau bonus tambahan berupa *override* bonus sebesar 7,78%, dan berkesempatan mengikuti event atau liburan keliling Indonesia.

### d. AGM (*Agency General Manajer*)

AGM sering disebut distributor, hal ini karena orang yang menjabat sebagai AGM lah yang melakukan pemesanan barang langsung dari perusahaan pusat, setiap provinsi hanya memiliki satu orang AGM. Target pendapatan yang harus diperoleh untuk seorang Agency General Manajer pada setiap bulannya adalah minimal Rp. 18.000.000,00 apabila dapat

melebihi target tersebut maka akan mendapat bonus tambahan berupa *override* bonus sebesar 7,78%, dan berkesempatan mengikuti event atau liburan ke luar negeri.

### B. Pengumpulan dan Penyajian Data

Dalam penelitian ini proses pengumpulan dan penyajian data dengan menggunakan metode dokumentasi. Metode ini berguna untuk mengumpulkan data keuangan yang dimiliki oleh Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu pada tahun 2014-2016. Data keuangan tersebut antara lain :

#### 1) Penyajian Data Anggaran dan Realisasi Pendapatan Tahun 2014-2016

Pergerakan anggaran, dan realisasi pendapatan yang ada pada Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu, terlihat dalam Tabel berikut.

Tabel 3

Tabel Persentase Selisih Realisasi dengan Anggaran Pendapatan Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014-2016.

Tahun	Anggaran Pendapatan	Realisasi Pendapatan	Selisih	Persentase Selisih
2014	144.000.000	156.626.000	2.626.000	108,76%
2015	144.000.000	213.069.000	69.069.000	147,96%
2016	144.000.000	154.344.500	0.344.500	107,18%
<b>Total</b>	<b>432.000.000</b>	<b>524.039.000</b>	<b>2.039.500</b>	<b>363,90%</b>

Sumber : Data Sekunder Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa dari total persentase selisih sebesar 121,305%. Sementara jika dilihat per tahun pergerakannya cenderung mengalami penurunan, persentase yang paling besar terjadi pada tahun 2015 yaitu sebesar 147,96%, sedangkan pada tahun 2016, mengalami penurunan menjadi 107,18%,

#### 1. Penyajian Data Pencapaian Bonus Tahun 2014-2016

Data pencapaian bonus pada Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu disajikan dan disusun dalam bentuk tabel yang disertai dengan data pajak penghasilan yang diambil langsung oleh induk perusahaan dari adanya perolehan bonus atas pendapatan.

Berikut data pencapaian bonus yang dimiliki oleh Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu yang dilengkapi dengan total bonus yang diperoleh dari tahun 2014-2016.

Tabel 4

Total Pencapaian Bonus Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014-2016.

Tahun	Bonus Sebelum Pajak	Pajak Penghasilan	Bonus Setelah Pajak
2014	11.329.703	396.540	10.933.163
2015	15.720.968	550.234	15.170.734
2016	10.452.002	365.820	10.086.182
<b>Total</b>	<b>37.802.673</b>	<b>1.312.594</b>	<b>36.190.059</b>

Sumber : Data Sekunder Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa total pencapaian bonus sebelum pajak pada tahun 2014-2016 adalah sebesar Rp.36.190.059 yang memiliki pergerakan fluktuatif tetapi memiliki kecenderungan menurun pada setiap tahunnya. Pencapaian bonus dengan nilai yang paling tinggi adalah tahun 2015 yaitu sebesar 15.720.968.

### C. Analisis Data

#### 1) Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan Tahun 2014-2016

Analisis bermanfaat untuk mengetahui apakah realisasi pendapatan dalam tahun anggaran bersangkutan atau selama periode anggaran, mengalami pertumbuhan secara positif atukah negatif. Tentunya diharapkan pertumbuhan pendapatan secara positif dan kecenderungannya (*trend*) meningkat. Sebaliknya jika terjadi pertumbuhan yang

negatif, maka hal itu akan menunjukkan terjadi penurunan. Untuk mengetahui nilai persentase pertumbuhannya dapat dicari dengan cara realisasi pendapatan tahun berjalan dikurang realisasi pendapatan tahun dasar terlebih dahulu baru kemudian dibagi dengan realisasi pendapatan tahun dasar.

**Tabel 5**  
**Analisis Pertumbuhan Realisasi**  
**Pendapatan tahun 2014-2016.**

Tahun	Realisasi Pendapatan	Pertumbuhan	Persentase Pertumbuhan
2013	150.000.000	-	-
2014	156.626.000	6.626.000	4,42%
2015	213.069.000	56.443.000	36,04%
2016	154.344.500	(5.724.500)	(27,56)%
<b>Total</b>	<b>674.039.500</b>	<b>56.832.500</b>	<b>12,90%</b>

Sumber : Data diolah dalam Ms.Excel  
 Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diamati bahwa persentase pertumbuhan pendapatan yang dimiliki Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu mengalami kecenderungan pergerakan yang menurun, bahkan pada tahun 2016 memiliki persentase (27,56%) jika dilihat dari total pertumbuhan pendapatannya selama tahun 2014-2016 menunjukan pertumbuhan dengan angka positif 12,90%.

2) Analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak Tahun 2014-2016

Mempunyai manfaat sama halnya dengan Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan yaitu untuk mengetahui pertumbuhan, hanya analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak ini digunakan untuk mengetahui pertumbuhan bonus pendapatan yang didapat sebelum pajak. Untuk mengetahui nilai persentase pertumbuhannya dapat dicari dengan cara nilai bonus sebelum pajak tahun berjalan dikurang nilai bonus sebelum pajak tahun dasar terlebih dahulu baru kemudian dibagi

dengan nilai bonus sebelum pajak tahun dasar.

**Tabel 6**  
**Analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus**  
**Sebelum Pajak Tahun 2014-2016.**

Tahun	Bonus Sebelum Pajak	Pertumbuhan	Persentase Pertumbuhan
2013	8.169.000	-	-
2014	11.329.703	3.160.000	38,69%
2015	15.720.968	4.391.265	38,76%
2016	10.452.002	(5.268.966)	(33,52%)
<b>Total</b>	<b>45.671.673</b>	<b>2.283.002</b>	<b>43,93%</b>

Sumber : Data diolah dalam Ms.Excel  
 Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pergerakan pertumbuhan pencapaian bonus Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu juga mengalami pergerakan yang cenderung menurun bahkan pada tahun 2016 atau (33,52%) dapat dikatakan tidak mengalami pertumbuhan (defisit). Walaupun jika dilihat dari total pertumbuhan pencapaian bonusnya selama tahun 2014-2016 mengalami pertumbuhan yaitu menunjukan angka positif 43,93

3) Analisis Varians Tahun 2014-2016

Dilakukan untuk menganalisis anggaran pendapatan sebagai alat ukur pencapaian bonus yang diperoleh dari hasil perhitungan nilai selisih antara realisasi pendapatan dengan anggaran pendapatan tahun berjalan dibagi dengan nilai pencapaian bonus sebelum pajak tahun berjalan. Dikatakan efektif apabila minimal persentasenya mencapai 100%.

**Tabel 7**  
**Analisis Varians Tahun 2014-2016.**

Tahun	Selisih Pendapatan	Bonus Sebelum Pajak	Hasil (Bentuk Persentase)
2014	12.626.000	11.329.703	108,23%
2015	69.069.000	15.720.968	439,34%
2016	10.344.500	10.452.002	98,97%
2017	7.039.000	8.561.034	82,22 %
<b>Total</b>	<b>92.0398.500</b>	<b>37.502.673</b>	<b>245,42%</b>

Sumber : Data diolah dalam Ms.Excel

Berdasarkan tabel diatas perolehan persentase pengukuran tertinggi terjadi pada tahun 2014, dan 2015 yaitu sebesar 108,23% dan 439,34% sedangkan untuk tahun 2016 persentasenya mengalami penurunan sebesar 98,97% walaupun selisih pendapatan lebih kecil dari bonus yang didapat, tetapi hal ini diperbolehkan karena Tupperware menggunakan sistem pengupahan dengan melihat omzet penjualannya. Dan perolehan total persentase pengukuran yaitu sebesar 245,42%. Hal ini dapat dijadikan sebagai bukti bahwa anggaran pendapatan dapat dijadikan sebagai alat ukur pencapaian bonus, Dalam hal ini Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu masih terus berusaha untuk meningkatkan realisasi dan merubah sistem penyusunan anggaran pendapatannya agar selisih yang didapat dapat lebih besar.

4) Derajat Kontribusi PPh dalam Pencapaian Bonus Setelah Pajak

Bermanfaat untuk mengetahui peran atau kontribusi dari adanya pajak penghasilan (Pph) pada bonus setelah pajak yang didapat Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu setiap tahunnya. Untuk mengetahui nilai persentase pertumbuhannya dapat dicari dengan cara nilai Pph tahun berjalan dibagi dengan nilai bonus setelah pajak tahun berjalan.

Tabel 8:

Analisis Kontribusi Pph Atas Bonus Setelah Pajak Tahun 2014-2016.

Tahun	Pajak Penghasilan	Bonus Sebelum Pajak	Hasil (Bentuk Persentase)
2014	396.540	11.329.703	3,50%
2015	550.234	15.720.968	3,50%
2016	365.820	10.452.002	3,50%
<b>Total</b>	<b>1.312.594</b>	<b>37.502.673</b>	<b>3,50%</b>

Sumber : Data tarif Pph ditentukan oleh induk perusahaan

Seperti halnya pada kriteria penilaian pada analisis data, berdasarkan tabel diatas, rata-rata hasil dari Analisis Kontribusi Pph Atas Bonus Setelah Pajak Tahun 2014-2016 menunjukkan nilai yang sama yaitu sebesar 3,5%, hal ini karena Pph sudah dipotong langsung oleh induk perusahaan ketika akan memberikan bonus kepada seluruh cabang perusahaannya.

**D. Pembahasan**

Pada bagian ini merupakan penggambaran ringkasan hasil mengenai Analisis Anggaran Pendapatan Sebagai Alat Ukur Pencapaian Bonus Pada Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu Tahun 2014-2016.

Hasil penelitian dari beberapa metode analisis sebagaimana dapat terlihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 9

Analisis Anggaran Pendapatan Alat Ukur Pencapaian Bonus Tahun 2014-2016.

No.	Analisis Anggaran Pendapatan Sebagai Alat Ukur Pencapaian Bonus	Hasil Penelitian
1.	Analisis Pertumbuhan Realisasi Pendapatan	12,90%
2.	Analisis Pertumbuhan Pencapaian Bonus Sebelum Pajak	43,93%
3.	Analisis Varians	245,42%
4.	Analisis Kontribusi Pph Atas Bonus Setelah Pajak	3,50%

Sumber : Data Diolah.

Berdasarkan ringkasan hasil Analisis Anggaran Pendapatan Sebagai Alat Ukur Pencapaian Bonus, maka dapat dilihat bahwa total hasil penelitian ini menunjukkan persentase dari analisis pertumbuhan realisasi pendapatan sebesar

12,90%. Sementara untuk total nilai persentase analisis pertumbuhan bonus sebelum pajak adalah sebesar 43,93%, yang artinya Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu dinilai belum maksimal dalam merealisasikan pendapatan.

Sementara untuk hasil total nilai perhitungan dari analisis varians pendapatan sebagai alat ukur pencapaian bonus dinilai adalah sebesar 245,42%, sebagai pembuktian bahwa anggaran pendapatan dapat dijadikan sebagai alat ukur pencapaian bonus, sedangkan rata-rata hasil penelitian dari analisis kontribusi pph atas bonus setelah pajak rendah karena memang dari awal sudah secara otomatis ditentukan besarnya tarif pajak oleh perusahaan pusat yaitu sebesar 3,50%.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan beberapa hal antara lain sebagai berikut :

- 1) Bahwa persentase pertumbuhan pendapatan yang dimiliki Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu mengalami kecenderungan pergerakan yang menurun, bahkan pada tahun 2016 sebesar (27,56%) dikatakan tidak mengalami pertumbuhan (defisit). walaupun jika dilihat dari total pertumbuhan pendapatannya selama tahun 2014-2016 menunjukkan pertumbuhan dengan angka positif sebesar 12,90%.
- 2) Pergerakan pertumbuhan pencapaian bonus Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu juga mengalami pergerakan yang cenderung menurun bahkan pada tahun 2016 sebesar (33,52%) dapat dikatakan tidak mengalami pertumbuhan, sebaliknya mengalami penurunan (defisit). Walaupun jika

dilihat dari total pertumbuhan pencapaian bonusnya selama tahun 2014-2016 mengalami pertumbuhan yaitu menunjukkan angka positif 43,93%.

- 3) Persentase pengukuran tertinggi terjadi pada tahun 2014, dan 2015 yaitu sebesar 108,23% dan 439,34% sedangkan untuk tahun 2016, mengalami penurunan sebesar 98,97% walaupun selisih pendapatan lebih kecil dari bonus yang didapat, tetapi hal ini diperbolehkan karena Tupperware menggunakan sistem pengupahan dengan melihat omzet penjualannya. Dan perolehan total persentase pengukuran yaitu sebesar 245,42%.
- 4) Kontribusi Pph atas bonus setelah pajak menunjukkan bahwa kontribusi Pph atas bonus setelah pajak yang dimiliki Gerai Tupperware Gumuk Mas Pringsewu ternyata rata-rata nilainya selalu sama yaitu 3,5%, hal ini karena Pph sudah dipotong langsung oleh induk perusahaan ketika akan memberikan bonus kepada seluruh cabang perusahaannya.

### B. Saran

- 1) Perusahaan sebaiknya memperhatikan penyusunan dan penetapan anggaran pendapatan agar memberikan kontribusi yang lebih baik dalam penilaian kinerja operasionalnya seperti jumlah bonus atas pendapatan yang diperoleh dapat lebih besar.
- 2) Gerai Tupperware Gumuk Mas sebaiknya lebih bekerja keras lagi agar realisasi pendapatan, dan juga selisih pendapatan yang diperoleh dapat lebih maksimal, dan lebih memuaskan, bukan sekedar memenuhi target yang telah ditentukan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Halim, Abdul, dalam jurnal Assidiqi, Bahrin (2012), Analisis Efektivitas Anggaran Pendapatan Sebagai Tolak Ukur Perolehan Bona Pada Badan Lingkungan Hidup Provinsi Sumatera Utara, Universitas Negeri Sumatera Utara. Medan.
- Hasibuan, dalam jurnal Gunawan, Fandi, (2017), Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Keadilan Sebagai Variabel Moderasi Pada Pt Lautan Teduh Interniaga, Universitas Lampung. Lampung.
- Lawler, dalam jurnal Gunawan, Fandi, (2017), Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Keadilan Sebagai Variabel Moderasi Pada Pt Lautan Teduh Interniaga, Universitas Lampung. Lampung.
- Mangkunegara, dalam jurnal Gunawan, Fandi, (2017), Pengaruh Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Keadilan Sebagai Variabel Moderasi Pada Pt Lautan Teduh Interniaga, Universitas Lampung. Lampung.
- Munandar, dalam jurnal Nurwita, Bella, (2016), Analisis Pengaruh Anggaran Biaya Operasional dan Anggaran Pendapatan Terhadap Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio Return On Asset (ROA) Pada PT PLN (Persero) Pusat, Universitas Bina Dharma. Palembang.
- Nafarin, dalam jurnal Nurwita, Bella, (2016), Analisis Pengaruh Anggaran Biaya Operasional dan Anggaran Pendapatan Terhadap Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio Return On Asset (ROA) Pada PT PLN (Persero) Pusat, Universitas Bina Dharma. Palembang.
- Siagian, Sondang.P, (2014), Manajemen Sumber Daya Manusia, Pt Budi Aksara. Jakarta.
- Simamora, dalam jurnal Nurwita, Bella, (2016), Analisis Pengaruh Anggaran Biaya Operasional dan Anggaran Pendapatan Terhadap Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio Return On Asset (ROA) Pada PT PLN (Persero) Pusat, Universitas Bina Dharma. Palembang, Hal.7.
- Sugiyono, (2014), Metode Penelitian Bisnis, Alfabeta. Bandung.
- Tim Penyusun, (2016), Panduan Penulisan Skripsi STIE Muhammadiyah Pringsewu Lampung, STIE Muhammadiyah Pringsewu. Lampung.
- Yusuf, Burhanuddin, (2015), Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah, Rajawali Pers. Jakarta.