

**ANALISIS BIAYA DISTRIBUSI DAN VOLUME PENJUALAN
DALAM MENINGKATKAN LABA OPERASI
PADA PT. HARKAT SEJAHTERA
MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh :

NAMA : MITA NOVI YANTI

NPM : 1405170676

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

MEDAN

2018



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 (061) 66224567 Medan 20238



PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Sabtu, tanggal 24 Maret 2018, Pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

MEMUTUSKAN

Nama : MIHA NOVI YANTI
N P M : 1305170076
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA DISTRIBUSI DAN VOLUME PENUJUALAN
DALAM MENINGKATKAN LABA OPERASI PADA PT. HARKAT
SEJAHTERA MEDAN

Dinyatakan (B) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.*

TIM PENGUJI

Penguji I

SUKMA LESMANA, S.E., M.Si

Penguji II

SURYA SUTAWA, S.E., M.M

Pembimbing

KOWEN RIALDY, S.E., M.M

PANITIA UJIAN

Ketua

HE JANJURI, S.E., M.M., M.Si

Sekretaris

ADE GUNAWAN, S.E., M.Si





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 ☎ (061) 6623301 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

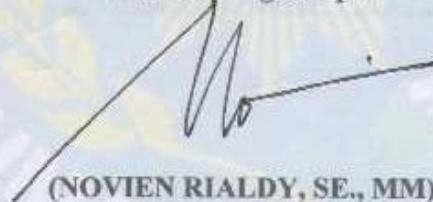
Skripsi ini disusun oleh :

NAMA : MITA NOVI YANTI
NPM : 1405170676
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
KONSENTRASI : AKUNTANSI KEUANGAN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BIAYA DISTRIBUSI DAN VOLUME
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
OPERASI PADA PT. HARKAT SEJAHTERA MEDAN

Disetujui untuk memenuhi persyaratan diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Maret 2018

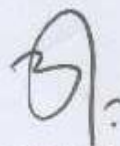
Pembimbing Skripsi



(NOVIEN RIALDY, SE., MM)

Diketahui/ Disetujui
Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si.)

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(H. JANURI, SE., MM., M.Si.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

UNIVERSITAS/ PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : STRATA SATU (S-1)

KETUA PROGRAM STUDI: FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si
DOSEN PEMBIMBING : NOVIEN RIALDY, SE., MM

NAMA MAHASISWA : MITA NOVI YANTI
NPM : 1405170676
KONSENTRASI : AKUNTANSI KEUANGAN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BIAYA DISTRIBUSI DAN VOLUME
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
OPERASI PADA PT. HARKAT SEJAHTERA MEDAN

TGL	MATERI BIMBINGAN	PARAF	KETERANGAN
07/10	Abstrak	[Signature]	
18/03	Daftar Isi	[Signature]	
03/12	Daftar pustaka	[Signature]	
12/10	Lampiran lampiran	[Signature]	
03/03	revisi pendahuluan	[Signature]	
12/10	Daftar gambar	[Signature]	
03/03	Daftar pustaka	[Signature]	
15/03	Revisi Bab 1	[Signature]	
18/03	Skripsi	[Signature]	

Pembimbing Skripsi

NOVIEN RIALDY, SE., MM

Medan, Maret 2018
Diketahui/ Disetujui Oleh
Ketua Program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MITA NOVI YANTI
NPM : 1405170676
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA DISTRIBUSI DAN VOLUME PENJUALAN
DALAM MENINGKATKAN LABA OPERASI PADA PT.
HARKAT SEJAHTERA MEDAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa benar data-data laporan keuangan dalam skripsi dan data-data lainnya adalah benar saya peroleh dari PT.Harkat Sejahtera Medan.

Dan apabila ternyata di kemudian hari data-data dari skripsi ini salah dan merupakan hasil **plagiat** karya orang lain maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Maret 2018

Yang membuat pernyataan



MITA NOVI YANTI

ABSTRAK

MITA NOVI YANTI. NPM 1405170676. Analisis Biaya Distribusi Dan Volume Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. Harkat Sejahtera Medan.2018. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana biaya distribusi dalam dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera Medan dimana variabel-variabel tersebut yang menjadi alat ukur peneliti untuk mengetahui perkembangan laba operasi perusahaan pada PT. Harkat Sejahtera Medan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan literatur yang berkaitan dengan biaya distribusi, volume penjualan dan laba operasi. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan teknik pengumpulan data yaitu menggunakan teknik dokumentasi dan wawancara yang membahas seputar masalah penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu dalam meningkatkan laba operasi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari laba operasi perusahaan yang menurun setiap tahun sedangkan volume penjualan perusahaan mengalami kenaikan serta diikuti dengan penurunan biaya distribusinya. Faktor yang menyebabkan perusahaan mengalami penurunan laba adalah pendapatan perusahaan belum dapat dioptimalkan secara maksimal dan belum mampu mengefisiensikan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan secara keseluruhan yang berkaitan dengan kegiatan operasional.

Kata Kunci : Biaya Distribusi, Volume Penjualan, Laba Operasi

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, dengan segala rahmat dan karunia-Nya yang telah diberikan kepada penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Biaya Distribusi dan Volume Penjualan dalam Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. Harkat Sejahtera Medan”**.

Shalawat berangkaikan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW., karena telah membawa kita semua dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan sekarang ini.

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S-1) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Selama penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan serta doa yang tidak henti-hentinya dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada mereka :

1. Ayahanda tercinta Bapak Suyatno dan Ibunda tersayang Nani Sofia dalam memberikan dukungan serta nasehat kepada Putrinya ini dalam menggapai cita-citanya.

2. Kakak tersayang yaitu Fauziah Ningsih, SE dan Putri Siti Inggil serta abang saya Budi Yanto dan Fatrinaldi Amri, SE yang selalu memberikan Adiknya semangat dan dukungan.
3. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak H. Januri, SE, MM, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Ade Gunawan ,SE,M.Si selaku wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si selaku wakil dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Zulia Hanum, SE, M.Si selaku sekretaris program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Bapak Novien Rialdy, SE, MM. selaku dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Seluruh Staff Dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
11. Kepada teman-teman dan sahabat tersayang Juanda Surya, Rizky Dwi Prasetyo, Sandi Rahardian, Henny Armaya, Indra, Tengku Aulia Windari, Andy Shofyan, Rizka Ardina, Indah Agustina Aulia Rahman, Ivan.

12. Kepada teman-teman seperjuangan Annisya Rahouda, Mahfiza Kesuma, Fika Utari, Faradila Saputri, Zenny, Yustia, Asriana, May, Devia, Roy, Arfan, Ewa, Setioso, Irfan, Adrian, Reza dan juga teman-teman G-Pagi Akuntansi dan teman-teman stambuk 2014.

Penulis mohon kritik dan saran yang mendukung dari berbagai pihak. Atas segala bantuan dan dukungan serta bimbingan yang telah penulis terima dari berbagai pihak, penulis mengucapkan banyak terima kasih. Semoga skripsi ini bermanfaat dan kiranya Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Medan , Maret 2018

Penulis

Mita Novi Yanti
1405170676

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori.....	8
1. Laba Akuntansi	8
2. Biaya Distribusi	13
3. Volume Penjualan	25
B. Penelitian Terdahulu.....	30
C. Kerangka Berfikir.....	32

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	34
B. Definisi Operasional Variabel.....	34
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	35
D. Jenis dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	37
F. Teknik Analisis Data	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
A. Hasil Penelitian.....	39
1. Deskripsi Data.....	39
a. Biaya Distribusi	39
b. Volume Penjualan PT. Harkat Sejahtera Medan	42
c. Laba Operasi PT. Harkat Sejahtera Medan	45
B. Pembahasan	48
1. Analisis Biaya Distribusi dan Volume Penjualan dalam Meningkatkan Laba Operasi pada PT. Harkat Sejahtera Medan	48
2. Analisis Faktor Yang Menyebabkan Perusahaan Mengalami Penurunan Laba Operasi	50
3. Analisis Faktor Yang Menyebabkan Penurunan Biaya Distribusi.....	53
4. Analisis Faktor Yang Menyebabkan Kenaikan Volume Penjualan.....	55
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	57
A. Kesimpulan.....	57
B. Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I-1 Biaya Distribusi, Volume Penjualan, dan Laba Operasi	3
Tabel II-1 Penelitian Terdahulu	31
Tabel III-1 Rincian Waktu Penelitian.....	35
Tabel IV-1 Biaya Distribusi PT. Harkat Sejahtera.....	40
Tabel IV-2 Volume Penjualan dan Pendapatan Penjualan	43
Tabel IV-3 Laba Operasi PT. Harkat Sejahtera Medan.....	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1 Kerangka Berfikir	33
Gambar IV-1 Grafik Biaya Distribusi	41
Gambar IV-2 Grafik Volume Penjualan	43
Gambar IV-3 Grafik Pendapatan Penjualan.....	44
Gambar IV-4 Grafik Laba Operasi.....	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan. Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian dimana krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat dan merusak segala sektor dari perekonomian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Keadaan seperti ini sudah tentu dapat mempengaruhi volume penjualan pada suatu perusahaan dan tentu juga berpengaruh pada laba yang didapatkan oleh perusahaan bersangkutan.

Tujuan perusahaan antara yang satu dengan yang lainnya belum tentu sama, tetapi secara umum tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan agar segala kegiatan dalam perusahaan dapat berlangsung dengan baik. Laba atau profit adalah salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha atau perusahaan, jika tidak mendapatkan laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan yang lain, misalnya pertumbuhan yang terus menerus atau perkembangan perusahaan atau yang bisa disebut *going concern* serta tanggung jawab sosial atau *corporate social responsibility*. Dengan laba ini membuat perusahaan tumbuh dan berkembang,

bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar, bisa memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, dan perusahaan bisa memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan (Bayu, 2014).

Semua perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun kecil, biasanya selalu berusaha meningkatkan laba yang diperolehnya. Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan memperhatikan volume penjualan serta menekan biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan.

Menurut Mulyadi dalam (Sinaga, 2015) biaya distribusi merupakan bagian dari keseluruhan biaya pemasaran yang meliputi: Biaya transportasi dimana biaya transportasi ini merupakan sekumpulan biaya-biaya yang meliputi: biaya angkutan umum dan kontrak seperti biaya kereta api, biaya sewa truk, biaya perawatan armada, biaya angkutan udara dan biaya angkutan laut. Biaya administrasi distribusi ini meliputi biaya gaji karyawan maupun upah tenaga kerja fisik. Biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengelolaan transportasi termasuk didalamnya biaya pemeliharaan kendaraan dan biaya transportasi yang meliputi biaya bahan bakar, oli, dan gaji/upah supir truk.

Volume penjualan yang optimal dan biaya distribusi yang efisien merupakan target perusahaan, oleh karena itu perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah direncanakan, karena faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal dan biaya distribusi yang efisien.

Volume penjualan dan biaya sangatlah berpengaruh terhadap laba bersih. Volume penjualan yang meningkat serta biaya yang efisien mestinya berpengaruh

terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. Sesuai dengan Pendapat Budi dalam (Bayu, 2014) bahwa, adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya. Perolehan laba sangat ditentukan oleh besar kecilnya biaya yang digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan.

Tabel I-1

Biaya Distribusi, Volume penjualan, dan Laba Operasi pada

PT. Harkat Sejahtera, Medan Periode 2012-2016

Tahun	Biaya Distribusi (Rp)	Volume Penjualan (Kg)	Laba Operasi (Rp)
2012	510.071.400	6.267.297	272.093.166
2013	476.579.145	6.829.276	224.752.672
2014	452.959.700	7.014.651	190.851.071
2015	414.616.320	7.608.914	183.632.215
2016	408.491.490	11.309.627	174.150.918

Sumber : Data diolah, tahun 2012 s/d 2016

PT. Harkat Sejahtera adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jual beli hasil bumi yaitu berupa TBS (Tandan Buah Segar) kelapa sawit yang dibeli dari para petani atau pemasok (*supplier*) yang kemudian disalurkan atau dikirim ke sebuah Pabrik Kelapa Sawit. Masalah yang dihadapi oleh PT. Harkat

Sejahtera dalam menjalankan usahanya adalah adanya kenaikan volume penjualan dalam waktu lima tahun terakhir dimana volume penjualan mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar 3.700.713 Kg dari tahun sebelumnya. Peningkatan volume penjualan ini diikuti dengan penurunan biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan dalam lima tahun ini tetapi laba yang diperoleh perusahaan pada tahun 2012 sampai dengan 2016 mengalami penurunan setiap tahunnya. Hal ini berbeda dengan pendapat Jopie dalam (Bayu, 2014) yang menyatakan bahwa, bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba operasional, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya operasional maka akan mengakibatkan menurunnya laba operasional. Meskipun perusahaan telah melakukan pengendalian pada biaya distribusi sehingga biaya distribusi mengalami penurunan tetapi laba operasi yang dihasilkan tetap mengalami penurunan. Biaya distribusi dalam perusahaan ini merupakan bagian dari biaya operasional perusahaan yang mempunyai nilai yang besar dalam biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mendistribusikan penjualannya setiap bulannya.

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya dapat diketahui adanya masalah yang dihadapi oleh PT. Harkat Sejahtera yaitu perkembangan laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera dari tahun 2012-2016 tidak mengalami peningkatan seperti yang diharapkan hal itu bisa dilihat dari laporan perhitungan laba rugi perusahaan pada tahun 2012-2016 yang cenderung mengalami penurunan selama beberapa periode terakhir ini. Walaupun volume penjualan TBS kelapa sawit dari tahun 2012-2016 terus mengalami peningkatan, tetapi laba operasi yang diperoleh belum tentu mengalami peningkatan pula, meskipun biaya distribusi yang

dikeluarkan perusahaan menurun. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi perusahaan pada PT. Harkat Sejahtera Medan. Dominannya biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan menarik perhatian peneliti untuk dikaji lebih lanjut. Menelaah perihal tersebut, maka penulis berkeinginan untuk membuat penelitian yang berjudul “**Analisis Biaya Distribusi dan Volume Penjualan dalam Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. Harkat Sejahtera, Medan**”.

B. Identifikasi Masalah

Laba merupakan salah satu tolok ukur dari keberhasilan perusahaan. Selain itu kepercayaan dari pihak lain juga merupakan tolok ukur keberhasilan perusahaan lainnya. Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh besar kecilnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan tingkat penjualan. Hal ini yang menjadi tolok ukur peningkatan laba pada perusahaan, yaitu peningkatan laba tidak terlepas dari indikator-indikator yang mendukungnya diantaranya pengeluaran biaya distribusi dan volume penjualan yang diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pembentukan laba perusahaan.

Strategi distribusi merupakan bagian yang penting dari pemasaran karena dapat menciptakan nilai tambah produk dan memperlancar arus pemasaran sehingga dapat diperoleh volume penjualan yang tinggi serta dapat menghasilkan laba yang tinggi pula. Sehubungan dengan latar belakang yang telah ditemukan di atas peneliti mengidentifikasi masalah menjadi :

1. Kondisi PT. Harkat Sejahtera untuk periode 2012-2016 mengalami peningkatan volume penjualan secara signifikan di tahun 2016 dan penurunan biaya distribusi tiap tahunnya sementara laba operasi perusahaan mengalami penurunan.
2. Meskipun perusahaan telah melakukan pengendalian sehingga biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan menurun tetapi laba operasi perusahaan tetap mengalami penurunan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan dan penjelasan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi perusahaan?
2. Faktor apa yang menyebabkan penurunan biaya distribusi dan peningkatan volume penjualan sehingga perusahaan mengalami penurunan laba operasi tahun 2012 s/d 2016?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk menganalisis biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera, Medan.

- b. Untuk menganalisis penyebab terjadinya penurunan biaya distribusi dan peningkatan volume penjualan serta turunnya laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera, Medan.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi penulis bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan peneliti mengenai pengaruh dari biaya distribusi dan volume penjualan terhadap laba perusahaan.
- b. Bagi perusahaan
Hasil penelitian dapat dijadikan pertimbangan untuk pengambilan keputusan manajemen mengenai masalah yang dihadapi terutama untuk memperhatikan tingkat biaya distribusi volume penjualan agar tercapai laba perusahaan yang maksimal.
- c. Bagi peneliti lain, bermanfaat sebagai masukan, acuan dan perbandingan bagi peneliti lain yang meneliti penelitian yang sejenis.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Laba Akuntansi

a. Pengertian Laba

Laba seringkali diindikasikan sebagai kesuksesan suatu badan usaha atau perusahaan. Proses menganalisis perusahaan, disamping dilakukan dengan melihat laporan keuangan perusahaan, juga bisa dilakukan dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Dari sudut pandangan investor, salah satu indikator penting untuk menilai prospek perusahaan di masa yang akan datang adalah dengan melihat sejauh mana pertumbuhan probabilitas perusahaan. Banyak literatur yang membahas mengenai laba diantaranya:

Laba menurut Rustami, dkk (2014) adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Sedangkan menurut pendapat Harahap dalam (Syukriadi, 2016) laba (*Gains*) adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik.

Laba operasi adalah selisih antara pendapatan dan biaya-biaya operasi, yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan.

Menurut Harahap dalam (Syukriadi, 2016) laba merupakan angka yang penting dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi unit usaha lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan unit usaha, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja unit usaha.

Menurut Bayu (2014), laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam satu periode tertentu. Salah satu sasaran penting bagi organisasi yang berorientasi pada *profit oriented* adalah menghasilkan laba. Indikator dari laba yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendapatan dan biaya perusahaan yang terdapat dalam laporan laba rugi perusahaan.

Walaupun tidak semua dari perusahaan atau organisasi menjadikan laba sebagai tujuan utamanya, tetapi tidak dapat dipungkiri pada organisasi non-profit juga laba diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup organisasi tersebut. Untuk perusahaan yang bertujuan memaksimalkan laba, laba dapat menjamin eksistensi perusahaan baik dalam operasional maupun kemampuan untuk memberikan deviden yang memuaskan kepada para pemegang saham.

b. Jenis-jenis Laba

1) Laba Kotor

Yang dimaksud laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

2) Laba Operasional

Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas yang termasuk rencana-rencana kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam ekonomi yang dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karena, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai balas jasa pada pemilik modal.

3) Laba sebelum dikurangi pajak

Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu dalam hal pajak, angka itu adalah yang paling penting karena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.

4) Laba sesudah pajak atau laba bersih

Laba sesudah pajak atau laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan pajak. Laba bersih dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan atau *Retainer Earning*. Dalam perkiraan ini akan

diambil suatu jumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham.

c. Konsep Laba

Dalam kehidupan yang nyata konsep laba sangat diperlukan dalam proses dunia atau bisnis, dimana konsep ini sebagai pedoman dalam pembuatan laporan keuangan bagi pihak-pihak tertentu dan berguna dalam pengambilan keputusan atau kebijakan yang akan dikeluarkan.

Menurut Harahap dalam (Syukriadi, 2016) konsep laba terdiri dari berbagai macam bentuk atau jenis diantaranya adalah :

1) Konsep Laba Akuntansi

Konsep laba akuntansi, dimana konsep ini menyatakan lima dari khas laba yang akuntansi diantaranya adalah:

- a) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi *actual* yang dilakukan oleh perusahaan (terutama pendapatan yang timbul dari penjualan barang atau jasa dikurangi biaya diperlukan untuk mencapai tujuan tertentu).
- b) Didasarkan pada postulat periodik dan berhubungan dengan prestasi keuangan perusahaan selama periode tertentu.
- c) Didasarkan pada prinsip pendapatan dan membutuhkan definisi pengukuran dan pengakuan pendapatan.
- d) Membutuhkan pengukuran biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.
- e) Didasarkan pada prinsip *matching* artinya hasil dikurangi biaya yang diterima atau dikeluarkan dalam periode yang sama.

2) Konsep Laba Ekonomi

Konsep laba ekonomi, yang menyatakan bahwa laba adalah kenaikan dalam kekayaan dan dikaitkan dengan praktis bisnis. Laba ekonomi sebagai peristiwa yang dihubungkan dengan tiga tahapan yaitu:

- a) *Physical income* yaitu konsumsi barang atau jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan, laba jenis ini tidak dapat diukur.
- b) *Real income* adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik. Ukuran ini yang digunakan adalah biaya hidup (*Living Cost*).
- c) *Money income* merupakan hasil uang yang diterima dan dimasukkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup.

3) Konsep *Capital Maintenance*

Konsep *Capital Maintenance* menurut Berkaoli ada dua konsep utama pemeliharaan modal atau pemulihan biaya yaitu :

- a) *Financial Capital* (dalam satuan unit uang) yang terdiri :
 - (1) *Money Maintenance* yaitu modal keuangan yang diukur dengan jumlah unit uang. Modal uang yang diinvestasikan, dipelihara dan laba yang dihasilkan sama dengan perubahan aktiva bersih yang disesuaikan dengan transaksi modal yang dinyatakan dalam satuan uang.
 - (2) *General Purchasing Power Money Maintenance* yaitu modal keuangan diukur dengan jumlah unit daya beli yang sama. Daya beli modal keuangan yang diinvestasikan, dipelihara, dan laba

yang dihasilkan sama dengan perubahan dalam aktivitas bersih yang disesuaikan dengan transaksi modal yang dinyatakan dalam jumlah unit daya beli.

b) *Physical Capacity* (dengan satuan unit daya beli umum) terdiri dari:

(1) *Productive capacity maintenance* yaitu modal fisik diukur dalam jumlah unit uang kapasitas yang digunakan, dipelihara, kapasitas produksi dapat diartikan sebagai kapasitas fisik, kapasitas untuk beroperasi, volume barang dan jasa yang sama dengan kapasitas atau memproduksi nilai barang dan,

(2) *General jasa yang sama Purchasing Power Productive Capacity Maintenance*, yaitu modal fisik diukur dalam jumlah unit daya beli yang sama. Konsep ini disesuaikan dengan tingkat harga umum.

Dari uraian di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa laba adalah selisih positif antara laba dikurangi dengan beban yang merupakan dasar ukuran kinerja bagi manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Oleh karena itu jumlah laba yang dihasilkan dapat dipakai sebagai salah satu alat ukur efektivitas, karena laba adalah selisih antara pendapatan dan pengeluaran. Konsep laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual, didasarkan pada postulat periodik, didasarkan pada prinsip pendapat, pengukuran biaya dan didasarkan pada prinsip *matching* yang dilakukan oleh perusahaan. Konsep laba ekonomi adalah kenaikan dalam kekayaan dan bisnis yang dihubungkan dengan tiga tahapan yaitu *physical income*, *real income*, *money income*. Kemudian konsep *capital maintenance* yang dihubungkan dengan pemeliharaan modal atau pemulihan biaya yang terdiri *financial capital* dan *physical capacity*.

2. Biaya Distribusi

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan dapat memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi suatu perusahaan (Hansen dan Mowen, 2009:47). Distribusi merupakan penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Biaya distribusi adalah biaya yang terjadi untuk menjual dan mengirim produk (Abdul Halim, 2012:429).

Biaya distribusi menurut Ardiyoso (2007) dalam Kamus Besar Akuntansi adalah biaya yang terjadi guna memasarkan atau mengirimkan suatu produk. Biaya yang dapat digolongkan ke dalam *distribution cost* adalah biaya untuk fasilitas pergudangan, pengangkutan, pengepakan, pengemasan untuk memasukkan ke petikemas. Biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengelolaan transportasi termasuk didalamnya biaya pemeliharaan kendaraan dan biaya transportasi yang meliputi biaya bahan bakar, oli, dan gaji/upah supir truk.

Menurut Henry dalam (Prihantara, 2015) biaya distribusi digolongkan menjadi dua, yaitu :

- 1) *Order Getting Cost*. Pengeluaran yang terjadi untuk mencari atau menimbulkan pesanan dari pembeli kepada usaha. Berdasarkan fungsinya biaya ini dapat digolongkan menjadi dua, yaitu biaya promosi dan advertensi serta biaya penjualan.
- 2) *Order Filling Cost*. Biaya yang terjadi dalam rangka memenuhi atau melayani pesanan yang diterima dari pembeli. Berdasarkan fungsinya *order filling cost* dapat digolongkan menjadi empat yaitu biaya

pergudangan dan penyimpanan, biaya pengepakan dan pengiriman, biaya pemberian kredit dan pengumpulan piutang.

Menurut Littleton dalam (Prihantara, 2015) menyatakan bahwa pengukuran biaya distribusi menggunakan harga perolehan historis karena dapat menggambarkan pengeluaran tunai biaya distribusi usaha sekaligus dapat menunjang nilai tukar perolehan barang dan jasa. Pengakuan biaya distribusi menggunakan pendekatan akrual, dimana biaya distribusi harus dilaporkan pada saat biaya dikeluarkan dan diakui secara periodik. Sedangkan dasar perbandingan biaya distribusi adalah alokasi sistematis

a. Konsep Biaya Distribusi

Menurut Mulyadi dalam (Sinaga, 2015) biaya distribusi merupakan bagian dari keseluruhan biaya pemasaran yang meliputi: Biaya transportasi (biaya transportasi ini merupakan sekumpulan biaya-biaya yang meliputi: biaya angkutan umum dan kontrak seperti biaya kereta api, biaya sewa truck, biaya perawatan armada, biaya angkutan udara dan biaya angkutan laut. Biaya administrasi distribusi meliputi: biaya gaji karyawan maupun upah tenaga kerja fisik

b. Indikator Biaya Distribusi

Setiap perusahaan harus mempertimbangkan berbagai macam faktor yang sangat berpengaruh dalam pemilihan saluran distribusinya. Pemilihan saluran distribusi yang efektif akan mampu mendorong peningkatan penjualan sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin. Menurut Kotler dan Armstrong dalam (Sinaga, 2015) faktor-faktor yang mempengaruhi biaya distribusi, yaitu :

1. Pengelolaan Pesanan

Menurut Pride and Ferrell (2009:361) Pengelolaan pesanan adalah penerimaan dan pengiriman untuk menjual informasi pesanan. Meskipun manajemen kadang-kadang mengabaikan pentingnya kegiatan ini, agar efisien pengolahan memfasilitasi aliran produk.

2. Persediaan

Faktor penting yang lain dalam sistem distribusi fisik adalah persediaan secara efektif terhadap komposisi dan besarnya persediaan. Tujuannya adalah meminimumkan jumlah investasi dan meminimumkan fluktuasi dalam persediaan sambil melayani pesanan dari pembeli. Menurut Ristono (2009: 3) Persediaan adalah pengendalian barang atau usaha memonitor dan menentukan tingkat komposisi bahan yang optimal dalam menunjang kelancaran dan efektivitas serta efisiensi dalam kegiatan perusahaan. Menurut Armstrong and Kotler (2009: 345) Persediaan di sini, manajer harus memperhatikan keseimbangan yang rapuh antara menjual terlalu sedikit, perusahaan menanggung resiko tidak mempunyai produk ketika pelanggan harus membeli.

3. Pergudangan

Menurut Kotler and Armstrong (2009: 345) Perusahaan harus memutuskan berapa banyak dan jenis gudang yang dibutuhkannya dan di mana gudang itu ditempatkan. Perusahaan mungkin menggunakan gudang penyimpanan atau pusat distribusi. Sedangkan menurut Bearden, Ingram, and Laforge dalam (Fadli dkk, 2016), Pergudangan

merupakan aspek penting dari strategi saluran pemasaran bagi perusahaan apapun, itu mengacu pada kegiatan pemasaran yang berhubungan dengan menjual produk kepada pembeli dan menggunakannya untuk membuat produk lain, atau menggunakannya untuk melakukan kegiatan bisnis. Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pergudangan adalah sarana untuk menyimpan produk sebelum dapat dijual. Suatu perusahaan harus dapat memutuskan berapa banyak dan jenis dari gudang yang dibutuhkannya, dan di mana gudang tersebut akan ditempatkan. Oleh karena itu harus menyeimbangkan tingkat layanan pelanggan dengan biaya distribusi.

4. Transportasi

Menurut Armstrong and Kotler (2009: 346) Pilihan angkutan transportasi mempengaruhi penetapan harga produk, kinerja pengiriman, dan kondisi barang saat barang itu tiba semua akan mempengaruhi kepuasan pelanggan. Pemasar perlu memberikan perhatian kepada keputusan transportasi perusahaan mereka. Perusahaan dapat memilih menggunakan sarana transportasi dengan jalur darat menggunakan truk dan kereta api atau melalui air menggunakan kapal.

c. Saluran Distribusi

Menurut Danang Sunyoto (2013:171) saluran distribusi produk dari gudang penyimpanan untuk disalurkan ke agen besar, agen kecil, pengecer, dan akhirnya ke toko, toko swalayan dan warung-warung tradisional.

Menurut Kotler & Armstrong dalam (Apri, 2015:285) menyatakan bahwa saluran pemasaran (saluran distribusi) adalah sekelompok organisasi yang saling

tergantung yang membantu membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Sedangkan menurut Saladin dalam (Apri, 2015:285) pengertian saluran pemasaran (saluran distribusi) terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan (fungsi) yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Dari pengertian di atas mengandung tiga unsur yaitu :

- 1) Adanya kelompok lembaga pemasaran
- 2) Adanya kegiatan atau fungsi-fungsi yang dilaksanakan oleh lembaga tersebut.
- 3) Adanya arah pergerakan produk serta kepemilikannya dari lingkungan produksi ke lingkungan konsumsi.

Menurut Tjiptono dan Chandra (2012:411-413) pemilihan saluran distribusi harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- 1) *Postponement speculation theory*

Teori ini mendasarkan pemilihan saluran distribusi pada risiko ketidakpastian dan biaya yang timbul dalam transaksi. Fokus utamanya adalah efisiensi saluran distribusi dan spekulasi berupaya mengatasi risiko dengan cara mengubah bentuk dan aliran perpindahan produk di dalam saluran distribusi.

- 2) *Goods Approach*

Teori ini menyatakan karakteristik produk merupakan penentu utama metode distribusi yang tepat dan ekonomis.

- 3) *Financial Approach*

Ditentukan oleh sumber daya finansial dan kebutuhan akan pengendalian distribusi produk.

4) Pertimbangan Lain

Hal lain yang harus diperhitungkan adalah perkembangan teknologi, faktor sosial dan standar etika, regulasi pemerintah, tipologi, dan budaya.

Proses distribusi melibatkan pedagang grosir, pengecer, agen dan pialang sebagai berikut :

1) Pedagang Grosir (*Wholesaler*).

Pedagang grosir merupakan badan independen yang membeli produk dari berbagai produsen atau perusahaan manufaktur dan menjualnya ke perusahaan lain. Pedagang grosir dibedakan atas :

- a) Pedagang grosir jasa penuh (*full-service merchant wholesaler*), merupakan jumlah terbesar pedagang grosir yang ada yang memberikan layanan kredit, pemasaran, dan perdagangan.
- b) Pedagang grosir fungsi terbatas (*limited-function merchant wholesaler*), yang memberikan jasa terbatas seperti jasa penyimpanan. Pelanggan biasanya merupakan usaha kecil yang mengambil sendiri dan membayar tunai.
- c) *Drop shipper*, adalah pedagang grosir fungsi terbatas yang menerima pesanan pelanggan, melakukan negosiasi dengan produsen untuk memasok barang, mengambil alih hak atas barang, dan mengatur pengiriman ke pelanggan. *Drop Shipper* bahkan tidak memiliki persediaan atau menangani produk, dan menanggung resiko transaksi sehingga pelanggan menerima barangnya.

d) *Rock jobber*, adalah pedagang grosir fungsi terbatas yang memasarkan barang-barang konsumsi (umumnya bukan makanan,) langsung ke toko-toko pengecer. Mengatur dan mengerjakan rak pajangan di toko pengecer.

2) Pengecer (*retailer*).

Pengecer adalah perantara yang menjual produknya langsung kepada konsumen. Usaha eceran diklasifikasikan sebagai jasa, lini produk, harga dan lokasi. Aspek penting dalam strategi distribusi setiap penjual adalah memilih jenis gerai eceran yang benar. Pengecer kreatif harus inovatif dalam berhubungan dengan pelanggan. Pedagang eceran dengan biaya operasi yang rendah menarik pelanggan dengan tawaran murah tetapi dapat mengambil untung dengan menyediakan pemilihan dan pelayanan terbatas.

3) Agen dan Pialang (*broker*)

Agen dan pialang termasuk juga *e-agents* dalam internet, berfungsi sebagai representasi independen dari berbagai macam produk perusahaan. Mereka bekerja berdasarkan komisi, biasanya sekitar lima persen dari penjualan bersih. Agen dan pialang memiliki pengetahuan luas tentang barang dan jasa. Mereka merupakan perpanjangan tangan dari produsen yang tidak memiliki tenaga penjual sendiri. Tidak seperti pedagang grosir, para agen dan broker tidak mengambil hak atas barang dagangan yang mereka jual.

Menurut William J. Stanton dalam Danang Sunyoto (2013:174) distribusi dibedakan menjadi:

1) Saluran distribusi untuk barang konsumsi

a) Produsen ke konsumen

Produsen menggunakan saluran langsung dengan penjualannya dari rumah ke rumah atau melalui pos.

b) Produsen-pengecer-konsumen

Banyak para pengecer yang bertindak sebagai perantara sekaligus sebagai pengecer dan juga sebagai penyalur industri.

c) Produsen-pedagang besar-pengecer-konsumen

Di dalam pasar konsumen, mereka merupakan grosir atau pedagang besar dan sekaligus pengecer.

d) Produsen-agen-pengecer-konsumen

Produsen juga menggunakan perantara agen untuk mencapai para pengecer besar maupun kecil di pasar.

e) Produsen-agen-pedagang besar-pengecer-konsumen

Untuk mencapai pengecer kecil, produsen sering menggunakan perantara agen dengan menggunakan pedagang besar untuk menyalurkan ke para pengecer kecil.

2) Saluran distribusi untuk barang industri.

a) Produsen-pemakai

Saluran ini dilakukan untuk produk industri besar yang harganya relatif mahal dan mempunyai struktur saluran yang lain.

b) Produsen-distributor industri-pemakai.

c) Produsen agen pemakai.

Untuk suatu produk baru atau memasuki pasar baru produsen menggunakan agen atau tenaga jual sendiri.

d) Produsen-agen-distributor industri-pemakai

Produsen tidak bisa menjual barangnya dengan menggunakan agen untuk dijual langsung kepada pemakai tetapi menggunakan jasa distributor industri untuk dijual kepada pemakai.

3) Saluran distribusi untuk jasa

a) Produsen-konsumen

Proses distribusi dan aktivitas penjualan distribusi jasa membutuhkan kontak langsung antara produsen dengan konsumen.

b) Produsen-agen-konsumen

d. Fungsi Saluran Distribusi

Menurut Danang Sunyoto (2013:179-181) menyatakan bahwa fungsi saluran distribusi sebagai berikut :

1) Fungsi Pertukaran

a) Pembelian

Fungsi pembelian merupakan usaha memilih barang yang dibeli untuk dijual kembali atau untuk digunakan sendiri dengan harga, pelayanan dari penjual dan kuantitas tertentu.

b) Penjualan

Fungsi penjualan dilakukan oleh pedagang besar sebagai alat pemasaran bagi produsennya.

c) Pengambilan resiko.

Merupakan fungsi menghindari dan mengurangi risiko terhadap semua masalah dalam pemasaran sehingga akan melibatkan fungsi yang lain.

2) Fungsi penyediaan fisik.

a) Pengumpulan

Fungsi pengumpulan barang-barang dari beberapa sumber atau beberapa macam barang dari sumber yang sama.

b) Penyimpanan

Fungsi ini menciptakan manfaat waktu karena melakukan penyesuaian antara penawaran dengan permintaannya.

c) Pemilihan

Dilakukan dengan menggolongkan, memeriksa, dan menentukan jenis barang yang disalurkan.

d) Pengangkutan

Merupakan pemindahan barang dari tempat dihasilkan ke tempat barang dikonsumsi.

3) Fungsi Penunjang

a) Pelayanan sesudah pembelian

Banyak sedikitnya pelayanan yang diberikan oleh penjual sesudah pembelian akan mempengaruhi keputusan dalam pembeliannya.

b) Pembelanjaan

Sumber pembelanjaan dapat diperoleh dari pemilik gudang umum dengan cara membayar sewa di kemudian hari sampai barang yang disimpan telah terjual.

c) Penyebaran informasi

Dengan sejumlah informasi dapat diukur seberapa jauh kepentingan pembeli, penjual atau lembaga lain dalam saluran distribusi.

d) Kondisi saluran

Fungsi ini dilakukan untuk mengorganisasi semua lembaga yang terlibat dalam saluran distribusi dan sangat berkaitan dengan penyebaran informasi.

e. **Macam-macam Biaya Distribusi**

Menurut Foster dalam (Anggraeni, 2014) biaya distribusi digolongkan menjadi :

1) Biaya Gudang

Yaitu termasuk biaya depot dan gudang, seperti biaya sewa, biaya listrik, biaya air dan biaya pemeliharaan.

2) Biaya Transportasi

Yaitu biaya pengiriman barang dari produsen ke konsumen atau ke pembeli pertama.

3) Biaya Pemuatan

Yaitu biaya bongkar muat yang dikeluarkan untuk memuat barang-barang ke tempat penyimpanan sementara atau untuk membayar jasa upah tenaga kerja ketika mengangkut barang-barang ke tempat penyimpanan.

4) Korting Dagang

Yaitu korting yang diberikan kepada grosir dan pengecer atas penyimpanan stok produksi, pengadaan tempat dan penanganan distribusi dari grosir sampai ke pengecer.

5) Biaya Inventaris

Yaitu mencakup nilai semua bunga dari *stock* yang disimpan di gudang pusat di pabrik dan depot cabang, sebelum dijual ke distributor tunggal, stokis atau pengecer.

6) Biaya Asuransi

Yaitu biaya premi yang dibayar untuk jaminan keamanan produk tersebut selama penyimpanan dan pengiriman. Asuransi ini meliputi perlindungan kebakaran dan kecelakaan-kecelakaan lain.

7) Biaya Finansial

Yaitu seluruh bunga dari anggaran yang digunakan untuk membiayai semua hal diatas.

3. Volume Penjualan

a. Pengertian Penjualan dan Volume Penjualan

Menurut Rudianto (2009:104), Penjualan merupakan sebuah aktivitas yang mengakibatkan arus barang keluar perusahaan sehingga perusahaan memperoleh penerimaan uang dari pelanggan. Penjualan untuk perusahaan jasa, adalah jasa yang dijual perusahaan tersebut. Untuk perusahaan dagang, adalah barang yang diperjualbelikan perusahaan tersebut. Dan untuk perusahaan manufaktur, adalah barang yang diproduksi dan dijual perusahaan tersebut.

Menurut Basu dalam (Prihantara, 2015) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan

untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan.

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupee) Schiffan dalam (Syukriadi, 2016). Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan (Basu, 2009:17).

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Menurut Marbun dalam (Abdullah, 2016) mengatakan volume penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan.

Menurut Kotler dan Armstrong dalam (Nurcahyo, 2016) menyimpulkan bahwa ada beberapa indikator dari volume penjualan adalah sebagai berikut:

1) Produk

Produk barang dan jasa yang dikombinasikan oleh perusahaan yang akan disampaikan kepada target market.

2) Promosi

Promosi adalah aktivitas untuk mengkomunikasikan berbagai keunggulan yang dimiliki suatu produk, dan mempengaruhi target market untuk membeli produk tersebut.

3) Harga

Harga adalah sejumlah uang yang akan dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa

4) Tempat

Tempat/Saluran Distribusi termasuk aktifitas dari perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan sampai ke tangan konsumen.

Menurut Freddy Rangkuti dalam (Prihantara, 2015) bahwa, semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

b. Konsep Penjualan

Menurut Danang Sunyoto (2013:29)

Konsep penjualan adalah orientasi manajemen yang menganggap konsumen akan melakukan atau tidak melakukan pembelian produk-produk perusahaan didasarkan atas pertimbangan usaha-usaha nyata yang dilakukan untuk menggugah atau mendorong minat akan produk tersebut.

Yang secara implisit terkandung dalam pandangan konsep penjualan ini adalah :

- 1) Konsumen mempunyai kecenderungan normal atau tidak melakukan pembelian produk yang tidak penting

- 2) Konsumen dapat didorong untuk membeli lebih banyak melalui berbagai peralatan atau usaha-usaha yang mendorong pembelian.
- 3) Tugas organisasi adalah untuk mengorganisasi bagian yang sangat berorientasi pada penjualan sebagai kunci untuk menarik dan mempertahankan langganan.

c. Tujuan Penjualan dan Distribusi

Menurut Tjiptono dan Chandra (2012:406) secara garis besar, tujuan penjualan dan distribusi dikelompokkan menjadi :

- 1) Tujuan *account-development*, yaitu tujuan yang dirancang untuk menekankan penambahan distributor atau pelanggan baru.
- 2) Tujuan *distributor-support*, yaitu tujuan yang mengarah pada upaya menjalin kerja sama dengan para distributor grosir maupun eceran dalam rangka menerapkan strategi pemasaran.
- 3) Tujuan *account-maintenance*, yaitu tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru, mendapatkan informasi mengenai perubahan kebutuhan pelanggan atau distributor, dan melaksanakan aktivitas-aktivitas layanan pelanggan.
- 4) Tujuan *account-penetration*, yaitu tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan dan produk komplementer lainnya kepada distributor atau pembeli saat ini.

d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Kotler (Anggraeni, 2014), faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah sebagai berikut :

1) Harga jual

Faktor harga jual merupakan hal-hal yang sangat penting dan mempengaruhi penjualan atas barang atau jasa yang dihasilkan. Apakah barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dapat dijangkau oleh konsumen sasaran.

2) Produk

Produk salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat volume penjualan sebagai barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan apakah sesuai dengan tingkat kebutuhan para konsumen.

3) Biaya Promosi

Biaya promosi adalah sebuah aktivitas-aktivitas sebuah perusahaan yang dirancang untuk memberikan informasi-informasi membujuk pihak lain tentang perusahaan yang bersangkutan dan barang-barang serta jasa-jasa yang ditawarkan.

4) Saluran Distribusi

Merupakan aktivitas perusahaan untuk menyampaikan dan menyalurkan barang yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen yang diujinya.

5) Mutu

Mutu dan kualitas barang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan. Dengan mutu yang baik maka konsumen akan tetap loyal terhadap produk dari perusahaan tersebut,

begitu pula sebaliknya apabila mutu produk yang ditawarkan tidak bagus maka konsumen akan berpaling kepada produk lain.

Dari beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan di atas, distribusi merupakan salah satu faktor penting dalam tercapai.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan peneliti sebagai bahan perbandingan adalah sebagai berikut :

Tabel II-1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul Penelitian	Hasil
1	Bayu, dkk	2013	Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional terhadap laba bersih pada UD Agung Esha Karangasem Tahun 2013	Volume penjualan mente dan biaya operasional berpengaruh signifikan dan secara bersama-sama terhadap laba bersih.
2	Abdullah dan	2016	Pengaruh Komponen Biaya Terhadap Laba	Hasil dari pengujian hipotesis didalam penelitian ini menunjukkan bahwa biaya produksi, biaya promosi, biaya

	Syukriadi		dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi	distribusi, secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan. Selain itu, juga didapatkan hasil penelitian bahwa volume penjualan merupakan variabel moderasi, yaitu volume penjualan memoderasi hubungan pengaruh antara biaya produksi, biaya promosi, dan biaya distribusi terhadap laba perusahaan.
3	Indah Permatasari	2011	Analisis Biaya Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Harian Sumut POS Medan.	Biaya Transportasi dan biaya gudang berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan PT. SUMUT POS Medan.
4	Bayu Suharyanto	2009	Analisis Biaya Saluran Distribusi pada PT. Tunggal Dara Indonesia	Dari analisis efisiensi biaya distribusi dan return on investment dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi langsung lebih efisien daripada saluran distribusi tidak langsung dan menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi bagi PT. Tunggal Dara Indonesia.

C. Kerangka Berfikir

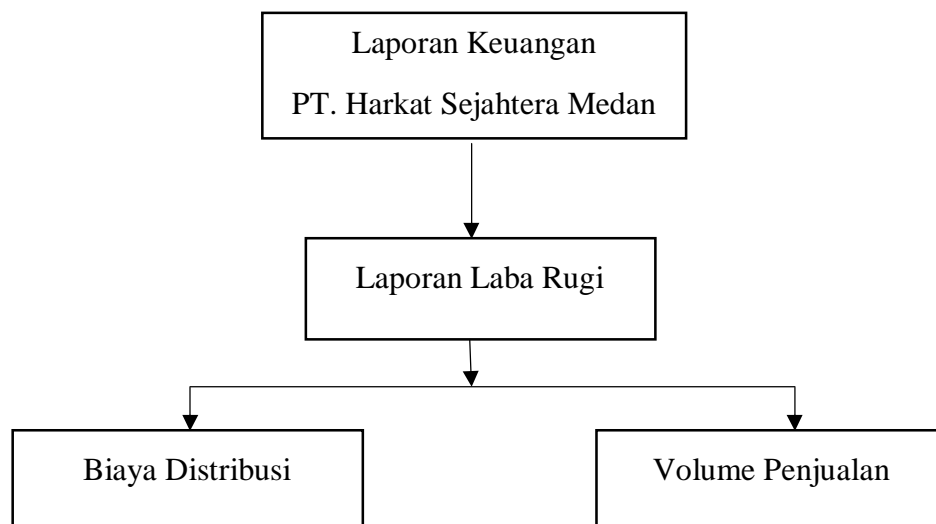
Kegiatan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan pastinya memerlukan anggaran yang cukup memadai agar tujuan utama meningkatkan penjualan dapat tercapai. Sedangkan tujuan dari distribusi itu sendiri adalah menekankan penambahan pelanggan baru, menjalin kerja sama dengan para distributor, mempertahankan posisi penjualan serta untuk meningkatkan volume penjualan.

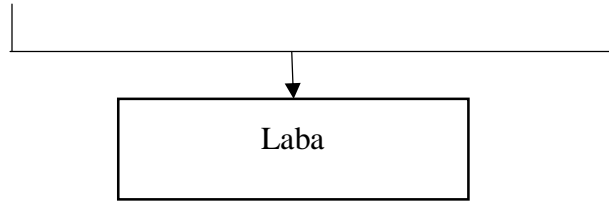
Distribusi dilaksanakan dengan harapan akan meningkatkan volume penjualan dengan asumsi bahwa dengan meningkatnya volume penjualan maka laba yang dihasilkan perusahaan semestinya juga meningkat pula.

Dalam melakukan pemasaran, perusahaan perlu melakukan strategi distribusi untuk meningkatkan volume penjualannya. Di dalam melakukan pemasaran, pelaku usaha pasti akan mengeluarkan biaya distribusi, yang tujuannya agar produk usaha yang dijual bisa dilihat oleh konsumen dan maka dari itu volume penjualan tersebut akan meningkat. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi usaha pencapaian dari laba dan yang terpenting adalah dengan meningkatkan penjualan. Untuk mencapai peningkatan penjualan tersebut ada berbagai alternatif strategi yang dapat digunakan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh hubungan antara variabel bebas yaitu biaya distribusi dan volume penjualan terhadap variabel terikat yaitu laba perusahaan. Kerangka penelitian digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas.

Adapun kerangka pemikiran penelitian ini digambarkan pada model berikut ini :





Gambar II-1
Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dimana penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui.

Dalam penelitian ini mendeskripsikan tentang biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi perusahaan.

B. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah suatu definisi yang diberikan pada suatu variabel dengan cara memberikan arti atau mengspesifikasikan kegiatan, ataupun memberikan suatu usaha untuk melakukan pendeteksian sejauh mana variabel berpengaruh terhadap variabel lain, untuk mempermudah dalam membahas penelitian ini. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah :

1. Biaya distribusi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyalurkan, menyebarkan, dan menyampaikan barang-barang secara cepat dan tepat harus diketahui dimana tempat konsumen berada.
2. Volume Penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Untuk memperoleh dan mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif yaitu jenis data berbentuk angka-angka berupa laporan keuangan dengan fokus utamanya tentang biaya distribusi dan volume penjualan PT. Harkat Sejahtera, Medan sedangkan data kualitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata-kata atau bukan dalam bentuk angka dan data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data ini diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak perusahaan.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono (2010:137) data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya orang lain atau lewat dokumen. Data primer diperoleh dengan teknik wawancara dengan pihak perusahaan.

Data sekunder dalam penelitian umumnya dapat diperoleh dari perusahaan yang diteliti atau data yang dipublikasikan untuk umum. Data sekunder dapat berupa bukti, catatan, laporan laba rugi atau laporan historis yang tersusun dalam arsip yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Wawancara adalah suatu cara untuk mengumpulkan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit (Sugiyono, 2010:194). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur. Tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka. Melalui wawancara semi terstruktur peneliti juga telah mempersiapkan daftar pertanyaan atau pedoman wawancara sehingga sumber data dapat menjawab pertanyaan yang disiapkan peneliti terlebih dahulu. Wawancara ini dilakukan dengan bertanya pada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, dalam hal ini penulis ditempatkan di bagian keuangan pada PT. Harkat Sejahtera, Medan.
2. Dokumentasi, yaitu dilakukan dengan memperoleh data-data yang bersifat teoritis yang mencakup laporan laba rugi buku-buku, bahan kuliah, dan literatur. Menurut (Sugiyono, 2010:329) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

F. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Menurut Sukramad dalam Syukriadi menjelaskan bahwa, “ Metode deskriptif adalah suatu metode penelitian yang aktual dengan cara mengumpulkan, menyusun, mengklasifikasikan, menganalisis dan menginterpretasikan data”. Yaitu dengan melakukan perbandingan antara teori dengan data objektif yang terjadi, sehingga memberikan gambaran yang lengkap tentang permasalahan penelitian.

Adapun tahapan analisis yang dilakukan adalah :

1. Melakukan wawancara dengan pihak terkait yaitu pada bagian manager operasional perusahaan.
2. Mengumpulkan data dokumentasi.
3. Mengamati fenomena yang terjadi pada biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi PT. Harkat Sejahtera, Medan.
4. Menganalisis tentang permasalahan penelitian yang menjadi objek penelitian ini adalah biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan.
5. Menarik kesimpulan dari hasil pembahasan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. Harkat Sejahtera maka dapat diketahui bahwa ada beberapa jenis laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh perusahaan namun penulis hanya menggunakan laporan laba rugi sebagai elemen untuk menganalisisnya. Adapun laporan laba rugi yang digunakan selama kurun waktu lima tahun yaitu tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

a. Biaya Distribusi

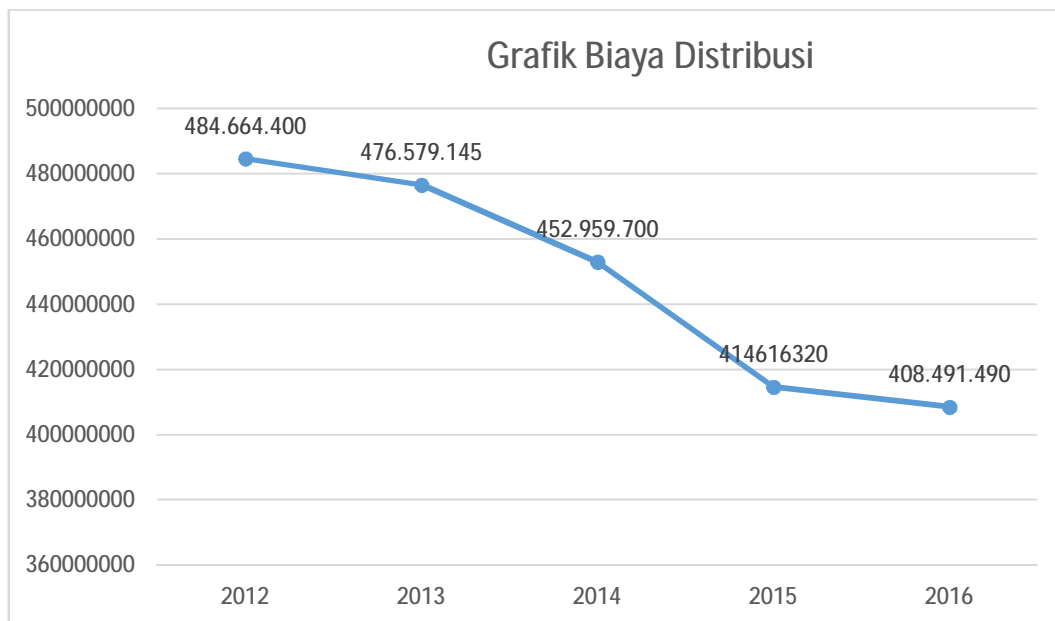
Biaya distribusi adalah biaya yang terjadi guna memasarkan atau mengirimkan suatu produk. Biaya yang dapat digolongkan ke dalam *distribution cost* adalah biaya untuk fasilitas pergudangan, pengangkutan, pengepakan, pengemasan untuk memasukkan ke petikemas. Biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan antara lain adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengelolaan transportasi termasuk didalamnya biaya pemeliharaan kendaraan dan biaya truk. Biaya distribusi ini juga dapat mempengaruhi laba karena sebagian besar biaya yang dikeluarkan perusahaan ada pada biaya tersebut. Jika perusahaan dapat menekan biaya distribusinya kemungkinan besar laba yang dihasilkan akan meningkat.

Adapun Tabel Biaya Distribusi yang dikeluarkan PT. Harkat Sejahtera Medan selama lima tahun yaitu tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 yang telah tercantum dalam laporan laba rugi adalah sebagai berikut :

Tabel IV-I
Biaya Distribusi PT. Harkat Sejahtera Medan
Tahun 2012 s/d 2016

Biaya Usaha	2012	2013	2014	2015	2016
Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)					
Perawatan/Spareparts Kendaraan	13.243.000	17.628.725	15.256.000	10.142.000	5.738.500
BBM Dan Uang Jalan	402.781.000	387.625.200	363.284.500	247.946.000	246.220.400
Gaji/Upah Kendaraan	58.627.900	60.837.220	62.369.200	141.238.320	136.087.590
Biaya Ban/Roda Kendaraan	2.823.000	1.560.000	530.000	2.290.000	3.495.000
Biaya Oli Kendaraan	-	-	-	-	-
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	700.000	500.000	1.800.000	600.000	150.000
Biaya Lain-Lain	6.489.500	8.428.000	9.720.000	12.400.000	16.800.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)	484.664.400	476.579.145	452.959.700	414.616.320	408.491.490
Persentase	-	2%	5%	9%	2%

Sumber : Data diolah, Tahun 2012 s/d 2016



Gambar IV-1

Grafik Biaya Distribusi

Berdasarkan tabel IV-1 dan gambar IV-1 diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan 2016 PT. Harkat Sejahtera Medan mampu menurunkan biaya distribusinya sehingga mengalami penurunan biaya distribusi selama lima tahun berturut-turut. Pada tahun 2014 biaya distribusi menurun sebesar 5% dan pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2015 penurunan meningkat menjadi sebesar 9% dan terus menurun sampai dengan tahun 2016.

Hal ini dianalisis dengan melihat laporan laba rugi perusahaan dalam lima tahun terakhir, kemudian dari laporan laba rugi yang sudah dianalisis dibuat grafik biaya distribusi untuk mengetahui peningkatan dan penurunan pendapatan tersebut dalam beberapa tahun, setelah itu dibuat persentase biaya distribusi perusahaan yang dihitung dengan menggunakan analisis Growth.

Penurunan biaya distribusi harusnya memberikan dampak baik terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Jika perusahaan dapat menekan biaya distribusinya kemungkinan besar laba yang dihasilkan meningkat. Jika manajemen perusahaan tidak dapat mengendalikan biaya distribusi yang dikeluarkan selama kegiatan operasi berlangsung maka laba yang dihasilkan tidak akan stabil meskipun pendapatan mengalami peningkatan, hal inilah yang harus diperhatikan perusahaan.

b. Volume Penjualan PT. Harkat Sejahtera Medan

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupee). Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil total penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan.

Adapun tabel volume penjualan dan pendapatan penjualan PT. Harkat Sejahtera Medan pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 adalah sebagai berikut :

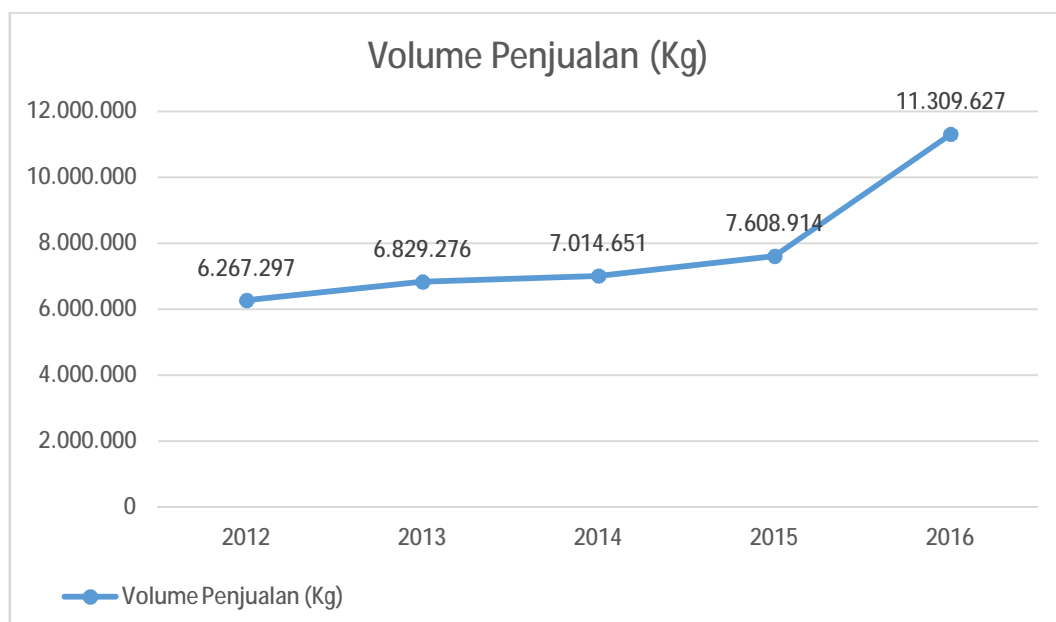
Tabel IV-2

Volume Penjualan dan Pendapatan Penjualan PT. Harkat Sejahtera Medan

Tahun 2012 s/d 2016

Tahun	Volume Penjualan	Persentase (%)	Pendapatan Penjualan	Persentase (%)
2012	6.267.297	-	7.729.236.839	-
2013	6.829.276	9%	10.837.492.847	40%
2014	7.014.651	3%	11.782.253.541	9%
2015	7.608.914	9%	9.674.442.764	-22%
2016	11.309.627	49%	17.987.851.008	86%

Sumber : Data diolah, tahun 2012 s/d 2016



Gambar IV-2

Grafik Volume Penjualan

Berdasarkan tabel IV-2 dan gambar IV-2 diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 mengalami peningkatan volume penjualan setiap tahunnya. Pada tahun 2013 dan 2015 volume penjualan meningkat sebesar 9% dan terus mengalami peningkatan yang sangat signifikan di tahun 2016 yaitu sebesar 49%.



Gambar VI-3

Grafik Pendapatan Penjualan

Berdasarkan tabel IV-2 dan gambar IV-3 diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 mengalami fluktuasi pendapatan penjualan dalam lima tahun terakhir. Pada tahun 2013 pendapatan penjualan meningkat signifikan sebesar 40% dan mengalami sekali penurunan pendapatan penjualan di

tahun 2014 sebesar 22% kemudian di tahun 2016 terjadi peningkatan pendapatan penjualan yang sangat signifikan yaitu sebesar 86%.

Hal ini dapat dianalisis dengan melihat laporan laba rugi pada lima tahun terakhir. Setelah di analisis, kemudian membuat grafik untuk mengetahui volume penjualan dan pendapatan penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan dan dihitung dengan menggunakan analisis Growth untuk mengetahui persentase volume penjualan dan pendapatan penjualan.

Peningkatan volume penjualan harusnya dapat meningkatkan pendapatan penjualan perusahaan di tahun 2015 hal ini perlu diperhatikan manajemen perusahaan mengapa perusahaan mengalami penurunan pendapatan pada saat volume penjualan yang dihasilkan perusahaan mengalami peningkatan dari tahun-tahun sebelumnya.

c. Laba Operasi PT. Harkat Sejahtera Medan

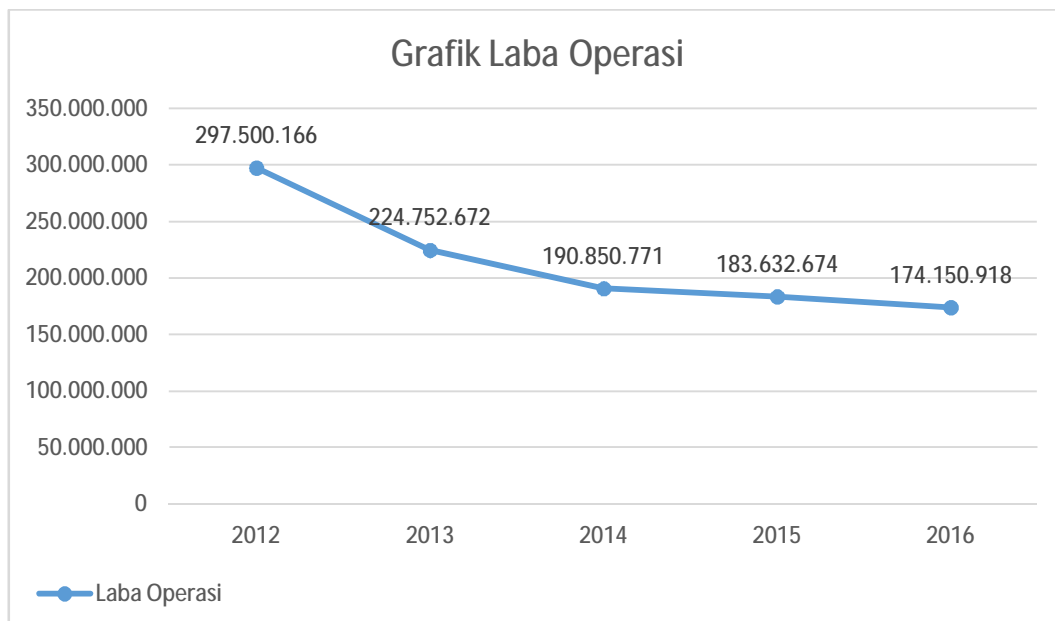
Memperoleh laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan. Laba operasi merupakan selisih antara pendapatan dan biaya-biaya operasi yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan, dimana jika pendapatan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan maka perusahaan dapat menghasilkan laba dan sebaliknya jika pendapatan lebih kecil daripada biaya dikeluarkan maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Adapun tabel Laba Operasi PT. Harkat Sejahtera Medan tahun 2014 s/d 2016 adalah sebagai berikut :

Tabel IV-3
Laba Operasi PT. Harkat Sejahtera Medan
Tahun 2014 s/d 2016

Uraian	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
Pendapatan					
Pendapatan Penjualan TBS	7.729.236.839	10.837.492.847	11.782.253.541	9.674.442.764	17.987.851.008
Pendapatan Ongkos Truck dari Ramp	-	-	-	-	-
Pendapatan Ongkos Truck dari Luar Ramp	-	-	-	-	-
Jumlah Pendapatan Usaha	7.729.236.839	10.837.492.847	11.782.253.541	9.674.442.764	17.987.851.008
Harga Pokok Penjualan					
Pembelian TBS	6.783.783.773	9.985.789.030	10.984.187.270	8.894.208.270	17.230.080.600
Biaya Operasional Ramp	163.288.500	150.372.000	154.255.800	181.985.500	175.128.000
Jumlah Harga Pokok Penjualan	6.947.072.273	10.136.161.030	11.138.443.070	9.076.193.770	17.405.208.600
Laba Rugi Operasional Ramp	782.164.566	701.331.817	643.810.471	598.248.994	582.642.408
Biaya Usaha					
Biaya Operasional Kendaraan					
Perawatan/Spareparts Kendaraan	13.243.000	17.628.725	15.256.000	10.142.000	5.738.500
BBM Dan Uang Jalan	402.781.000	387.625.200	363.284.500	247.946.000	246.220.400
Gaji/Upah Kendaraan	58.627.900	60.837.220	62.369.200	141.238.320	136.087.590
Biaya Ban/Roda Kendaraan	2.823.000	1.560.000	530.000	2.290.000	3.495.000
Biaya Oli Kendaraan	-	-	-	-	-
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	700.000	500.000	1.800.000	600.000	150.000
Biaya Lain-Lain	6.489.500	8.428.000	9.720.000	12.400.000	16.800.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan	484.664.400	476.579.145	452.959.700	414.616.320	408.491.490
Laba Rugi Usaha	297.500.166	224.752.672	190.850.771	183.632.674	174.150.918
Persentase	-	-24%	-15%	-4%	-5%

Sumber : Data diolah, tahun 2012 s/d 2016



Gambar IV-4

Grafik Laba Operasi

Berdasarkan tabel IV-3 dan gambar IV-4 dapat dilihat bahwa selama lima periode terakhir yaitu mulai dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 perusahaan mengalami penurunan laba operasi. Pada tahun 2013 terjadi penurunan laba operasi sebesar 24% dan menurun kembali ditahun 2014 sebesar 15% dan terus mengalami penurunan sampai ditahun 2016.

Penurunan nilai laba operasi dalam perusahaan ini berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan dan juga berdampak pada keberlangsungan perusahaan. Padahal jika dilihat dari pendapatan penjualannya perusahaan dapat meningkatkan laba operasinya akan tetapi pada saat pendapatan penjualan perusahaan naik laba yang diperoleh perusahaan mengalami penurunan. Hal ini bertolak belakang dengan teori yang menyatakan bahwa semakin besar

pendapatan usaha yang didapat perusahaan maka akan semakin besar laba keuntungan yang didapat oleh perusahaan apalagi perusahaan juga telah melakukan pengendalian terhadap biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan. Oleh karena itu kenaikan pendapatan penjualan dan penekanan biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan tidak cukup untuk menaikkan laba operasi perusahaan.

Hal ini dapat dianalisis dengan melihat laporan laba rugi pada lima tahun terakhir. Setelah dianalisis, kemudian membuat grafik untuk mengetahui laba operasi yang dikeluarkan oleh perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan dan dihitung dengan menggunakan analisis Growth untuk mengetahui persentase laba.

B. Pembahasan

1. Analisis Biaya Distribusi dan Volume Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. Harkat Sejahtera Medan

Pada tabel IV-3, biaya distribusi tertinggi pada tahun 2012 yaitu sebesar Rp 484.664.400 dan biaya distribusi terendah terjadi pada tahun 2016 yaitu sebesar Rp 408.491.490. Penurunan biaya distribusi ini disebabkan oleh menurunnya biaya pada setiap elemen-elemen biaya distribusi, sebagai dasar untuk memperoleh pendapatan penjualan yang optimal bagi perusahaan. Tingginya biaya akan mengakibatkan laba operasi menurun, begitu juga jika biaya distribusi menurun maka laba operasi akan meningkat hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa tingginya biaya operasional akan mengakibatkan

menurunnya laba operasi begitu juga sebaliknya jika biaya operasional menurun maka laba operasi yang akan diperoleh meningkat.

Bila perusahaan dapat menekan biaya distribusi dalam menyalurkan penjualannya maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya apabila biaya distribusi mengalami pemborosan maka akan mengakibatkan menurunnya laba bersih.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa terjadinya peningkatan volume penjualan yang tidak diikuti dengan laba operasi yang meningkat. Hal ini bertentangan dengan teori yang menyatakan bahwa semakin besar pendapatan usaha yang didapat perusahaan maka akan semakin besar laba keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

Pada dasarnya laba merupakan kenaikan dalam kekayaan yang terjadi selisih antara pendapatan yang terealisasi akibat timbulnya dari transaksi pada periode tertentu dengan beban-beban yang dikeluarkan pada periode tersebut memperjelas bahwa kenaikan laba sangat dipengaruhi oleh kenaikan pendapatan. Dapat juga disimpulkan bahwa biaya distribusi dalam memperoleh laba suatu perusahaan ini sangat berkaitan erat, semakin kecil biaya yang dikeluarkan perusahaan maka semakin besar laba operasi yang diperoleh perusahaan. Demikian pula sebaliknya semakin besar biaya distribusi yang dikeluarkan oleh perusahaan maka kecil pula laba yang dihasilkan perusahaan.

Dari hasil penelitian maka dapat dijelaskan bahwa, jika ingin meningkatkan laba operasi perusahaan maka pendapatan penjualan harus ditingkatkan dengan menurunkan biaya. Jadi untuk mendapatkan laba operasi yang optimal, perlu ditingkatkan pendapatan penjualan dan menurunkan biaya-biaya perusahaan.

Biaya distribusi merupakan biaya yang sangat dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka biaya distribusi juga semakin meningkat. Karena biaya distribusi merupakan biaya yang terlibat langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan biaya distribusi tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan.

Aktivitas pendapatan penjualan merupakan merupakan pendapatan utama karena jika pendapatan penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran pendapatan penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya distribusi dan pendapatan penjualan perusahaan belum dapat meningkatkan laba operasinya. Hal ini dapat dilihat pada tabel IV-2 bahwa pendapatan penjualan meningkat pada setiap tahunnya. Akan tetapi perusahaan belum mampu meningkatkan laba operasinya meskipun perusahaan telah mengefisiensikan biaya distribusinya hal ini dapat dilihat pada tabel IV-1 bahwa biaya distribusi mengalami penurunan berturut-turut selama lima tahun terakhir.

2. Analisis Faktor yang Menyebabkan Perusahaan Mengalami Penurunan Laba Operasi

Berdasarkan tabel IV-3 dapat diketahui bahwa laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera Medan selama lima tahun terakhir ini mengalami penurunan laba operasi dimana penurunan pada tahun 2013 sebesar 24% untuk tahun 2014

menurun sebesar 15% dan terus menurun sampai dengan di tahun 2016 sebesar 5%.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba operasi yang diperoleh perusahaan PT. Harkat Sejahtera menurun adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan tersebut. Jika pendapatan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan maka akan menghasilkan laba begitu juga sebaliknya jika terjadi pemborosan biaya dalam menjalankan kegiatan operasinya maka laba yang diperoleh pun akan berkurang atau menurun.

Selain itu adanya biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan operasional perusahaan selain biaya distribusi yakni biaya operasional ramp atau gudang dimana biaya ini merupakan biaya gaji karyawan-karyawan dan biaya makan, transport karyawan, biaya humas, biaya administrasi dan umum, biaya listrik dan telepon, dan biaya lain-lain. Biaya operasional ramp tertinggi terdapat pada tahun 2015 dengan nilai Rp181.985.500 dan terendah terjadi pada tahun 2013 yaitu sebesar Rp 150.372.000. Besarnya biaya ramp yang dikeluarkan tahun 2015 ini di karena adanya elemen-elemen biaya yang bertambah pada saat perusahaan menjalankan kegiatan operasinya. Faktor inilah yang menyebabkan laba operasi perusahaan tidak mengalami peningkatan pada saat biaya utama perusahaan yaitu biaya distribusi menurun sedangkan volume penjualan perusahaan naik.

Biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan dipengaruhi oleh besar kecilnya volume penjualan perusahaan semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula biaya distribusi yang dikeluarkan. Jika volume penjualan

meningkat dan perusahaan dapat mengendalikan biaya distribusinya maka perusahaan akan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh.

Dari hasil analisis data maka dapat dilihat setiap tahunnya laba operasi mengalami penurunan. Beberapa faktor yang menyebabkan laba operasi mengalami penurunan yaitu :

a. Tahun 2013

Pada tahun 2013 perusahaan mengalami penurunan laba operasi sebesar Rp 72.747.494 atau sebesar 24%. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya biaya perawatan/spreparts kendaraan sebesar Rp 4.385.725 atau sebanyak 33% selain itu biaya yang menyebabkan penurunan laba operasi adalah meningkatnya biaya lain-lain perusahaan.

b. Tahun 2014

Pada tahun 2014 laba operasi menurun sebesar Rp 33.901.901 atau sebesar 15%. Hal ini disebabkan karena meningkatnya biaya operasional ramp, biaya gaji/upah kendaraan dan biaya lain-lain perusahaan.

c. Tahun 2015

Pada tahun 2015 terjadi penurunan laba operasi sebesar Rp 7.218.097 atau sebesar 4% . Hal ini disebabkan karena menurunnya nilai pendapatan penjualan sebesar Rp 2. 107.810.777 atau sebesar 18% meskipun volume penjualannya mengalami kenaikan tetapi nilai pendapatan penjualannya menurun serta adanya peningkatan biaya pada biaya gaji upah/kendaraan sebesar 126%, biaya operasional ramp, dan biaya lain-lain perusahaan.

d. Tahun 2016

Pada tahun 2016 kembali terjadi penurunan laba sebesar Rp 9.481.560 atau sebesar 5%. Hal ini disebabkan karena meningkatnya biaya ban/roda kendaraan dan biaya lain-lain yang dikeluarkan perusahaan dari tahun sebelumnya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penurunan laba operasi perusahaan disebabkan karena adanya biaya dari bagian biaya distribusi yang meningkat cukup besar meskipun total keseluruhan biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan secara keseluruhan menurun serta adanya penurunan pendapatan penjualan ditahun 2015 yang berdampak pada menurunnya laba operasi perusahaan.

Menurut Bayu (2014) laba merupakan selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam suatu periode tertentu. Faktor yang mempengaruhi laba yaitu pendapatan dan biaya perusahaan. Jika pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan maka perusahaan akan menghasilkan laba sebaliknya, jika pendapatan perusahaan lebih kecil dibanding dibanding biaya yang dikeluarkan maka perusahaan akan rugi. Penurunan laba yang terjadi pada perusahaan ini disebabkan karena adanya biaya yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan sehingga biaya tersebut berdampak pada penurunan laba yang dihasilkan perusahaan. Biaya tersebut adalah biaya operasional ramp, biaya gaji/upah kendaraan, dan biaya lain-lain perusahaan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian wawancara yang penulis lakukan bahwa kenaikan biaya tersebut terjadi karena volume penjualan yang meningkat sehingga biaya operasional ramp untuk gudang bertambah serta biaya gaji/upah kendaraan juga bertambah karena perhitungan

gaji/upah kendaraan dihitung berdasarkan jumlah volume yang diangkut oleh tiap-tiap kendaraan.

3. Analisis Faktor yang Menyebabkan Penurunan Biaya Distribusi

Berdasarkan pada tabel IV-3 dapat dilihat bahwa biaya distribusi tertinggi terdapat pada tahun 2012 yaitu sebesar Rp 484.664.400 dan terendah pada tahun 2016 yaitu sebesar Rp 408.491.490. Penurunan biaya distribusi ini disebabkan oleh menurunnya elemen dari biaya distribusi yaitu biaya perawatan dan kendaraan dimana biaya tertinggi terdapat pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 17.628.725 dan mengalami penurunan sampai tahun 2016 sebesar Rp 5.738.500. Berdasarkan hasil penelitian wawancara penurunan biaya perawatan/spareparts ini disebabkan karena perusahaan melakukan pengendalian dengan cara penghematan dalam penggunaan spareparts dan melakukan perawatan kendaraan secara bergilir.

Yang kedua yaitu menurunnya biaya BBM dan uang jalan dimana biaya tertinggi terdapat pada tahun 2012 sebesar Rp 402.781.000 dan terus menurun ditahun 2016 menjadi Rp 246.220.400. Penurunan ini terjadi karena pada tahun 2012 perusahaan bekerja sama dengan beberapa pabrik diwilayah yang berbeda dimana keterbatasan tersedianya kendaraan perusahaan mengakibatkan kendaraan harus berangkat dari gudang ke pabrik kembali ke gudang dan berjalan menuju pabrik lainnya, sehingga memakan waktu dan biaya yang cukup besar sedangkan penurunan ini terjadi karena perusahaan telah mengurangi pabrik yang akan mereka kirimkan TBS kelapa sawitnya ke pabrik yang lebih dekat agar lebih efisien dan efektif.

Menurut Mulyadi dalam (Sinaga,2015) mengatakan biaya distribusi merupakan bagian dari keseluruhan biaya pemasaran yang meliputi biaya

transportasi dan biaya administrasi distribusi. Adapun faktor yang mempengaruhi biaya distribusi dalam perusahaan ini adalah persediaan, pergudangan, dan transportasi. Dalam persediaan dan pergudangan perusahaan mampu melakukan pengendalian dalam hal berapa jumlah muatan kelapa sawit yang dapat diangkut oleh kendaraan perusahaan agar tidak terdapat kelapa sawit yang tersisa didalam gudang karena jika buah kelapa sawit tersisa didalam gudang maka besar kemungkinan buah akan mengalami penyusutan esok harinya atau jika perusahaan tidak ingin ada buah kelapa sawit yang tertinggal di gudang/ramp maka perusahaan akan mengirimkan buah tersebut sehingga menambah biaya yang akan dikeluarkan perusahaan.

Untuk transportasi yang digunakan dalam perusahaan ini adalah kendaraan truk mulai dari coldiesel, enkel, dan tronton. Dalam hal ini perusahaan mampu mengendalikan biaya perawatan/spareparts kendaraan dan biaya BBM dan uang jalan serta biaya tilang STNK sehingga perusahaan mengalami penurunan biaya distribusi setiap tahunnya. Hal ini didukung dengan hasil penelitian wawancara bahwa penurunan biaya perawatan/spareparts kendaraan dan biaya BBM dan uang jalan serta biaya tilang STNK ini karena adanya kebijakan perusahaan yang membuat jadwal rutin untuk melakukan perawatan/spareparts kendaraan serta menghemat dan mengoptimalkan fasilitas secara optimal.

4. Analisis Faktor yang Menyebabkan Kenaikan Volume Penjualan

Dari tabel IV-3 dapat dilihat bahwa adanya peningkatan volume penjualan tertinggi terdapat pada tahun 2016 sebesar 11.309.627Kg dan volume penjualan terendah terdapat pada tahun 2012 yaitu sebesar 6.267.297Kg. Hasil penelitian

wawancara menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan ini disebabkan beberapa faktor yaitu harga buah kelapa sawit, kualitas produk atau barang dan pabrik kelapa sawitnya.

Menurut Marbun dalam (Abdulah, 2016) mengatakan bahwa volume penjualan adalah total barang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Adapun faktor yang mempengaruhi volume penjualan dalam perusahaan ini yaitu yang pertama produk/mutu/ kualitas buah kelapa sawit yang dibeli dan yang dikirim perusahaan ke pabrik. Jika kualitas buah baik maka buah yang akan dikirim hingga sampai ke pabrik tidak akan mengalami penyusutan dalam jumlah besar sehingga perusahaan mampu mengendalikan jumlah volume penjualan secara maksimal.

Yang kedua ada harga dimana harga merupakan faktor utama dalam setiap transaksi jual beli jika perusahaan memberikan harga buah kelapa sawit lebih tinggi dibanding pesaing lainnya maka perusahaan akan memperoleh volume pembelian yang cukup besar sehingga meningkat pula volume penjualan. Faktor yang ketiga berasal dari kebijakan pabrik kelapa sawit dimana jika pabrik tidak memperketat sortasi pemilihan buah kelapa sawit maka volume penjualan perusahaan dapat meningkat karena buah kelapa sawit yang dikirim perusahaan hanya mendapatkan potongan persentasenya rendah sebaliknya jika pabrik memperketat potongan persentase terhadap perusahaan tinggi maka tingkat volume penjualan perusahaan akan menurun.

Hal ini didukung dengan hasil penelitian wawancara dimana kualitas produk atau kualitas buah kelapa sawit yang dibeli perusahaan juga akan mempengaruhi volume penjualan jika kualitas buah kelapa sawit yang dibeli dari para petani dan

yang dikirim ke pabrik maka volume penjualan akan meningkat sebaliknya jika kualitas buah kelapa sawit tidak baik maka pada saat buah telah sampai dipabrik akan mengalami penyusutan sehingga akan berdampak pada pendapatan penjualan menjadi menurun. Begitu juga dengan harga yang ditawarkan, jika harga naik volume penjualan akan meningkat dan jika harga turun perusahaan sulit mendapatkan buah sehingga pendapatan penjualan menjadi menurun.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. (2012). *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE.
- Agus Ristono.(2009). *Manajemen Persediaan*. Yogyakarta: Penerbit GRAHA ILMU.
- Anggraeni Lupitasari.”*Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan pada PT. Salama Nusantara Kulonprogo*.Skripsi.Universitas Negeri Yogyakarta.2014.
- Apriatni Hernomo, Arindra Diesnu dan Widayanto. “*Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Permen Tolak Angin Pada PT. Muncul Mekar Semarang*. Skripsi. Universitas di Ponegoro. 2012.
- Apri Budianto. (2015). *Manajemen Pemasaran*.Yogyakarta: Ombak
- Ardiyoso. (2007). *Kamus standar akuntansi*. Jakarta: Penerbit Citra Harta Prima.
- Armstrong, Gary and Philip Kotler (2009) *Marketing An Introduction*. London: Pearson Education International.
- Basu Swastha. (2009). *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Bayu, I Wayan Wisesa,Anjuman Zukhri, Kadek Rai Suwena.(2014).”*Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada UD Agung Esha Karangasem Tahun 2013*”. *e-Journal Universitas Ganesha Pendidikan Singaraja Indonesia*. Jurusan Ekonomi, No.1 Volume 4.
- Bayu Suharyanto.(2009).”*Analisis Biaya Saluran Distribusi Pada PT. Tunggal Dara Indonesia*”Skripsi.Universitas Sebelas Maret.
- Danang Sunyoto. (2013). *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Fadli, Masururi Ainur, Ahmad Fauzi, Dahlan Fanani.(2014). *Efektivitas Distribusi Fisik dalam meningkatkan Volume Penjualan(Studi Kasus Pada CV. Agrotama Gemilang Kota Malang)*. Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang No.1 Volume 7.
- Fandry Nurcahyo.(2016). “*Pengaruh Bauran Pemasarran Terhadap Volume Penjualan Pada Restoran Mcdonald’s Delta Plaza Surabaya*”.*Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*.STIESIA. Surabaya. No.4 Volume 5.
- Hansen dan Mowen. (2009). *Akuntansi Manajerial*. Terjemahan Deny Arnos Kwary.Jakarta: Salemba Empat.

- Indah Permatasari.(2011).”*Analisis Biaya saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Harian Sumut Pos Medan*”.Skripsi.Universitas Sumatera Utara.
- Imam Ghozali.(2012).*Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 20*. Semarang:Badan Penerbit-Universitas Diponegoro.
- Muhammad Syukriadi.(2016).”*Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Biaya Distribusi terhadap Laba Perusahaan dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi*”. (Studi Kasus Pada CV. Citra Sari Makasar). UIN Allauddin Makasar.
- Prihantara, K, D Slamet, I Wayan Suwendra, dan Ni N Yulianthini. ”*Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan pada UD Nata Jati Mebel*”. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha. Jurusan Manajemen, Volume 3*. 2015.
- Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Rustami, Putu, I Ketut Kirya, Wayan Cipta.(2014). “*Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis*”. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha. Vol 2*.
- Sinaga, Setiani Berlian.(2015). “*Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2009-2014)*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Komputer Indonesia.
- Sugiyono.(2010). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.Bandung : Alfabeta.
- _____ . (2015). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- _____ . (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.Bandung : Alfabeta.
- Tjiptono dan Chandra. (2012). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Wahyuddin Abdullah dan Muhammad Syukriadi.(2016). “*Pengaruh komponen Biaya Terhadap Laba dengan Volume Penjualan Sebagai Variabl Moderasi*”. *e-Journal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin. Jurusan Ekonomi, No.6 Volume 1*. Juni 2016.75-78.
- Widnyana, Made Juni, I Made Nuridja, dan I Ketut Dunia.(2014). “*Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap Laba UD Surya Logam*”.

Desa Temukus Tahun 2010-2012". *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Vol 4, No 1.

William Pride and Ferrel O.C (2009). *Foundations of Marketing*, Third edition. Boston : Houghton Mifflin Company.

Wisesa, I Wayan Bayu, Anjuman Zukhri, dan Kadek R Suwena.(2014). "Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem 2013". *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Vol 4, No 1.

Wiwi Anggriani.(2017)."Analisis Pendapatan dan Beban Operasi dalam Meningkatkan Laba Operasi Pada PT. Jasa Marga (persero) Tbk Cabang Belmera Medan".Skripsi.Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan mengenai biaya distribusi dan volume penjualan dalam meningkatkan laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera Medan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya distribusi dan volume penjualan belum mampu meningkatkan laba operasi pada PT. Harkat Sejahtera Medan karena adanya biaya lain yang meningkat setiap tahun dengan jumlah yang tidak terlalu besar. Hal ini dapat dilihat dari volume penjualan dan pendapatan penjualan yang meningkat pada setiap tahunnya, akan tetapi perusahaan belum mampu mengendalikan dan mengefisiensikan secara matang biaya distribusi secara keseluruhan. Hal ini dapat terjadi dikarenakan masih ada elemen dari biaya distribusi perusahaan yang mengalami peningkatan pada setiap tahunnya. Oleh karena itu perusahaan belum mampu meningkatkan laba disetiap tahunnya.
2. Faktor yang menyebabkan penurunan laba operasi adalah pendapatan dan biaya perusahaan. Peningkatan pendapatan penjualan yang diperoleh perusahaan belum dapat dioptimalkan secara maksimal oleh perusahaan serta perusahaan belum mampu mengefisiensikan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan secara keseluruhan yang berkaitan dengan kegiatan operasional. Sedangkan untuk biaya yang dikeluarkan

perusahaan masih ada yang mengalami peningkatan sehingga laba perusahaan mengalami penurunan.

3. Faktor yang menyebabkan penurunan biaya distribusi perusahaan adalah persediaan, pergudangan, dan transportasi. Dengan adanya pengendalian yang dilakukan perusahaan yaitu pengendalian yang terdapat pada biaya perawatan/spareparts kendaraan serta biaya BBM dan uang jalan yang dikeluarkan perusahaan telah cukup efisien sehingga biaya yang dikeluarkan perusahaan mengalami penurunan.
4. Faktor yang menyebabkan peningkatan volume penjualan yaitu produk/mutu/kualitas, harga dan kebijakan pabrik kelapa sawit. Tingginya harga yang diberikan perusahaan kepada para pelanggan, kualitas buah kelapa sawit yang dimiliki perusahaan, serta kebijakan yang dikeluarkan pabrik dalam menerima buah kelapa sawit dari para pemasoknya sangat berpengaruh dalam peningkatan volume penjualan yang dihasilkan perusahaan..

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Disarankan agar perusahaan PT. Harkat Sejahtera Medan tetap mempertahankan peningkatan pendapatan penjualan dan memilih elemen dari biaya distribusi lainnya untuk diefisienkan biaya yang dikeluarkan perusahaan dengan tujuan agar tercapai peningkatan laba operasi secara optimal seperti yang diharapkan perusahaan.

2. Disarankan agar PT. Harkat Sejahtera Medan untuk lebih memperhatikan penyebab-penyebab perusahaan mengalami penurunan laba operasi seperti biaya distribusi perusahaan dan biaya operasional ramp perusahaan serta biaya-biaya yang bersangkutan dengan kegiatan operasional perusahaan, agar perusahaan dapat memperoleh peningkatan laba operasi.
3. Disarankan pada perusahaan PT. Harkat Sejahtera Medan untuk lebih mempertahankan penggunaan biaya perawatan/spareparts kendaraan dan pemberian BBM dan uang jalan yang dikeluarkan perusahaan lebih efisien serta memperhatikan penyebab terjadinya elemen biaya distribusi yang meningkat seperti biaya gaji/upah kendaraan, biaya ban/roda kendaraan, biaya lain-lain perusahaan dan biaya operasional ramp perusahaan serta biaya-biaya yang bersangkutan dengan kegiatan operasional perusahaan, agar perusahaan dapat mencapai laba operasi yang optimal.
4. Disarankan perusahaan agar tetap mempertahankan peningkatan volume penjualan serta lebih memperhatikan dan mempertimbangkan secara matang strategi yang dibuat demi meningkatnya pendapatan penjualan dan akan membuat kenaikan pada laba operasi.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS PRIBADI :

Nama : Mita Novi Yanti
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tgl. Lahir : Tanjung Morawa, 09 November 1996
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Desa Bangun Sari Baru Gg. Sumber Dusun VII
Status Pribadi : Belum Menikah
Nama Ayah : Suyatno
Nama Ibu : Nani Sofia
Anak ke : 3 dari 3 Bersaudara
No HP : 081370748260

Pendidikan Formal :

1. SD Negeri 107418 Bangun Sari :2002 s/d 2008
2. SMP Negeri 1 Tanjung Morawa :2008 s/d 2011
3. SMA Negeri 1 Tanjung Morawa :2011 s/d 2014
4. Tercatat sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan :2014 s/d 2018
Bisnis Jurusan Akuntansi Keuangan Universitas
Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)

Demikianlah daftar riwayat hidup saya perbuat dengan sebenarnya.

Medan, Maret 2018

Mita Novi Yanti

LAPORAN LABA RUGI OPERASIONAL
(DALAM RUPIAH)

Uraian	Tahun 2012
Pendapatan	
Pendapatan Penjualan TBS	
Pendapatan Ongkos Truck dari Ramp	7.729.236.839
Pendapatan Ongkos Truck dari Luar Ramp	-
Jumlah Pendapatan Usaha	-
Harga Pokok Penjualan	7.729.236.839
Pembelian TBS	
Biaya Operasional Ramp	6.783.783.773
Jumlah Harga Pokok Penjualan	163.288.500
Labarugi Operasional Ramp	6.947.072.273
Biaya Usaha	782.164.566
Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)	
Perawatan/Spareparts Kendaraan	
BBM Dan Uang Jalan	13.243.000
Gaji/Upah Kendaraan	402.781.000
Biaya Ban/Roda Kendaraan	58.627.900
Biaya Oli Kendaraan	2.823.000
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	-
Biaya lain-lain	700.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan	6.489.500
Labarugi Usaha	484.664.400
	297.500.166

PT. HARKAT SEAHTERA

LAMPIRAN TABEL RINGKAS PERUSAHAAN
(DALAM RUPIAH)

Uraian	Tahun 2013
Pendapatan	
Pendapatan Penjualan TBS	10.837.492.847
Pendapatan Ongkos Truck dari Ramp	-
Pendapatan Ongkos Truck dari Luar Ramp	-
Jumlah Pendapatan Usaha	10.837.492.847
Harga Pokok Penjualan	
Pembelian TBS	9.985.789.030
Biaya Operasional Ramp	150.372.000
Jumlah Harga Pokok Penjualan	10.136.161.030
Laba Rugi Operasional Ramp	701.331.817
Biaya Usaha	
Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)	
Perawatan/Spareparts Kendaraan	17.628.725
BBM Dan Uang Jalan	387.625.200
Gaji/Upah Kendaraan	60.837.220
Biaya Ban/Roda Kendaraan	1.560.000
Biaya Oli Kendaraan	-
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	500.000
Biaya Lain-lain	8.428.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan	476.579.145
Laba Rugi Usaha	224.752.672

PT. HARKAT SEAHTEA

LAPORAN LABA RUGI OPERASIONAL
(DALAM RUPIAH)

Uraian	Tahun 2014
Pendapatan	
Pendapatan Penjualan TBS	11.782.253.541
Pendapatan Ongkos Truck dari Ramp	-
Pendapatan Ongkos Truck dari Luar Ramp	-
Jumlah Pendapatan Usaha	11.782.253.541
Harga Pokok Penjualan	
Pembelian TBS	10.984.187.270
Biaya Operasional Ramp	154.255.800
Jumlah Harga Pokok Penjualan	11.138.443.070
Labarugi Operasional Ramp	643.810.471
Biaya Usaha	
Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)	
Perawatan/Spareparts Kendaraan	15.256.000
BBM Dan Uang Jalan	363.284.500
Gaji/Upah Kendaraan	62.369.200
Biaya Ban/Roda Kendaraan	530.000
Biaya Oli Kendaraan	-
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	1.800.000
Biaya Lain-lain	9.720.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan	452.959.700
Labarugi Usaha	190.850.771

PT. HARKAT SEJAHTERA

LAPORAN LABA RUGI OPERASIONAL
(DALAM RUPIAH)

Uraian	Tahun 2015
Pendapatan	
Pendapatan Penjualan TBS	9.674.442.764
Pendapatan Ongkos Truck dari Ramp	-
Pendapatan Ongkos Truck dari Luar Ramp	-
Jumlah Pendapatan Usaha	9.674.442.764
Harga Pokok Penjualan	
Pembelian TBS	8.894.208.270
Biaya Operasional Ramp	181.985.500
Jumlah Harga Pokok Penjualan	9.076.193.770
Laba Rugi Operasional Ramp	598.248.994
Biaya Usaha	
Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)	
Perawatan/Spareparts Kendaraan	10.142.000
BBM Dan Ulang Jalan	247.946.000
Gaji/Upah Kendaraan	141.238.320
Biaya Ban/Roda Kendaraan	2.290.000
Biaya Oli Kendaraan	-
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	600.000
Biaya lain-lain	12.400.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan	414.616.320
Laba Rugi Usaha	183.632.674

LAPORAN LABA RUGI OPERASIONAL
(DALAM RUPIAH)

Uraian	Tahun 2016
Pendapatan	
Pendapatan Penjualan TBS	17.987.851.008
Pendapatan Ongkos Truck dari Ramp	-
Pendapatan Ongkos Truck dari Luar Ramp	-
Jumlah Pendapatan Usaha	17.987.851.008
Harga Pokok Penjualan	
Pembelian TBS	17.230.080.600
Biaya Operasional Ramp	175.128.000
Jumlah Harga Pokok Penjualan	17.405.208.600
Labarugi Operasional Ramp	582.642.408
Biaya Usaha	
Biaya Operasional Kendaraan (Distribusi)	
Perawatan/Spareparts Kendaraan	5.738.500
BBM Dan Uang Jalan	246.220.400
Gaji/Upah Kendaraan	136.087.590
Biaya Ban/Roda Kendaraan	3.495.000
Biaya Oli Kendaraan	-
Biaya STNK/STUK, Tilang dan Dispensasi	150.000
Biaya lain-lain	16.800.000
Jumlah Biaya Operasional Kendaraan	408.491.490
Labarugi Usaha	174.150.918

PT. HARKAT SEHAHTERA