

**ANALISIS PENJUALAN DAN BEBAN OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN LABA
BERSIH PADA PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Program Studi Manajemen



Oleh :

ANGGUN INTAN PRASUCI

1305160452

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2017

ABSTRAK

ANGGUN INTAN PRASUCI. NPM. 1305160452. Analisis Penjualan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan Sumatera Utara 2017. Skripsi.

Laba bersih merupakan selisih lebih antara pendapatan dengan total beban, laba bersih tersebut merupakan bagian akhir dari laporan laba rugi yang mencerminkan kinerja perusahaan dalam memberikan hasil bagi pemegang saham. Dengan ini perusahaan harus lebih optimal dalam memperbaiki kinerja agar mendapatkan laba atau keuntungan yang besar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana penjualan dan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan, kedua variabel tersebut yang menjadi alat ukur penulis untuk mengetahui nilai laba bersih. Penelitian ini dilakukan pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan yang bergerak dibidang usaha agroindustri.

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif. Jenis data yang digunakan berupa data kuantitatif dan data sekunder yang bersumber dari PT Perkebunan Nusantara IV Medan Sumatera Utara. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi perusahaan, berupa laporan laba rugi dari tahun 2011 s/d 2015.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan dan beban operasional belum mampu dalam meningkatkan laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan. Hal ini dapat dilihat dari nilai penjualan yang mengalami penurunan pada setiap tahunnya, dan juga beban operasional yang mengalami peningkatan pada beberapa tahun. Faktor yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah meningkatnya beban operasional serta meningkatnya beban keuangan, kerugian, penurunan nilai aset tetap penurunan nilai piutang, beban lain – lain. Dan faktor yang menyebabkan beban operasional mengalami peningkatan adalah terjadinya peningkatan pada beban perbaikan dan pemeliharaan, beban transportasi dinas, beban promosi, beban listrik, air & telepon.

Kata kunci : Penjualan, Beban Operasional dan Laba Bersih.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarrakatuh.

Alhamdulillahirrobbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran ALLAH SWT yang telah memberikan ridho dan anugerah-Nya sehingga penulis masih diberikan kesehatan dan kesempatan sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Penjualan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan**” dengan baik sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Keuangan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun demi memperbaiki lebih lanjut diwaktu yang akan datang. Didalam penyelesaian skripsi ini penulis dapat banyak bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ayahanda Suwito dan Ibunda Mardiana, serta abangda Soemana Anjas Mara yang tercinta yang telah mendidik, memberikan semangat, selalu ada, serta memberikan motivasi dan doa restu sehingga ananda berhasil menyusun laporan magang ini.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Zulaspan Tupti, SE,M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Januri, SE, M.M, M.Si, selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Ade Gunawan, SE, M.Si selaku WD III di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE.M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Dr Jufrizen, SE., M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

8. Ibu Julita, SE., M.Si. selaku Dosen Pembimbing dan Dosen Pengasuh yang selalu memberi semangat yang tiada henti, bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen beserta Pegawai Tata Usaha Biro Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Bapak Budi Susanto selaku Kepala Bagian Akuntansi di PT Perkebunan Nusantara IV
11. Bapak Junaidi selaku Sekretaris Bagian Akuntansi di PT Perkebunan Nusantara IV yang sudah membantu memberikan data dan informasi mengenai riset skripsi saya.
12. Seluruh Staff dan Karyawan PT Perkebunan Nusantara IV Medan.
13. Dan untuk adik saya tersayang Ayu Anggari yang selalu memberikan semangat kepada saya.
14. Para sahabat - sahabat saya tercinta Vichi Ayustira, Elfrida, Isma, Wiwi, Beby, Rara, Zuzu, Willy yang sedang berjuang bersama untuk mendapatkan gelar Sarjana. Dan seluruh teman – teman khususnya untuk kelas H Manajemen Pagi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Stambuk 2013.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan apabila dalam penulisan skripsi ini terdapat kata-kata yang kurang berkenan, penulis mengharapkan maaf yang sebesar-besarnya dan semoga ALLAH SWT senantiasa meridhai kita semua amin ya rabbal alamin.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Medan, April 2017

Penulis

Anggun Intan Prasuci

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORISTIS	7
A. Uraian Teori	7
1. Laba.....	7
1.1 Pengertian Laba	7
1.2 Jenis-jenis Laba.....	8
1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Laba	10
2. Laba Bersih	12
2.1 Pengertian Laba Bersih	12
2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Bersih...	13
3. Penjualan	14
3.1 Pengertian Penjualan.....	14
3.2 Jenis-Jenis Penjualan.....	15
3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	17
4. Beban Operasional	19
3.1 Pengertian Pengertian Beban Operasional	19
3.2 Jenis-jenis Beban Operasional	20
3.3 Pengakuan Beban	21
5. Bentuk dan Teknik Analisis Data.....	24
B. Kerangka Berpikir.....	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	29
A. Pendekatan Penelitian	29

B. Definisi Operasional	29
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
D. Jenis dan Sumber Data.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. Hasil Penelitian	33
1. Deskriptif Data.....	33
2.1 Analisis Penjualan.....	34
2.2 Analisis Beban Operasional.....	35
1.3 Analisis Laba Bersih.....	37
B. Pembahasan.....	39
1. Penjualan dan Beban operasional dalam Meningkatkan Laba Bersih	39
2. Faktor-faktor yang Menyebabkan Laba Bersih Mengalami Penurunan Sampai Kerugian	42
3. Faktor-faktor yang Menyebabkan Peningkatan Beban Operasional	44
a. Beban Perbaikan dan Pemeliharaan	45
b. Beban Transportasi Dinas	46
c. Beban Promosi	47
d. Beban Listrik, Air dan Telepon	47
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.I	Penjualan, Beban Operasional dan Laba Bersih	3
Tabel III.I	Kegiatan Penelitian.....	30
Tabel IV.I	Penjualan, Beban Operasional dan Laba Bersih	33
Tabel IV.II	Penjualan.....	34
Tabel IV.III	Beban Operasional.....	36
Tabel IV.IV	Laba Bersih.....	38
Tabel IV.V	Beban Perbaikan dan Pemeliharaan.....	45
Tabel IV.VI	Beban Transportasi Dinas	46
Tabel.IV.VII	Beban Promosi	47
Tabel IV.VIII	Beban Listrik, Air dan Telepon	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.I	Kerangka Berpikir.....	28
Gambar IV.I	Grafik Penjualan.....	35
Gambar IV.II	Grafik Beban Operasional.....	36
Gambar IV.III	Grafik Laba Bersih.....	38

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk mencapai laba yang maksimal. Penilaian kinerja keuangan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan perusahaan dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun sebelum dan sesudahnya. Dengan diketahuinya kesulitan keuangan sedini mungkin, maka pihak perusahaan dapat mengambil langkah-langkah bagaimana untuk memperbaiki kinerja perusahaan agar dapat meningkatkan laba dimasa yang akan datang. Untuk mencapai laba yang maksimal, perusahaan harus terus berinovasi dalam meningkatkan penjualan. (Meiza Efilia, 2014).

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dapat dicapai karena kemampuan manajemen didalam merencanakan dan mengendalikan beberapa kemungkinan serta kesempatan yang baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Salah satu faktor penentu keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan dalam kegiatan usahanya adalah bagaimana manajemen perusahaan khususnya dibidang keuangan dalam mengendalikan dana yang tersedia maupun yang diperkirakan akan diterima sebagaimana catatan arus kas ataupun yang ada pada bank secara efektif dan efisien. (Nani Nurani, 2009).

Untuk mewujudkan pencapaian target dan sasaran secara efektif dan efisien dalam menghasilkan laba, perusahaan harus menerapkan suatu perencanaan agar laba yang diharapkan dapat tercapai. Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan

sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu. Dan juga laba bersih dihitung dari selisih antara total pendapatan dengan total beban. (Hery. 2012, hal 109).

Beban operasional merupakan beban yang berhubungan langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan beban operasional tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan. Bila perusahaan dapat menekan beban operasional, maka perusahaan dapat meningkatkan laba, begitu pula sebaliknya, apabila terjadi pemborosan beban maka akan mengakibatkan laba menurun. (Fitria Ningsih, 2016).

Aktivitas penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena target penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan penjualan akan berkurang. Penjualan merupakan kegiatan perusahaan dalam rangka untuk menghasilkan laba yang menjadi tujuan setiap perusahaan. Penjualan dipengaruhi oleh para konsumen yang menjadi target pasar dari penjualan yang dilakukan perusahaan. Akan tetapi, itu tidak terlepas dari biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan penjualannya. Hal ini menjadi tanggungjawab manajemen untuk meminimalkan biaya demi menghasilkan laba yang maksimal. (Fitria Ningsih, 2016).

Penelitian ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara IV Medan yang merupakan sebuah perusahaan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang bergerak dibidang usaha agroindustri yaitu perkebunan dan pengolahan komoditas kelapa sawit dan teh yang mencakup pengolahan areal dan tanaman, kebun bibit dan pemeliharaan tanaman menghasilkan, pengolahan komoditas menjadi bahan baku berbagai industri, pemasaran komoditas yang dihasilkan dan kegiatan pendukung lainnya. Perusahaan ini berada di Jalan Letjend Suprpto No. 2 Medan

Dalam penjelasan diatas penulis melakukan penelitian seperti berikut ini, disajikan dari data penjualan, beban operasional, dan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara IV Medan.

Tabel I.I
Penjualan, Beban Oprasional dan Laba Bersih
PT. Perkebunan Nusantara IV Medan
 (Disajikan dalam jumlah triliunan rupiah)

Tahun	Penjualan	presentas e	Beban Operasional	presentas e	Laba Bersih	presentas e
2011	5.536.382.794.637	-	991.075.532.982	-	890.866.393.008	-
2012	5.319.117.422.548	-4%	1.230.130.577.004	24%	697.428.997.083	-22%
2013	5.238.000.021.635	-2%	1.153.663.420.494	-6%	433.344.791.637	-38%
2014	6.213.939.790.677	19%	1.260.030.457.317	9%	752.363.591.531	74%
2015	5.070.056.235.407	-18%	1.055.420.782.309	-16%	396.147.720.268	-47%

(Sumber PT. Perkebunan Nusantara IV Medan).

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa terjadi penurunan laba bersih dan sampai mengalami kerugian pada beberapa tahun mulai dari tahun 2012, 2013 dan pada tahun 2015 mengalami penurunan laba bersih yang paling tidak efisien. Hal ini akan berdampak pada kondisi perusahaan dimana perusahaan akan kesulitan dalam pembayaran pajak dan deviden perusahaan yang mengalami kerugian akan menyebabkan ketidak efisienan organisasi dalam menjalankan operasional perusahaan. Apabila laba yang diperoleh perusahaan tinggi, maka deviden yang akan dibagikan kepada pemegang saham juga tinggi sehingga investor banyak yang tertarik untuk menanamkan investasi di perusahaan. Sebaliknya, apabila laba yang diperoleh perusahaan rendah,

maka deviden yang akan dibagikan kepada pemegang saham akan rendah sehingga akan menurunkan minat investor untuk menanamkan investasi diperusahaan”.

Masalah selanjutnya yaitu dapat dilihat dari tabel diatas bahwa terjadi penurunan nilai penjualan dari tahun 2012, 2013 dan 2015. Hal ini dapat menyebabkan perusahaan akan mengalami penurunan dalam menghasilkan laba bersih. Seberapa besar kenaikan atau penurunan laba disebabkan oleh kenaikan atau penurunan penjualan”.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan beban operasional pada beberapa tahun yaitu tahun 2012 dan 2014, hal ini akan berdampak pada laba perusahaan. Bila perusahaan dapat menekan beban operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Begitu pula sebaliknya, bila terjadi pemborosan beban akan mengakibatkan penurunan laba. Apabila kondisi ini tidak segera diatasi maka bisa berdampak negatif terhadap perolehan keuntungan perusahaan dimasa yang akan datang.

Berdasarkan latar belakang masalah atau fenomena yang terjadi diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan penulisannya dalam bentuk karya ilmiah berbentuk skripsi dengan judul **“Analisis Penjualan dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Medan”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, masalah yang dapat diidentifikasi penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Terjadinya penurunan sampai kerugian pada laba bersih ditahun 2012, 2013 dan 2015 dan diikuti dengan penurunan penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV ditahun tersebut.
2. Terjadinya peningkatan beban operasional pada tahun 2012 dan 2014 pada PT Perkebunan Nusantara IV.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fenomena dan identifikasi masalah, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah peran penjualan dan beban operasional sebagai faktor utama penentu laba pada PT Perkebunan Nusantara IV?
2. Apakah faktor yang menjadi penyebab terjadinya penurunan laba ditahun 2012, 2013 dan 2015 dan peningkatan beban operasional di tahun 2012 dan 2014?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana peran penjualan dan beban operasional sebagai faktor utama penentu laba.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang menjadi penyebab perusahaan mengalami penurunan laba ditahun 2012, 2013 dan 2015 dan peningkatan beban operasional ditahun 2012 dan 2014.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Manfaat teoritis ini bermanfaat sebagai masukan untuk menambah ilmupengetahuan dan wawasan serta mengaplikasikan atau menerapkan masalah yang diteliti, yaitu analisis penjualan dan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih,
- b. Manfaat praktis penelitian ini bermanfaat sebagai masukan, acuan, dalam meningkatkan laba bersih pada tahun – tahun berikutnya.
- c. Bagi pihak lain, sebagai bahan perbandingan dan menjadi referensi bagi peneliti lain yang bermaksud untuk mengkaji masalah – masalah yang berkaitan dengan analisis penjualan dan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih.

BAB II

LANDASAN TEORISTIS

A. Uraian Teoristis

1. Laba

1.1 Pengertian Laba

Kegiatan utama suatu perusahaan sudah dipastikan berorientasi pada keuntungan atau laba. Menurut Samryn (2011, hal 41) “laba adalah hasil pengurangan biaya atas pendapatan dan juga pendapatan lebih besar dari biaya”.

Pada umumnya tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang, dan dengan pengorbanan yang minimal. Untuk mencapai hal yang tertentu perlu adanya perencanaan dan pengendalian dalam setiap aktivitas usahanya agar perusahaan dapat membiayai seluruh kegiatan yang berlangsung secara terus menerus.

Menurut Kasmir (2012, hal 302) “laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan untuk perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya”. Sedangkan,

Menurut Harahap (2013, hal 245)

“laba adalah naiknya nilai ekuitas dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entitas dan dari seluruh transaksi kejadian lainnya yang mempengaruhi entitas selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemlik.

Berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan bahwa laba berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dan laba didapat dari selisih antara penjualan dengan beban,

apabila penjualan lebih besar daripada beban maka perusahaan akan mendapat laba, tetapi apabila beban lebih besar daripada penjualan maka perusahaan akan mendapatkan kerugian.

1.2 Jenis – jenis Laba

Menurut Hery (2012, hal 120) menyajikan beberapa subtotal dari komponen laba, yaitu sebagai berikut :

- a. Laba Kotor
- b. Laba Operasional
- c. Laba dari Operasi Berlanjut sebelum Pajak Penghasilan
- d. Laba dari Operasi Berlanjut
- e. Laba atau Rugi Bersih

Berikut penjelasan jenis-jenis laba :

a) Laba Kotor

Penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor. Jumlah ini dinamakan laba kotor karena masih belum memperhitungkan beban operasional yang telah (turut) dikeluarkan dalam rangka penciptaan/pembentukan pendapatan.

b) Laba Operasional

Laba operasional mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan dihitung sebagai selisih antara laba kotor dengan beban operasional. Laba operasional menggambarkan bagaimana aktivitas operasi perusahaan telah dijalankan dan dikelola secara baik dan efisien.

c) Laba dari Operasi Berlanjut sebelum Pajak Penghasilan

Laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain dan dikurangkan dengan beban dan kerugian lain – lain akan menghasilkan laba dari aktivitas operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan.

d) Laba dari Operasi Berlanjut

Pemakaian laporan keuangan sangat berkepentingan terhadap besarnya laba dari operasi berlanjut, dimana besarnya ini mencerminkan aspek kinerja atau ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan secara keseluruhan (baik aktivitas utama maupun sekunder) termasuk prediksi mengenai kemampuan perusahaan untuk dapat terus melanjutkan operasinya ditahun – tahun mendatang. Laba dari operasi berlanjut dihitung dengan cara mengurangkan pajak penghasilan atas operasi berlanjut dari laba operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan.

e) Laba atau Rugi Bersih

Laba atau rugi bersih dari operasi berlanjut ditambah atau dikurangi dengan operasi yang dihentikan dan dikurangi dengan kerugian luar biasa memberikan pemakai laporan keuangan sebuah ukuran ringkasan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama periode (baik yang berasal dari operasi berlanjut maupun bukan). Laba atau rugi bersih akan sama dengan besarnya laba atau rugi bersih dari operasi berlanjut apabila tidak ada pos-pos tidak biasa, yaitu operasi yang dihentikan dan pos luar biasa.

Menurut Harahap (2011, hal 311) ada beberapa jenis laba didalam laporan keuangan perusahaana, yaitu :

- 1) Laba bersih adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.
- 2) Laba operasi adalah laba kotor yang dikurangi dengan beban operasi.
- 3) Laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan yaitu diperoleh dari laba operasi ditambahkan dengan pendapatan dan keuntungan lain kemudian dikurangi beban dan kerugian beban lainnya.
- 4) Laba dari operasi berlanjut yaitu laba dari operasi sebelum pajak penghasilan dikurangi dengan pajak penghasilan.
- 5) Laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya – biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak.

1.3 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Laba

Menurut Kasmir (2012, hal 305) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba antara lain :

- 1) Faktor Penjualan
- 2) Harga Pokok Penjualan

Berikut ini penjelasan dari faktor-faktor laba :

1) Faktor Penjualan

Penjualan adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Sementara itu penjualan dipengaruhi oleh :

a) Faktor Harga Jual

Harga jual adalah perusahaan atau unit per kilogram atau lainnya produk yang dijual dipasarkan. Penyebab berubahnya harga jual adalah nilai harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam hal kondisi tertentu. Harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

b) Faktor Jumlah Barang yang dijual

Banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam satu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit tentu akan terjadi penurunan penjualan.

2) Faktor Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang tambahan biaya – biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual konsumen.

a) Harga Pokok Rata – rata

Sama seperti halnya jumlah pendapatan, perubahan harga pokok rata – rata persatuan atau perkilogram lainnya produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata – rata naik, laba operasi dapat menurun, demikian sebaliknya.

b) Jumlah Barang yang dijual

Disamping itu, harga pokok rata-rata pendapatan juga ikut mempengaruhi oleh jumlah (volume) pendapatan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba operasi. Demikian sebaliknya apabila jumlah pendapatan turun, kemungkinan laba operasi pun akan ikut turun pula. Dapat disimpulkan bahwa laba dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan perusahaan sebagai pengurang dari pendapatan yang dihasilkan. Harga jual sebagai penarik minat para konsumen untuk membeli produk perusahaan.

Dalam suatu perusahaan harus diketahui jumlah labanya, hal ini dianggap penting karena laba merupakan informasi penting dalam suatu laporan keuangan. Adapun jumlahnya atau angka laba suatu perusahaan menurut Harahap (2013, hal 300) yaitu sebagai informasi untuk :

- 1) Perhitungan pajak, berfungsi dasar pengenaan pajak yang akan diterima Negara.
- 2) Untuk menghitung deviden yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan dalam perusahaan.
- 3) Untuk menjadi pedoman dalam menentukan kebijaksanaan investasu dan pengambilan keputusan.
- 4) Untuk menjadi dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang.
- 5) Untuk menjadi dasar perhitungan dan penilaian efisiensi.

2. Laba Bersih

2.1 Pengertian Laba Bersih

Menurut Murhadi & Werner (2013, hal 37) menyatakan bahwa “laba bersih merupakan bagian akhir dari laporan laba rugi yang mencerminkan kinerja perusahaan dalam memberikan hasil bagi pemegang saham” .

Menurut Hery (2012, hal 111) “laba bersih dihitung dari selisih antara total pendapatan dengan total beban”.

Menurut Soemarso (2009, hal 234), “laba bersih (*net income*) merupakan selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian”. Sedangkan Menurut Simamora (2000, hal 25) “laba bersih merupakan perbedaan antara pendapatan dengan beban”.

Jikalau pendapatan melebihi beban, maka hasilnya adalah laba bersih dan jika beban melebihi pendapatan maka yang muncul adalah rugi bersih. Laba ini dinamakan laba bersih, hasil penjualan bersih sebelum dikurangi dengan beban untuk periode tertentu.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya atau masukan atau input akan menunjukkan ukuran pencapaian laba bersih apabila setelah jumlah penjualan diketahui sebagai salah satu faktor yang menentukan nilai laba bersih suatu perusahaan.

2.2 Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih

Menurut Jumingan (2009, hal 165) menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi laba bersih, yaitu sebagai berikut :

- a) Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- b) Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.
- c) Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan.

- d) Naik turunnya pos penghasilan atau biaya nonoperasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan discount.
- e) Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tarif pajak.
- f) Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

3 Penjualan

3.1 Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan tujuan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Penjualan tidak hanya diperuntukan untuk perusahaan yang kelas atas saja akan tetapi perusahaan yang menengah maupun kelas yang bawah juga melakukan penjualan agar perusahaan tersebut tetap aktif dan tetap hidup. Selain itu dengan melakukan penjualan perusahaan juga bisa memenuhi kebutuhan yang dibutuhkan oleh konsumen mereka dari produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut.

Menurut Hery (2012, hal 121) “penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan secara kredit”.

Menurut Soemarso (2009, hal 226) menyatakan bahwa “penjualan merupakan jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai”.

Menurut Basu (2015, hal 5) menyatakan bahwa “menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkannya”.

Menurut Soemarso (2004, hal 160) menyatakan bahwa “penjualan yaitu perusahaan menjual barang dagangan dan diperoleh pendapatan, jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Kasmir (2012, hal 305) “Penjualan adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis”.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan sumber utama yang berasal dari transaksi atas barang atau jasa yang di jual. Dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk sebesar harga jual yang telah disepakati.

3.2 Jenis – Jenis Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Jenis – jenis penjualan menurut Basu (2015, hal 11) dikelompokkan menjadi 5 kategori, yaitu :

- a) *Trade Selling*
- b) *Missionary Selling*
- c) *Technical Selling*
- d) *New Business Selling*
- e) *Responsive Selling*

Berikut ini penjelasan dari jenis-jenis penjualan :

a) *Trade Selling*

Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk – produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi titik beratna adalah pada “penjualan melalui” penyalur dari pada “penjualan ke” pembeli akhir.

b) *Missionary Selling*

Dalam *missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli barang – barang dari penyalur perusahaan. Disini, wiraniaga lebih cenderung pada “penjualan untuk” penyalur. Jadi, wiraniaga sendiri menjual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepada dokter.

c) *Technical Selling*

Technical selling berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah – masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

d) *New Business Selling*

New business selling berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh Perusahaan Asuransi.

e) *Responsive Selling*

Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Para pengemudi yang menghantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga, para pelayanan ditoko serba ada, toko special, merupakan contoh dari jenis penjualan ini. Jenis penjualan ini tidak akan

menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang.

3.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan.

Menurut kasmir (2012, hal 305) penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

- 1) Faktor Harga Jual
- 2) Faktor Jumlah Barang

Berikut ini penjelasan mengenai faktor-faktor penjualan :

1) Faktor Harga Jual

Harga jual adalah perusahaan atau unit per kilogram atau lainnya produk yang dijual dipasarkan. Penyebab berubahnya harga jual adalah nilai harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam hal kondisi tertentu. Harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

2) Faktor Jumlah Barang yang dijual

Banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam satu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit tentu akan terjadi penurunan penjualan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu (2015, hal 129) yaitu:

- 1) Kondisi dan kemampuan penjual, kondisi dan kemampuan terdiri dari perusahaan dan beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
 - a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan.
 - b. Harga produk atau jasa.
 - c. Syarat penjualan, seperti pembayaran pengiriman.
- 2) Kondisi Pasar, pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.
- 3) Modal, modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk meningkatkan barang dagangan untuk mengembangkan usahanya.
- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan, pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang – orang yang ahli didalam bidang penjualan.
- 5) Faktor – Faktor Lain, faktor – faktor lain ini seperti periklanan peragaan kampanye dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor – faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan, yaitu: kondisi atau kemampuan penjualan, kondisi pasar modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor – faktor lain.

4. Beban Operasional

4.1 Pengertian Beban Operasional

Secara umum beban operasional adalah biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi yang dilakukan perusahaan dan diukur dalam satuan uang. Dimana biaya operasional sering disebut juga sebagai *operating cost* atau biaya usaha.

Menurut Rudianto (2012, hal 18) “beban operasional adalah pengorbanan ekonomis yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh barang dan jasa yang akan digunakan dalam usaha normal dan bermanfaat selama suatu periode tertentu.

Menurut Hery (2012, hal 41)

“beban adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

Menurut Jumingan (2009, hal 32)

“Beban operasional adalah biaya yang timbul sehubungan dengan penjualan atau pemasaran barang atau jasa dan penyelenggaraan fungsi administrasi dan umum dari perusahaan yang bersangkutan. Beban operasional ini umumnya dipisahkan menjadi dua bagian yaitu biaya penjualan dan biaya pemasaran”.

Menurut Murhadi, Werner R (2013, hal 37) menyatakan bahwa “biaya operasional merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi, biaya iklan, biaya penyusutan, serta perbaikan dan pemeliharaan.

Menurut Rudianto (2012, hal 27) “beban adalah pengorbanan ekonomis untuk memperoleh barang atau jasa yang manfaatnya dinikmati hanya dalam waktu satu tahun atau satu periode akuntansi saja.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan beban operasional merupakan suatu pengorbanan yang dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan kegiatan utamanya untuk memperoleh pendapatan atau penjualan.

4.2 Jenis –jenis Beban Operasional

Suatu beban akan dicatat dan dilaporkan pada saat barang atau jasa yang bersangkutan dipakai atau digunakan dalam proses memperoleh pendapatan atau penjualan. Menurut Werner (2013, hal 37) menyatakan bahwa beban operasional terdiri dari:

- a) Beban Penjualan dan administrasi, yaitu beban yang berhubungan dengan penjualan produk perusahaan dan terkait dengan biaya manajemen perusahaan.
- b) Beban Iklan, yaitu beban yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka mempromosikan produknya.
- c) Beban penyusutan, yaitu alokasi pembebanan secara administrasi dan tidak melibatkan pengeluaran kas.
- d) Beban perbaikan dan pemeliharaan, yaitu merupakan beban yang dikeluarkan perusahaan untuk menjaga kualitas dari aset-aset tetapnya.

Menurut Hery (2012, hal 122) “beban operasional dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

- a) Beban Penjualan
- b) Beban Administrasi

Berikut ini penjelasan dari jenis-jenis beban :

- a) Beban penjualan adalah beban – beban yang terkait langsung dengan segala aktivitas toko atau aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan. Contoh : beban gaji/upah karyawan toko, beban pengiriman barang, beban iklan, beban perlengkapan/keperluan took, dan beban penyusutan.

- b) Beban administrasi dan umum yaitu dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas/urusan kantor (administrasi) dan operasi umum. Contoh : beban gaji/upah karyawan kantor, beban perlengkapan kantor, beban utilitas kantor dan beban penyusutan peralatan kantor.

Menurut Stice (2009, hal 218) menyatakan bahwa beban operasi dapat dilaporkan dalam dua bagian yaitu :

- a) Beban penjualan yaitu meliputi unsure seperti beban gaji dan komisi bagian penjualan dan pajak gaji terkait, iklan dan tampilan tool, pemakaian perlengkapan tool, penyusutan perabotan dan peralatan toko, dan beban pengiriman.
- b) Beban administrasi dan umum yaitu mencakup beban karyawan dan gaji bagian kantor serta pajak gaji terkait, pemakaian perlengkapan kantor, penyusutan perabotan dan peralatan kantor, telepon, pos, lisensi dan komisi bisnis, jasa ilegal dan akuntansi, kontribusi, dan unsur sejenis.

4.3 Pengakuan Beban

Pada dasarnya biaya dapat diakui jika penurunan manfaat ekonomi masa depan berkaitan dengan penurunan aktiva atau peningkatan kewajiban telah terjadi dan dapat diukur. Beban diakui dalam laporan laba rugi atas dasar prosedur alokasi yang rasional sistematis.

Menurut Hery (2012, hal 105) menyatakan bahwa secara garis besar pengakuan beban dapat dibagi menjadi tiga kategori, yaitu :

- a) Penandingan Langsung
- b) Alokasi Secara Sistematis dan Rasional
- c) Pengakuan Segera

Berikut penjelasan dari pengakuan beban :

- a) Penandingan Langsung

Mengaitkan beban dengan pendapatan tertentu sering dikenal sebagai proses penandingan.

Sebagai contoh, harga pokok penjualan merupakan beban langsung, yang dapat ditandingkan

dengan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang. Beban ini akan dilaporkan dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan diakui.

b) Alokasi Secara Sistematis dan Rasional

Melibatkan pengeluaran modal yang memiliki masa manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Contoh dari pengeluaran modal adalah biaya – biaya yang dikeluarkan untuk membeli aktiva tetap , tambahan komponen aktiva tetap, dan/atau untuk mengganti komponen aktiva tetap yang ada, dengan tujuan untuk memperoleh manfaat, meningkatkan efisiensi, kapasitas, dan/atau memperpanjang masa manfaat dari aktiva tetap terkait.

c) Pengakuan Segera

Dilakukan atas beban – beban yang hanya memberikan manfaat dalam periode ketika beban tersebut dibayarkan atau terjadi, dan tidak terkait dengan pendapatan tertentu, tetapi secara tidak langsung membantu menciptakan pendapatan. Contoh, beban umum dan administrasi (seperti beban gaji karyawan kantor dan beban utilitas).

Menurut Komite Standar Akuntansi Pemerintahan (2012, hal 6, paragraf 32) menyatakan bahwa pengakuan beban dibagi menjadi tiga kategori, yaitu :

a) Timbulnya Kewajiban

Saat timbulnya kewajiban adalah saat terjadinya peralihan hak dari pihak lain tanpa diikuti keluarnya kas dari kas umum. Contohnya : tagihan rekening telepon dan rekening listrik yang belum dibayar.

b) Terjadinya Konsumsi Aset

Saat pengeluaran kas kepada pihak lain yang tidak didahului timbulnya kewajiban dan atau konsumsi aset nonkas dalam kegiatan operasional.

c) Terjadinya Penurunan Manfaat Ekonomi atau Potensi Jasa

Terjadinya penurunan manfaat ekonomi atau potensi jasa terjadi pada saat penurunan nilai aset sehubungan dengan penggunaan aset bersangkutan/berlalu waktu. Contoh: penurunan manfaat ekonomi atau potensi jasa adalah penyusutan atau amortisasi.

Menurut Stice (2009, hal 208) menyatakan bahwa pengakuan beban dibagi menjadi tiga kategori, yaitu :

- a) Pengaitan atau Penandingan Langsung
- b) Alokasi Sistematis Rasional
- c) Pengakuan Segera atau Seketika

Berikut ini penjelasan dari pengakuan beban :

- a) Pengaitan atau Penandingan Langsung

Menghubungkan beban pada pendapatan tertentu sering di sebut proses *matching*. Misalnya harga pokok penjualan jelas merupakan beban langsung yang dapat dikaitkan atau ditandingkan.

- b) Alokasi Sistematis dan Rasional

Pengakuan beban ini mengakibatkan aset yang memiliki manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Beban aset seperti gudang, peralatan, paten dan asuransi dibayar dimuka disebar kesepanjang periode masa manfaat dengan cara yang sistematis dan rasional. Beban - beban jelas diperlukan untuk menghasilkan pendapatan walaupun tidak mungkin dikaitkan secara langsung. Contoh : beban penyusutan dan amortisasi.

- c) Pengakuan Segera atau Seketika

Beban banyak yang tidak terkait dengan pendapatan tetapi terjadi untuk mendapatkan barang dan jasa yang secara tidak langsung membantu menghasilkan pendapatan. Karena barang dan jasa seperti ini digunakan dengan segera, harga perolehannya diakui sebagai beban pada

periode pembelian. Contoh : mencakup semua beban administrasi seperti gaji bagian kantor, utilitas, beban iklan dan penjualan umum.

5. Bentuk dan Teknik Analisis Data

Tujuan penentuan metode laporan keuangan dan teknis analisis yang tepat adalah agar laporan keuangan dapat memberikan hasil yang maksimal. Menurut Kasmir (2012, hal 69) menyatakan bahwa dalam praktiknya terdapat dua macam metode analisis laporan keuangan yang bisa dipakai , yaitu sebagai berikut :

a) Analisis Vertikal (Statis)

Analisis vertikal merupakan analisis yang dilakukan terhadap hanya satu periode laporan keuangan saja. Analisis ini dilakukan antara pos-pos yang ada dalam satu periode. Informasi yang diperoleh hanya untuk satu periode saja dan tidak diketahui perkembangan dari periode ke periode tidak diketahui.

b) Analisis Horizontal (Dinamis)

Analisis horizontal merupakan analisis yang dilakukan dengan membandingkan laporan keuangan untuk beberapa periode. Dari hasil analisis ini akan terlihat perkembangan perusahaan dari periode yang satu ke periode yang lain.

Menurut Syafrida Hani (2015, hal 11) menyatakan bahwa “teknik yang digunakan dalam analisa horizontal adalah trend, angka indeks, analisis pertumbuhan (growth). Sedangkan teknik yang digunakan analisis vertikal adalah analisis Common size, analisa rasio, dan lain - lain.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis growth, yaitu untuk melihat pertumbuhan per komponen dalam mengukur kenaikan dan penurunan adalah sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan} = \frac{\text{Tahun Sekarang} - \text{Tahun Sebelumnya}}{\text{Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

B. Kerangka Berpikir

Perusahaan yang bergerak dibidang produk, keuangan maupun jasa harus mampu bersaing dengan perusahaan sejenis. Untuk itu agar perusahaan mengetahui hasil dari kinerja keuangannya setiap periode pada waktu tertentu, maka penulis menganalisa laporan keuangan. Laporan keuangan juga diyakini sebagai pedoman utama dalam menginformasikan tentang keuangan suatu perusahaan tak terkecuali PT Perkebunan Nusantara IV Medan. Sebagai salah satu cara untuk membantu perusahaan dalam menginformasikan laba perusahaan agar dapat menilai kinerjanya.

Di dalam laporan laba rugi ada 2 hal yang mempengaruhi laba bersih, yaitu komponen penjualan dan komponen beban operasional. Dari selisih antara penjualan dan beban maka akan diketahui hasil yang akan diperoleh suatu perusahaan baik laba maupun rugi.

Penjualan sangat mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan. Penjualan merupakan salah satu faktor penentu atas perolehan laba, bila laba yang diperoleh perusahaan naik dari tahun ketahun maka kelangsungan perusahaan bisa membuat perencanaan perusahaannya dengan baik. Begitu pula sebaliknya, jika laba yang diperoleh perusahaan turun dari tahun ketahun maka perusahaan harus lebih optimal dalam menerapkan perencanaan yang baik agar pencapaian

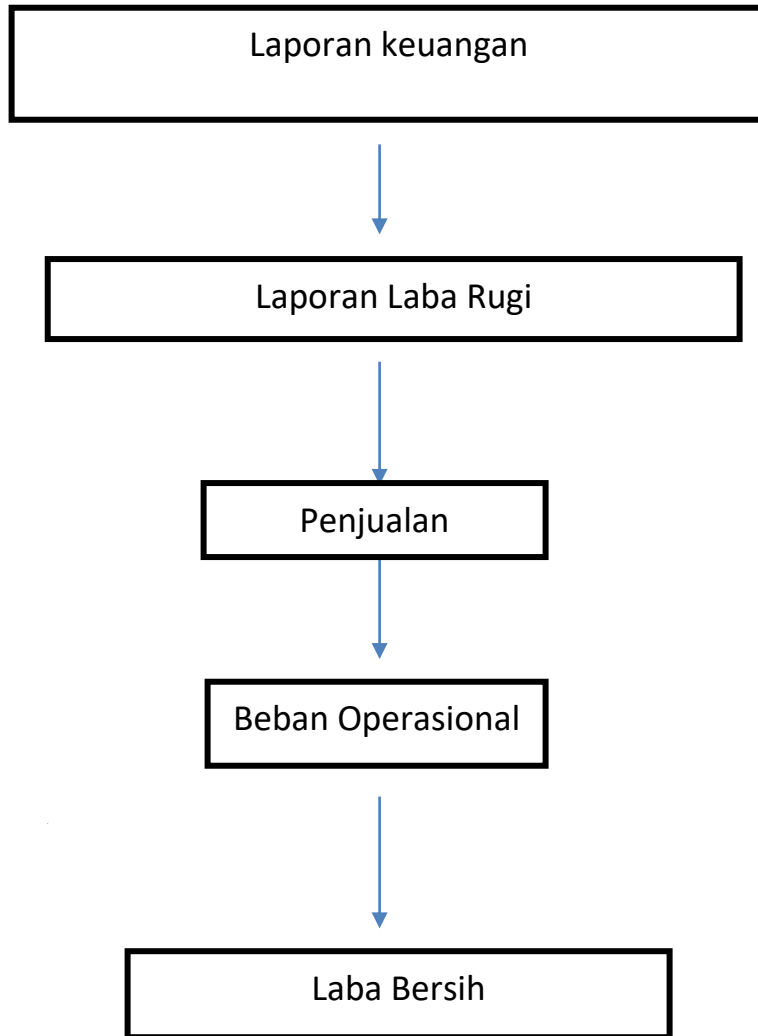
penjualan yang diharapkan tercapai. Dalam melakukan kegiatan penjualan, perusahaan tidak terlepas dari beban operasional.

Beban operasional merupakan biaya yang digunakan perusahaan untuk kegiatan operasinya, mulai dari pemasaran hingga biaya – biaya lain yang mendukung tingkat penjualan perusahaan. Besarnya biaya akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan. (Kuswadi, 2007, hal 78)

Beban operasional berhubungan atau berpengaruh langsung terhadap aktivitas perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian Fitria Ningsih (2016) bahwa beban operasional berpengaruh terhadap laba, yang artinya semakin tinggi beban operasional yang dikeluarkan maka semakin sedikit laba yang diperoleh. Sehingga perusahaan harus dapat mengefisienkan beban yang dikeluarkan agar mendapatkan laba yang optimal.

Sebagai usaha peningkatan efisiensi dan aktivitas operasional perusahaan, manajemen perlu melakukan pembenahan atas aktivitas perusahaan yang sedang berjalan melalui serangkaian tingkat penjualan. Dan apabila perusahaan dapat menekan beban operasional maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba perusahaan, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan beban operasional akan mengakibatkan menurunnya laba suatu perusahaan.

Berdasarkan teori yang diuraikan, penulis dapat menggambarkan kerangka berfikir sebagai berikut :



Gambar II.I

Kerangka Berpikir

(Sumber : Rudianto, 201

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah deskriptif yang merupakan mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisa serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dan membandingkan pengetahuan teknis (data primer) dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan untuk kemudian mengambil kesimpulan.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional dan variabel - variabel dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1) Variabel Independen (X)

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi variabel terikat. Dengan kata lain yaitu sesuatu yang menjadi sebab terjadinya perubahan nilai pada variabel terikat. Azuar Juliandi & Irfan (2013, hal 23). Variabel independen dalam penelitian ini adalah penjualan bersih dan beban operasional.

- a) Penjualan bersih yaitu aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu menghasilkan laba.
- b) Beban operasional yaitu pengorbanan yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh pendapatan.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang berbentuk angka dan penjelasan yang berupa laporan laba rugi perusahaan pada periode 2011 sampai dengan 2015 PT Perkebunan Nusantara IV Medan.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data penelitian yang diperoleh tidak langsung dari objek penelitian melalui perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yang berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang disusun dalam arsip (dokumen) yang dipublikasikan yaitu berupa laporan laba rugi perusahaan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode dokumentasi yaitu dengan mempelajari, mengklasifikasikan dan menganalisis data sekunder berupa catatan – catatan laporan keuangan maupun informasi lainnya yang terkait dengan penelitian ini. Data yang digunakan oleh penulis adalah laporan laba rugi perusahaan tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

F. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah analisis deskriptif, yaitu dengan cara menganalisis data – data laporan keuangan dan laba rugi perusahaan yang mengenai penjualan, beban operasional dan laba bersih sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti. Adapun langkah – langkahnya sebagai berikut :

- 1) Mengambil data mengenai laporan keuangan dan laba rugi mengenai penjualan, beban operasional dan laba bersih yang diperoleh dari perusahaan dibagian akuntansi, kemudian dianalisis data penjualan, beban operasional dan laba bersih mulai dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 dan menyusunnya serta mengolahnya menjadi tabulasi data.
- 2) Menganalisis penjualan, beban operasional dalam meningkatkan laba bersih pada tahun 2011 sampai dengan 2015.
- 3) Menganalisis beban operasional mengalami peningkatan.
- 4) Menarik kesimpulan dan hasil pembahasan rumusan masalah

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskriptif Data

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan 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.

Berdasarkan laporan laba rugi PT Perkebunan Nusantara IV Medan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 sehingga dapat disajikan data penjualan, beban operasional, dan laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan sebagai berikut :

Tabel IV.I
Penjualan, Beban Oprasional dan Laba Bersih
PT. Perkebunan Nusantara IV Medan
(Disajikan dalam jumlah triliunan rupiah)

Tahun	Penjualan	Beban Operasional	Laba Bersih
2011	5.536.382.794.637	991.075.532.982	890.866.393.008
2012	5.319.117.422.548	1.230.130.577.004	697.428.997.083
2013	5.238.000.021.635	1.153.663.420.494	433.344.791.637
2014	6.213.939.790.677	1.260.030.457.317	752.363.591.531
2015	5.070.056.235.407	1.055.420.782.309	396.147.720.268

(Sumber PT. Perkebunan Nusantara IV Medan).

Berdasarkan tabel IV.I untuk menghitung presentase penjualan, beban operasional, dan laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan tahun 2011 s/d tahun 2015, dapat dihitung dengan menggunakan analisis growth, yaitu :

$$\text{Pertumbuhan} = \frac{\text{Tahun Sekarang} - \text{Tahun Sebelumnya}}{\text{Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

1.1 Analisis Penjualan

Penjualan merupakan pencapaian perusahaan dalam kegiatan operasionalnya. Dengan penjualan yang baik, perusahaan dapat menjaga keberlangsungan hidup perusahaannya. Kegiatan penjualan ini merupakan salah satu kegiatan perusahaan dalam menghasilkan laba.

Berikut tabel penjualan PT Perkebunan Nusantara IV Medan.

Tabel IV.II

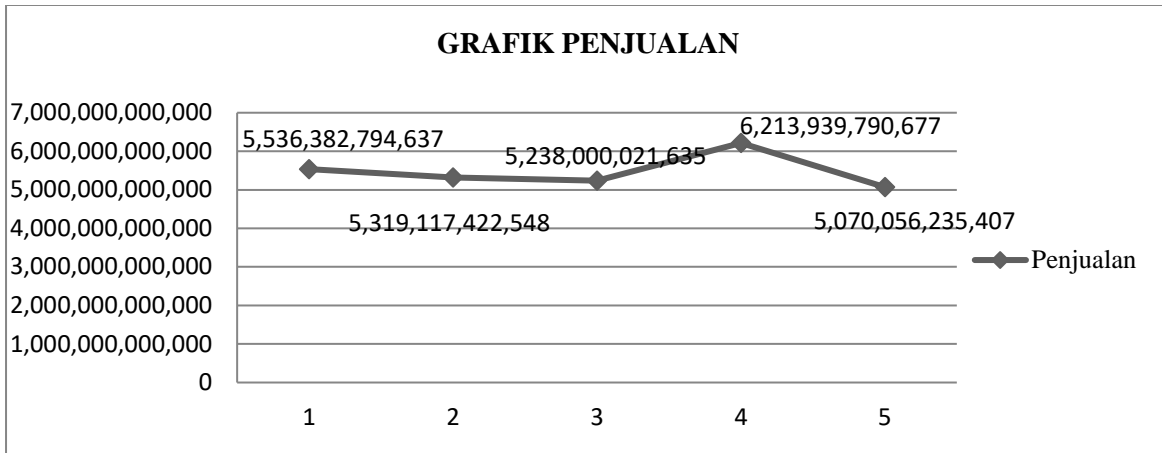
Penjualan

PT Perkebunan Nusantara IV Medan

(Disajikan dalam jumlah triliunan rupiah)

Tahun	Penjualan	Presentase
2011	5.536.382.794.637	-
2012	5.319.117.422.548	-4%
2013	5.238.000.021.635	-2%
2014	6.213.939.790.677	19%
2015	5.070.056.235.407	-18%

Sumber : Data diolah dari tahun 2011 s/d tahun 2015.



Gambar IV.I

Grafik Penjualan

Berdasarkan tabel IV.II dan gambar IV.I dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2015 PT Perkebunan Nusantara IV Medan belum mampu meningkatkan penjualannya terus menerus, walaupun pada tahun 2014 penjualan mengalami peningkatan sebesar 19%, namun pada tahun 2012 mengalami penurunan sebesar 4%, dan pada tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 2%, serta pada tahun 2015 penjualan menurun dengan signifikan sebesar 18%.

1.2 Analisis Beban Operasional

Beban operasional merupakan beban yang dikeluarkan perusahaan selama kegiatan penjualan berlangsung. Beban ini akan menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan nantinya. Jika manajemen perusahaan mampu mengendalikan beban – beban yang dikeluarkan selama kegiatan operasional berlangsung, maka laba yang dihasilkan nantinya akan stabil. Tetapi, jika perusahaan tidak dapat mengendalikan beban – beban yang dikeluarkan selama kegiatan operasional berlangsung, maka laba yang dihasilkan tidak akan stabil. Hal inilah yang harus diperhatikan oleh perusahaan.

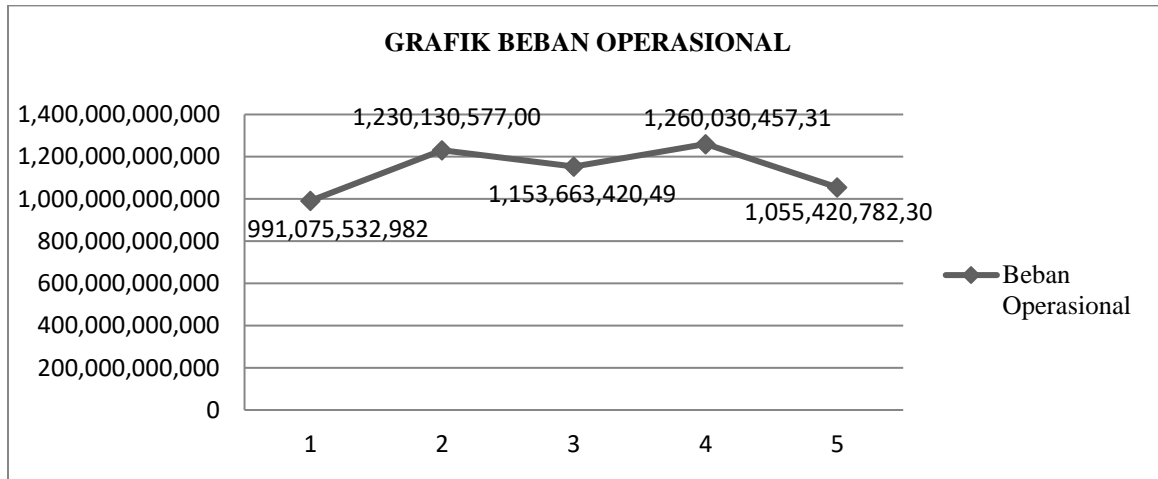
Berikut ini tabel beban operasional PT Perkebunan Nusantara IV Medan pada tahun 2011

s/d tahun 2015 :

Tabel IV.III
Beban Operasional
PT Perkebunan Nusantara IV Medan
(Disajikan dalam triliunan rupiah)

Tahun	Beban Operasional	Presentase
2011	991.075.532.982	-
2012	1.230.130.577.004	24%
2013	1.153.663.420.494	-6%
2014	1.260.030.457.317	9%
2015	1.055.420.782.309	-16%

Sumber : Data diolah dari tahun 2011 s/d tahun 2015.



Gambar IV.II

Grafik Beban Operasional

Berdasarkan tabel IV.III dan gambar IV.II dapat dilihat bahwa pada tahun 2011 s/d tahun 2015 PT Perkebunan Nusantara IV Medan beban operasional perusahaan mengalami peningkatan pada setiap tahunnya.

Pada tahun 2012 beban operasional meningkat sebesar 24%, pada tahun 2013 beban operasional menurun sebesar 4%, kemudian pada tahun 2014 beban operasional mengalami peningkatan sebesar 9%, dan pada tahun 2015 beban operasional mengalami penurunan sebesar 16%.

Peningkatan beban operasional yang tidak efisien akan memberikan dampak terhadap laba yang akan diperoleh yang akan diperoleh perusahaan. Hal ini yang menjadi tanggung jawab manajemen dalam mengendalikan beban – beban yang dikeluarkan selama kegiatan operasional perusahaan. Apabila peningkatan beban operasional terjadi secara terus menerus ditahun berikutnya, maka laba yang akan dihasilkan bukan hanya menurun, melainkan perusahaan akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu manajemen perusahaan harus memperhatikan beban – beban yang mengalami peningkatan yang tidak efisien agar manajemen perusahaan agar dapat segera mengambil keputusan untuk memperbaiki kondisi tersebut.

1.3 Analisis Laba Bersih

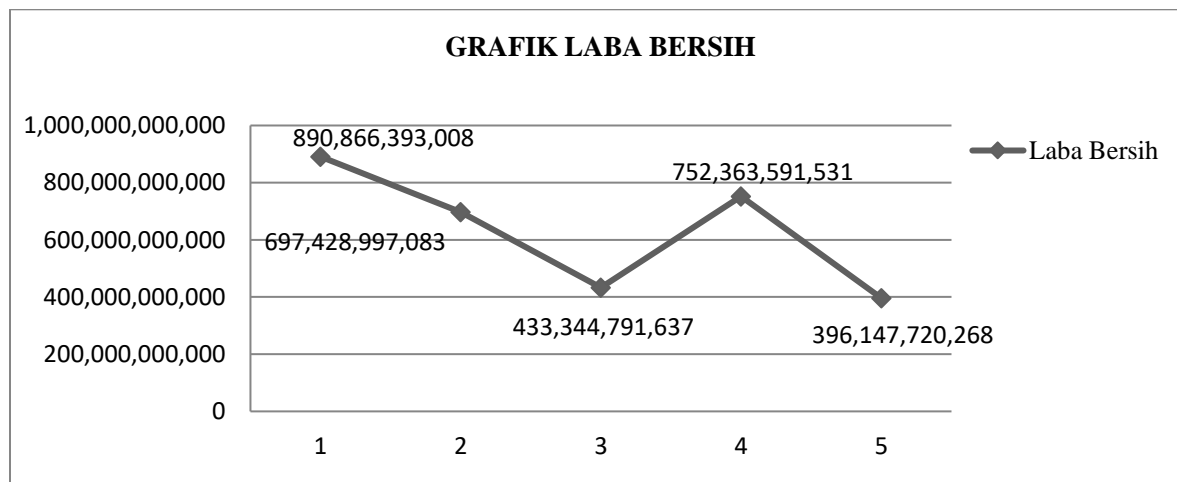
Memperoleh laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan, laba merupakan hasil kegiatan yang dilakukan perusahaan, yang berasal dari kegiatan penjualan perusahaan. Dengan memperoleh laba yang optimal, perusahaan harus dapat terus berkembang dan bertahan. Jika dilihat dari penjualan yang meningkat, seharusnya perusahaan akan mendapatkan laba yang cukup stabil pada setiap tahunnya.

Berikut ini tabel laba bersih PT Perkebunan Nusantara IV Medan pada tahun 2011 s/d tahun 2015 :

Tabel IV.IV
Laba Bersih
PT Perkebunan Nusantara IV Medan
 (Disajikan dalam jumlah miliaran rupiah)

Tahun	Laba Bersih	Presentase
2011	890.866.393.008	-
2012	697.428.997.083	-22%
2013	433.344.791.637	-38%
2014	752.363.591.531	74%
2015	396.147.720.268	-47%

Sumber : Data diolah dari tahun 2011 s/d tahun 2015.



Gambar IV.III

Grafik Laba Bersih

Berdasarkan tabel IV.IV dan gambar IV.III dan dilihat bahwa pada beberapa tahun PT Perkebunan Nusantara IV Medan mengalami penurunan laba sampai dengan kerugian. Pada tahun 2012 perusahaan mengalami penurunan laba bersih sebesar Rp 697.428.997.083, ditahun 2013 perusahaan masih mengalami penurunan laba bersih sebesar Rp 433.344.791.637, dan dilihat pada

tahun 2014 perusahaan mulai membaik, dilihat dari laba yang dihasilkan perusahaan sebesar Rp 752.363.591.531, akan tetapi ditahun 2015 perusahaan kembali mengalami penurunan yang sangat tidak efisien sebesar Rp 396.147.720.268. Penurunan nilai laba ini akan berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan.

B. Pembahasan

1. Penjualan dan Beban Operasional Dalam meningkatkan Laba Bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV medan.

Dari tabel diatas dapat dilihat, beban operasional tertinggi pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 1.260.030.457.317. Beban operasional terendah terjadi pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp 991.075.532.982 Penurunan beban operasional disebabkan oleh menurunnya beban pada setiap elemen – elemen beban operasional, sebagai dasar untuk memperoleh penjualan yang optimal bagi perusahaan. Jika beban melebihi pendapatan maka laba akan menurun, demikian sebaliknya, jika pendapatan melebihi beban maka laba akan meningkat. Hal ini sesuai dengan pernyataan Samryn (2011, hal 41) yang menyatakan bahwa “laba jika pendapatan lebih besar dari beban, dan rugi jika pendapatan lebih kecil dari beban.

Bila perusahaan dapat menekan beban operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, apabila terjadi pemborosan beban maka akan mengakibatkan penurunan laba. Hal ini didukung oleh teori Juki yang menyatakan bahwa “tingginya beban operasional akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai beban operasional rendah peningkatan laba akan naik.

Dari data penjualan yang sudah disajikan sebelumnya bahwa terjadi penurunan penjualan yang diikuti dengan penurunan laba bersih, hal ini didukung oleh penelitian Meiza Efilia (2016) yang menyatakan bahwa jika penjualan yang didapat perusahaan mengalami kenaikan, otomatis laba

bersih perusahaan tersebut akan mengalami peningkatan, begitu pula sebaliknya jika penjualan yang didapat perusahaan mengalami penurunan, otomatis laba bersih perusahaan tersebut akan mengalami penurunan. Apabila kondisi ini tidak segera diatasi maka bisa berdampak negatif terhadap perolehan keuntungan perusahaan dimasa yang akan datang.

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

Penjualan yang lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Bahwa pada dasarnya laba merupakan kenaikan dalam kekayaan yang terjadi selisih antara penjualan yang terealisasi akibat timbulnya dari transaksi pada periode tertentu dengan beban – beban yang dikeluarkan pada periode tersebut memperjelas bahwa kenaikan laba bersih sangat dipengaruhi oleh kenaikan penjualan. Dapat juga disimpulkan bahwa beban operasional dalam memperoleh laba suatu perusahaan juga sangat berkaitan erat, semakin kecil beban operasional yang dikeluarkan perusahaan maka semakin besar laba yang diperoleh suatu perusahaan. Demikian pula sebaliknya semakin besar beban operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan maka semakin kecil pula laba yang dihasilkan suatu perusahaan.

Dari hasil penelitian maka dapat dijelaskan bahwa jika meningkatkan laba bersih perusahaan maka penjualan harus ditingkatkan dengan menurunkan beban. Jadi untuk mendapatkan laba bersih yang optimal, perlu ditingkatkan penjualan dan menurunkan beban.

Beban operasional merupakan beban yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka beban operasional juga semakin meningkat. Karena beban operasional merupakan beban yang terlibat langsung dalam kegiatan

perusahaan, maka dalam menentukan beban operasional tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas – aktivitas perusahaan.

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

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa penjualan dan beban operasional belum dapat meningkatkan laba bersih perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari tabel IV.II bahwa nilai penjualan mengalami penurunan pada setiap tahunnya, dan juga perusahaan belum mampu mengefisiensikan beban operasionalnya, hal ini dapat dilihat tabel IV.III bahwa nilai beban operasional mengalami peningkatan pada setiap tahunnya.

2. Faktor – faktor yang Menyebabkan Laba Bersih Mengalami Penurunan Sampai Kerugian Pada Tahun 2012, 2013 dan 2015.

Berdasarkan tabel IV.IV yang telah disajikan sebelumnya, dapat diketahui bahwa laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan pada tahun 2011 s/d tahun 2015 cenderung mengalami penurunan, dimana :

- a. Penurunan terendah terjadi pada tahun 2012, sebesar
Rp 697.428.997.083
- b. Penurunan tertinggi terjadi pada tahun 2015, sebesar
Rp 396.147.720.268.

Fluktuasi disebabkan oleh beban operasional yang meningkat pada beberapa tahun dan penjualan mengalami penurunan setiap tahunnya.

Dari hasil analisis data maka dapat dilihat pada beberapa tahun penurunan nilai laba bersih, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang menyebabkan laba bersih perusahaan mengalami penurunan sampai kerugian, yaitu :

1. Tahun 2012

Pada tahun 2012 laba bersih perusahaan mengalami penurunan terendah sebesar 22%. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya beban operasional sebesar 24%. Selain itu yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah beban keuangan, kerugian penurunan nilai aset tetap, kerugian penurunan nilai piutang, dan beban lain – lain.

2. Tahun 2013

Pada tahun 2013 laba bersih perusahaan mengalami penurunan sebesar 38%, hal ini disebabkan karena menurunnya nilai penjualan sebesar 2%. Serta beban keuangan, kerugian penurunan nilai aset tetap, kerugian nilai piutang, dan beban lain – lain.

3. Tahun 2015

Pada tahun 2015 laba bersih perusahaan mengalami penurunan tertinggi sebesar 47%. Hal ini disebabkan oleh meningkatkan beban operasional sebesar 16%, selain itu yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yaitu beban keuangan, amortisasi obligasi, dan rugi selisih kurs atau obligasi.

Adapun faktor – faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu :

a. Faktor – faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu sebagai berikut :

- 1) Faktor harga jual, harga persatuan atau unit lainnya produk yang dijual dipasaran. Penyebab berubahnya merupakan perubahan nilai harga jual persatuan.
- 2) Faktor jumlah barang yang dijual, banyaknya kuantitas atau jumlah barang yang dijual dalam satu periode.

b. Faktor penjualan, maksudnya jumlah omset yang dijual pada barang dan jasa, baik dalam unit maupun dalam rupiah. Sementara itu penjualan dipengaruhi oleh :

- 1) Harga pokok rata-rata, apabila harga pokok rata – rata naik, laba bersih dapat menurun, begitu pula sebaliknya.
- 2) Jumlah barang yang dijual, jika jumlah penjualan meningkat, kemudian akan dapat menaikkan laba bersih, begitu pula sebaliknya.

Faktor lain yang harus diperhatikan yaitu adanya ketidak efisienan didalam memproduksi barang atau jasa atau menjual barang yang mengakibatkan pemborosan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perubahan laba bersih disebabkan oleh 3 faktor, yaitu :

1. Berubahnya harga jual

Berubahnya harga jual dianggarkan dengan harga jual periode sebelumnya.

2. Berubahnya jumlah kuantitas barang yang dijual.

Perubahan jumlah barang yang akan dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya.

3. Berubahnya harga pokok penjualan

Penjualan pada harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya. Perubahan disebabkan karena adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya. Harga pokok penjualan suatu produk banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor :

- a. Harga bahan baku
- b. Upah tenaga kerja
- c. Kenaikan harga secara umum.

3. Faktor yang Menyebabkan Peningkatan Beban Operasional

Dari analisis data pada tabel IV.III maka dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan beban pada beberapa tahun, hal ini akan ini akan berpengaruh secara negatif terhadap laba.

Artinya semakin besar biaya operasional maka perolehan laba akan semakin kecil, demikian sebaliknya bila biaya operasional semakin kecil, maka perolehan laba akan semakin besar. Hal ini sesuai dengan pernyataan Jumingan (2009) yang menyatakan bahwa besar kecilnya pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan tergantung pada bunga yang diperoleh perusahaan dengan semua beban yang dikeluarkan atau dibayarkan oleh perusahaan.

Setelah menganalisa data laporan laba rugi perusahaan, peningkatan beban yang terjadi pada beberapa tahun disebabkan oleh meningkatnya beban perbaikan dan pemeliharaan, beban transportasi dinas, beban promosi, beban listrik, air & telepon.

Berikut data beban-beban yang mengalami peningkatan pada beberapa tahun di PT Perkebunan Nusantara IV Medan selama tahun 2011 s/d tahun 2015 :

a. Beban Perbaikan dan Pemeliharaan

Tabel IV.V

Beban Perbaikan dan Pemeliharaan

PT Perkebunan Nusantara IV Medan

(Disajikan dalam jumlah miliaran rupiah)

Tahun	Beban Perbaikan & Pemeliharaan	Presentase
2011	9.417.904.636	-
2012	8.278.295.829	-12%
2013	11.974.549.053	45%
2014	10.183.592.718	15%
2015	9.621.740.119	-6%

Sumber : Data diolah tahun 2011 s/d tahun 2015

Berdasarkan tabel IV.V, dapat dilihat bahwa beban perbaikan & pemeliharaan cukup stabil setiap tahunnya. Akan tetapi ditahun 2013 mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar 45% atau sebesar Rp 11.974.549.053. Hal ini yang dapat membuat perusahaan mengalami kerugian. Jika pengeluaran terus-menerus mengalami peningkatan. Walaupun dalam kurun waktu 5 tahun yang mengalami peningkatan beban hanya terjadi pada tahun 2013.

b. Beban Transportasi Dinas

Tabel IV.VI

Beban Transportasi Dinas
PT Perkebunan Nusantara IV Medan
 (Disajikan dalam jumlah miliaran rupiah)

Tahun	Beban Transportasi Dinas	Presentase
2011	17.620.704.790	-
2012	69.000.830.180	292%
2013	66.752.392.002	-3%
2014	72.054.520.080	8%
2015	69.369.426.204	-4%

Sumber : Data diolah tahun 2011 s/d tahun 2015.

Berdasarkan tabel IV.VI dapat dilihat bahwa beban transportasi dinas mengalami fluktuasi. Akan tetapi pada tahun 2012 dan 2014 mengalami kenaikan yang cukup signifikan dan tidak efisien. Ditahun 2012 sebesar 292% atau sebesar Rp 69.000.830.180 dan ditahun 2014 sebesar 8% atau sebesar Rp 72.054.520.080.

Berdasarkan analisis tersebut, perusahaan harus lebih baik dalam mengelola pengeluaran termasuk dalam pengeluaran beban transportasi dinas. Apabila hal ini terjadi secara terus-menerus akan merugikan perusahaan.

c. Beban promosi

Tabel IV.VII
Beban Promosi
PT Perkebunan Nusantara IV Medan
(Disajikan dalam jumlah jutaan rupiah)

Tahun	Beban Promosi	Presentase
2011	-	-
2012	-	-
2013	62.630.000	-
2014	39.670.000	-37%
2015	63.521.000	60%

Sumber : Data diolah tahun 2011 s/d tahun 2015

Berdasarkan tabel IV.VII dapat dilihat bahwa beban promosi mengalami peningkatan pada setiap tahunnya, dan pada tahun 2015 beban promosi mengalami peningkatan yang sangat signifikan yaitu sebesar 60%.

d. Beban Listrik, Air & Telepon.

Tabel IV.VIII
Beban Listrik, Air & Telepon
PT Perkebunan Nusantara IV Medan
(Disajikan dalam jumlah miliaran rupiah)

Tahun	Beban Listrik, Air & Telepon	Presentase
2011	21.245.059.774	-
2012	30.328.905.358	43%
2013	28.683.532.656	-5%
2014	30.353.324.931	6%

2015	28.230.711.685	-7%
------	----------------	-----

Sumber : Data diolah tahun 2011 s/d tahun 2015

Berdasarkan tabel IV.VIII, dapat dilihat bahwa beban listrik, air dan telepon mengalami fluktuasi dari tahun 2011 s/d tahun 2015. Pada tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 5% dan tahun 2015 sebesar 7%, sedangkan pada tahun 2012 mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar 43% dan ditahun 2014 mengalami peningkatan sebesar 6%.

Dari yang telah diuraikan diatas, manajemen perusahaan PT Perkebunan Nusantara IV Medan harus lebih memperhatikan atas beban-beban yang dikeluarkan selama kegiatan operasional dilakukan. Terutama menjadi penyebab menurunnya laba yang dihasilkan perusahaan.

Beban operasional merupakan beban yang berhubungan langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan beban operasional tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan. Jika suatu perusahaan dapat menekan beban operasionalnya, kemungkinan perusahaan dapat meningkatkan laba, begitu pula sebaliknya, apabila terjadi pemborosan beban makan akan mengakibatkan laba menurun. Beban memiliki pengaruh terhadap perolehan laba karena beban merupakan salah satu unsur biaya non operasi yang bersifat tetap, sehingga besar atau kecil, biaya akan mempengaruhi perolehan laba pada suatu periode tertentu, Pramesti dan Satyawati (2007). Selain itu, didukung oleh penelitian Meiza Efilia (2014) Secara simultan variabel pendapatan usaha dan beban operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Dan juga

Penjualan, beban operasional dan laba bersih mempunyai peran yang sangat penting dalam laporan keuangan. Dimana laba yang dihasilkan perusahaan merupakan pengurangan dari penjualan dan beban-beban operasionalnya. Dan Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode

waktu tertentu. Dan juga laba bersih dihitung dari selisih antara total pendapatan dengan total beban. (Hery. 2012, hal 109).

Demikian penjualan dan beban operasional perusahaan sangat berpengaruh terhadap laba bersih yang dihasilkan. Hal didukung oleh penelitian Fitria Ningsih (2016) yang menyatakan Penjualan sangat mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan, yang artinya bahwa Penjualan dapat mempengaruhi tinggi rendahnya laba/rugi yang dihasilkan oleh suatu perusahaan.

Dan juga Beban operasional berhubungan atau berpengaruh langsung terhadap aktivitas perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian Fitria Ningsih (2016) bahwa beban operasional berpengaruh terhadap laba, yang artinya semakin tinggi beban operasional yang dikeluarkan maka semakin sedikit laba yang diperoleh. Sehingga perusahaan harus dapat mengefisiensikan beban yang dikeluarkan agar mendapatkan laba yang optimal.

Meskipun beban perbaikan dan pemeliharaan, beban transportasi dinas, beban promosi, dan beban listrik, air & telepon sangat penting didalam kegiatan operasional perusahaan dan meningkatkan penjualan perusahaan, tetapi manajemen juga harus mampu mengendalikan beban-beban tersebut agar tetap efisien sehingga tidak berdampak pada laba yang akan dihasilkan. Jika kondisi perusahaan mengalami kerugian terus menerus, dan manajemen tidak diperbaiki, maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis tentang penjualan dan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih pada tahun 2011 s/d tahun 2015, maka dapat disajikan beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Penjualan dan beban operasional belum mampu dalam meningkatkan laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan. Hal ini dapat dilihat dari nilai penjualan yang menurun setiap tahunnya dan perusahaan belum mampu mengefisiensikan beban operasionalnya. Hal ini dapat dilihat dari nilai beban operasional mengalami peningkatan pada beberapa tahun.
2. Faktor yang menyebabkan kerugian adalah beban operasional yang terus meningkat pada setiap tahunnya, serta peningkatan beban keuangan, kerugian penurunan nilai aset tetap, kerugian penurunan nilai piutang, dan beban lain – lain.
3. Faktor yang menyebabkan beban operasional meningkat secara tidak efisien pada beberapa tahun terjadinya peningkatan beban perbaikan dan pemeliharaan, beban transportasi dinas, beban promosi, dan beban listrik, air & telepon.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha (2015) *Manajemen Penjualan*. Edisi ketiga, BPFE Yogyakarta.
- Fitria Ningsih (2016) *Analisis Penjualan dan Beban Operasional dalam meningkatkan laba bersih pada PT Central Proteinaprima Tbk Medan. Sebagai pedoman penulisan Skripsi* Umsu Medan
- Harahap, Sofyan Safri (2013) *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi Cetakan ke 3. Jakarta, Rajawali Pers.
- Hery (2012) *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Irfan & Juliandi Azuar (2013) *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Bandung : Citapustaka Media Perintis.
- Jumingan (2009) *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta : Bumi Aksara
- Kasmir (2012) *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi 1 – 5. Jakarta : Rajawali Pers.
- Komite Standar Akuntansi Pemerintahan (2012) *Standar Akuntansi Pemerintahan*, Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- Meiza Efilia (2014) *Pengaruh Pendapatan dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih*.
- Murhadi, Werner (2013) *Analisis Laporan Keuangan, Proyeksi dan Valuasi Saham*, Jakarta : Salemba Empat.
- Rudianto (2012) *Pengantar Akuntansi* . Erlangga.
- Samryn, L.M (2011) *Pengantar Akuntansi* Ed 1, Jakarta : Rajawali Pers.
- Soemarso S.R (2009) *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi Kelima. Jakarta : Salemba empat.
- Stice Earl k, James, Skousen (2009) *Akuntansi Keuangan Intermediate Accounting*. Buku 1 Ed 16, Jakarta : Salemba empat.
- Syafrida Hani (2015) *Teknik Analisa Laporan Keuangan*. Medan UMSU Pers.
- Thamrin Abdullah (2016) *Manajemen Pemasaran*. Ed 1 cetakan kelima. Jakarta : Rajawali Pers.

B. SARAN

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

1. Disarankan agar PT Perkebunan Nusantara IV Medan harus lebih berinovasi dalam melakukan penjualan, agar penjualan perusahaan dapat meningkat dan mengefisiensikan beban operasionalnya agar mencapai laba yang optimal.
2. Disarankan agar PT Perkebunan Nusantara IV Medan untuk lebih memperhatikan penyebab – penyebab perusahaan mengalami kerugian, seperti beban operasional, beban keuangan, kerugian nilai aset tetap, kerugian penurunan nilai piutang, dan lain – lain.
3. Disarankan agar PT Perkebunan Nusantara IV Medan untuk lebih memperhatikan penyebab terjadinya peningkatan beban operasional, seperti beban perbaikan dan pemeliharaan, beban transportasi perjalanan dinas, beban promosi dan beban listrik, air dan telepon. Agar ditahun berikutnya perusahaan dapat meningkatkan laba bersihnya dengan baik.