

**ANALISIS PENJUALAN AIR BERSIH DAN BIAYA OPERASIONAL  
DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PDAM TIRTANADI  
CABANG DISKI**

**SKRIPSI**

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S.AK)  
Program Studi Akuntansi*



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**OLEH:**

**NAMA : ADELLA NURIANDA SIREGAR  
NPM : 1605170148  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 Telp. (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 12 Agustus 2020, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

MEMUTUSKAN

Nama : ADELLA NURIANDA SIREGAR  
N P M : 1605170148  
Program Studi : AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN AIR BERSIH DAN BIAYA OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PDAM TIRTANADI CABANG DISKI

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

SEPRIDA HANUM HRP, SE, SS., M.Si

Penguji II

MASTA SEMBIRING, SE., M.Ak

Pembimbing

EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE., M.Ak

PANITIA UJIAN

Ketua

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

Sekretaris

ADE GUNAWAN, SE., M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : ADELLA NURIANDA SIREGAR  
N.P.M : 1605170148  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Skripsi : ANALISIS PENJUALAN AIR BERSIH DAN BIAYA OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PDAM TIRTANADI CABANG DISKI

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Agustus 2020

Pembimbing Skripsi

(EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE, M.Ak)

Diketahui/Disetujui  
Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si.)

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Adella Nurianda Siregar

NPM : 1605170148

Program Studi : Akuntansi

Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dengan ini menyatakan bawah skripsi saya yang berjudul **“Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski”** adalah bersifat asli (*original*), bukan hasil menyadur secara mutlak hasil karya orang lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan



ADELLA NURIANDA SIREGAR

## ABSTRAK

### **Adella Nurianda Siregar (1605170148) Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski.**

Tujuan penelitian adalah: untuk menguji dan menganalisis penjualan air bersih dan biaya operasional dalam meningkatkan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski. Untuk menguji dan menganalisis penyebab terjadinya penurunan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski.

Teknik analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan cara menguji keabsahan data biaya operasional yang diukur dengan dokumen – dokumen yang telah dikumpulkan sebelumnya.

Berdasarkan hasil analisis pendapatan pada tahun 2016 mengalami peningkatan dan diikuti oleh peningkatan laba bersih, pada tahun 2017 nilai pendapatan mengalami peningkatan begitu juga nilai laba bersih mengalami peningkatan, pada tahun 2018 nilai pendapatan mengalami peningkatan begitu juga dengan nilai laba bersih, sedangkan pada tahun 2019 nilai pendapatan mengalami penurunan begitu juga dengan nilai laba bersih.

Berdasarkan hasil analisis diketahui pada tahun 2019 laba mengalami penurunan yang diakibatkan penjualan air bersih lebih banyak golongan tariff non niaga (rumah tangga) serta nilai biaya operasional mengalami peningkatan biaya seperti biaya energi dan lain lain ini dikarenakan naiknya tarif biaya energi listrik dari pemerintah dan biaya peralatan dan biaya administrasi kantor sehingga realisasi meningkat secara signifikan, pembelian alat alat kantor dan administrasi kantor, biaya ekspolitas kendaraan dan biaya perjalanan ini disebabkan oleh naiknya harga bahan bakar minyak (bbm) dari pemerintah. Biaya pegawai juga termasuk salah satu yang menyebabkan biaya operasional mengalami peningkatannya ini terjadi karena adanya kenaikan gaji pegawai, perusahaan memberikan tambahan tunjangan kepada pegawai

**Kata Kunci : Penjualan, Biaya Operasional, Laba Bersih**

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan rahmatnya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Penelitian. Serta tidak lupa sholawat dan salam kepada Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Proposal Penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Keuangan program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada orang tua yang sangat saya sayangi, Ayahanda Pontas Harianto Siregar dan Ibunda Eva Susilawati, serta saudara saya Aditya Vahrianda Siregar yang tiada hentinya memberi dukungan, curahan kasih sayang, perhatian serta nasehat. Penulis juga mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian proposal penelitian ini. Terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak H. Januri, SE, MM., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Ade Gunawan, SE, M.Si, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si, selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Zulia Hanum, SE, M.M, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Edisah Putra Nainggolan, SE, M.Ak, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun proposal penelitian ini.
8. Teman-teman saya Piko, Mega, Adin, Kiki, Zuzu, Sasa, Jaya, Fitri, Kerin dan teman – teman lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terima kasih dukungan selama ini sehingga saya dapat menyusun proposal penelitian ini. Semoga kita dapat bersama lagi dimasa yang akan datang.
9. Seluruh Dosen Staff pengajar Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak bekerjasama memberikan ilmu dan mendidik penulis selama masa perkuliahan.
10. Bapak Kepala Cabang PDAM Tirtanadi Cabang Diski, beserta seluruh staff pegawai yang telah membantu penulis dalam penyediaan data yang dibutuhkan.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terimakasih, semoga proposal penelitian ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pembaca dan semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Medan, Agustus 2020

Penulis,

**Adella Nurianda Siregar**

**NPM: 1605170148**

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>ABSTRAK</b>	
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	5
1.3. Rumusan Masalah.....	5
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1. Tujuan Penelitian.....	6
1.4.2. Tujuan Penelitian.....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>7</b>
2.1. Uraian Teoritis .....	7
2.1.1. Laba .....	7
a. Pengertian Laba.....	7
b. Jenis – Jenis Laba.....	8
c. Komponen Laba .....	8
d. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba.....	9
e. Konsep Laba.....	10
f. Bentuk Laporan Laba.....	11
2.1.2. Penjualan .....	12
a. Pengertian Penjualan.....	12
b. Jenis Penjualan .....	13
c. Tujuan Penjualan.....	14
d. Tahap – Tahap Penjualan .....	15

e. Cara Penjualan .....	17
f. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	17
2.1.3. Biaya Operasional .....	19
a. Pengertian Biaya .....	19
b. Pengertian Biaya Operasional .....	20
c. Penggolongan Biaya Operasional .....	21
d. Jenis – Jenis Biaya Operasional .....	23
2.2. Penelitian Terdahulu .....	25
2.3. Kerangka Konseptual .....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
3.1. Pendekatan Penelitian .....	32
3.2. Definisi Operasional .....	32
3.3. Tempat dan Waktu Penelitian.....	33
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	35
3.4.1. Jenis Data .....	35
3.4.2 Sumber Data .....	35
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	35
3.6. Teknik Analisis Data .....	36
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>38</b>
4.1. Hasil Penelitian.....	38
4.2. Pembahasan .....	43
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>47</b>
5.1. Kesimpulan .....	47
5.2. Saran .....	47
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel I.1 Penjualan Air Bersih.....	3
Tabel II.1 PenelitianTerdahulu.....	25
Tabel III.2 Waktu Penelitian .....	34

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Suatu perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba. Dengan laba, perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan mampu mempertahankan eksistensinya dimasa yang akan datang.

(Ningtyas dan Zurika Lubis 2018:7) menyatakan bahwa penjualan merupakan setiap aktifitas yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan pengiriman atau penyerahan baik barang ataupun jasa yang menyebabkan timbulnya kewajiban pembayaran bagi si penerima barang (pembeli) baik secara tunai maupun kredit sebesar kesepakatan kedua pihak.

(Wisesa dan Zukhri 2014) menyatakan biaya operasional adalah seluruh biaya yang berkaitan dengan aktivitas atau kegiatan perusahaan dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk mencari laba.

Menurut (Yurnita dan Puspita 2015) Penjualan dan biaya sangat berpengaruh terhadap laba. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan yang meningkat mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. (Yurnita dan Puspita 2015) menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba 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, dan sebaliknya jika penjualan lebih kecil dari biaya- biaya yang dikeluarkan maka akan timbul kerugian. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, Pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya.

Faktor yang mempengaruhi laba berikutnya adalah biaya. Semakin berkembangnya atau besarnya suatu perusahaan maka semakin meningkat pula aktivitas-aktivitas yang dilakukan perusahaan. Semakin meningkatnya aktivitas perusahaan akibatnya akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan. Maka agar tidak terjadi pemborosan- pemborosan dan penyelewengan biaya yang dikeluarkan harus dipergunakan se-efisien dan se-efektif mungkin untuk menekan biaya. Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Karena, produk yang dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang dan produk harus sampai kepada konsumen melalui serangkaian aktivitas yang saling menunjang.

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirtanadi adalah Badan Usaha Milik Daerah, yang mempunyai beberapa tujuan. Tujuan utamanya adalah mengusahakan penyediaan air bersih, sehat, cukup, dan terjangkau oleh masyarakat. Berdasarkan hasil survey yang didapat melalui observasi dilapangan, berikut adalah data mengenai penjualan air bersih, biaya operasional dan laba pada perusahaan PDAM Tirtanadi Cabang Diski.

**Tabel I.1**  
**Penjualan Air Bersih, Biaya Operasional, dan Laba**  
**pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski**  
**Periode 2015 - 2019**

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Penjualan					
- Kubikasi (liter)	11.241.505.255	12.254.471.117	13.077.559.775	13.014.284.446	11.054.890.745
- Nilai Rupiah	35.025.570.978	39.022.260.576	48.916.896.709	55.599.205.543	51.271.359.896
Biaya Operasioanal					
- Biaya pegawai	1.093.535.400	1.240.181.100	4.705.978.156	746.160.000	4.034.933.640
- Biaya energy	150.000.000	182.400.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000
- Biaya pemeliharaan	976.386.352	1.084.753.984	2.022.117.720	2.675.984.118	2.606.265.399
- Biaya adm&umum	604.580.000	421.600.000	1.882.837.683	569.248.000	334.600.000
- Biaya diluar usaha	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Total Biaya	2.826.3201.752	2.930.735.084	8.816.733.559	4.197.192.118	7.181.599.039
<b>Laba</b>	<b>37.315.817.227</b>	<b>42.594.712.793</b>	<b>46.339.899.150</b>	<b>58.852.873.426</b>	<b>52.258.508.857</b>

Berdasarkan tabel I.1 diatas, diketahui bahwa terjadi penurunan nilai penjualan pada tahun 2019 yang disebabkan karena penjualan air bersih dalam 4 tahun terakhir terjual lebih banyak golongan tarif niaga atau tarif industri dibandingkan tarif non niaga (rumah tangga) ataupun tarif sosial, sedangkan pada tahun 2019 laba mengalami penurunan yang diakibatkan penjualan air bersih lebih banyak golongan tariff non niaga (rumah tangga) serta terjadinya peningkatan biaya operasional.

Pada tahun 2015-2019 nilai biaya pegawai mengalami peningkatan hal ini disebabkan oleh jumlah pegawai di PDAM Tirtanadi mengalami peninngkatan sehingga mengakibatkan biaya operasional mengalami peningkatan sementara teori menyatakan Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga

sebaliknya bila terjadi pemborosan biaya (seperti alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunnya net profit menurut (Satar dan Agesti 2018).

Dalam menjalankan kegiatan operasinya, perusahaan mengeluarkan biaya-biaya termasuk biaya operasional, dimana pengorbanan ekonomis untuk mencapai tujuan umum dari perusahaan yaitu untuk memperoleh keuntungan / laba. Salah satu hal yang harus dilakukan perusahaan adalah menekan biaya yang harus dikeluarkan. Untuk melakukan hal tersebut perusahaan harus merencanakan dengan matang mengenai anggaran biaya operasional perusahaan agar dapat mencegah timbulnya biaya pengeluaran yang tidak diinginkan serta meningkatkan efektivitas.

Melihat pentingnya penjualan dan biaya operasional dalam perusahaan, serta melihat fenomena yang sudah dijelaskan, maka penulis tertarik melakukan penelitian ini dengan judul : **“Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan hasil observasi dilapangan, diidentifikasi masalah yaitu:

1. Pada tahun 2019 nilai penjualan air bersih pada perusahaan mengalami peningkatan.
2. Dari tahun 2015-2019 nilai biaya operasional mengalami peningkatan yang disebabkan oleh meningkatnya jumlah biaya pegawai yang setiap tahunnya mengalami peningkatan.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka penulis merumuskan beberapa masalah yaitu :

1. Bagaimanakah penjualan air bersih dan biaya operasional dalam meningkatkan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski?
2. Apa sajakah yang menyebabkan terjadinya penurunan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski?

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk menguji dan menganalisis penjualan air bersih dan biaya operasional dalam meningkatkan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski.
2. Untuk menguji dan menganalisis penyebab terjadinya penurunan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski.

#### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai penjualan, biaya operasional dan laba sebagai bahan referensi dalam penelitian sejenis diwaktu yang akan datang.

2. Bagi perusahaan :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penjualan air bersih dan biaya operasional.

3. Bagi aktivitas akademi :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan, dan menambah ilmu pengetahuan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Uraian Teoritis**

##### **2.1.1 Laba**

###### **a. Pengertian Laba**

Menurut (Ikhsan dan Asih 2018:230) laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu. Laba juga bisa diartikan sebagai kenaikan modal (asset bersih) yang berasal dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha pada suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik.

Menurut (Andriani 2014) pengertian laba (*income*) adalah selisih total pendapatan (*revenue*) dikurangi biaya-biaya (*expenses*) dari kegiatan usaha perusahaan yang diperoleh selama periode tertentu. Sedangkan menurut (Amalia 2019:12) penghasilan bersih (laba) sering digunakan sebagai ukuran kinerja atau dasar bagi ukuran yang lain seperti imbal hasil investasi (*return on investment*) atau laba per saham (*earning per share*).

Sementara itu, menurut (Amalia 2019) berpendapat bahwa laba adalah kelebihan pendapatan biaya diatas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

Laba merupakan hasil aktivitas operasi yang mengukur perubahan kekayaan pemegang saham selama satu periode dan mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (estimasi laba masa depan) menurut (Hani 2015:53).

Dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan hasil atas prestasi perusahaan dalam memperoleh barang atau jasa.

### **b. Jenis – Jenis Laba**

Menurut (Prihadi 2009:26) menjelaskan jenis-jenis laba yaitu:

1. Laba Bersih adalah *buttom line* dari laporan laba rugi. Laba bersih mencerminkan hak pemilik setelah semua kewajiban yang terkait dengan beban (biaya) dan pajak terselesaikan.
2. Laba Kotor (Gross Profit Margin) adalah penjualan dikurangkan dengan harga pokok penjualan (cost of goods sold).
3. Laba Usaha (Operasi) adalah laba kotor dikurangkan dengan beban usaha (operasi).

### **c. Komponen Laba**

Menurut (Bahri 2016:137) komponen laba terdiri dari:

1. Pendapatan atau penghasilan

Untuk kepentingan akuntansi pendapatan di klasifikasikan menjadi beberapa bagian, yaitu:

- a. Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha adalah pendapatan yang diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan.

- b. Pendapatan di luar usaha

Pendapatan di luar usaha adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari hasil kegiatan pokok, perusahaan juga memperoleh pendapatan sampingan yang dapat berupa pendapatan bunga, pendapatan dividen, pendapatan sewa, dan sebagainya.

## 2. Beban

Beban biasanya dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu:

### a. Beban Usaha

Beban usaha adalah semua beban yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan usaha

### **d. Bentuk Laporan Laba (*Income Statement*)**

Menurut (Zakiyudin 2013:124) laporan laba adalah laporan yang disusun secara sistematis tentang pendapatan-pendapatan yang diperoleh perusahaan, serta beban-beban yang ditanggung oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya dalam satu periode tertentu. Ada dua macam laporan, yaitu:

#### 1. Bentuk *Single Step*

Bentuk *Single Step* adalah laporan yang hanya diberikan secara garis besarnya saja, atau disebut juga bentuk langsung karena dalam bentuk ini semua pendapatan dikurangi dengan semua biaya sebagai satu jumlah.

#### 2. Bentuk *Multiple Step*

Bentuk *multiple step* adalah laporan yang diberikan secara terperinci seluruh hasil dan biaya dimana terdapat subbagian dan subtotal, atau disebut juga bentuk bertahap.

### **e. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba**

Di dalam memperoleh laba diharapkan perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba yang akan diharapkan dengan memperoleh faktor – faktor yang mempengaruhi laba. Faktor – faktor tersebut menurut (Amalia 2019:49) sebagai berikut:

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

2. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Volume Penjualan dan produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Sedangkan faktor yang mempengaruhi perubahan laba menurut (Januri 2014), yaitu sebagai berikut:

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit
2. Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.
3. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat laba, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan.
4. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya non operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga, dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan diskon.
5. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

### **e. Pengukuran Laba**

Menurut (Ikhsan dan Asih 2018:306) pengukuran terhadap laba merupakan penentuan jumlah rupiah laba yang dicatat dan disajikan dalam laporan keuangan. Dalam Konsep Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan keuangan, IAI (1994) menyebabkan bahwa, laba (income) akan diakui apabila kenaikan manfaat ekonomi di masa mendatang yang berkaitan dengan peningkatan asset atau penurunan kewajiban telah terjadi dan jumlahnya dapat diukur dengan andal (paragraph 92).

Secara konseptual ada tiga pendekatan yang dapat digunakan untuk mengukur laba, yaitu:

1. Pendekatan Transaksi, menganggap bahwa perubahan asset/hutang (laba) terjadi hanya karena adanya transaksi, baik internal maupun eksternal.
2. Pendekatan Kegiatan, laba dianggap timbul bila kegiatan tertentu telah dilaksanakan. Jadi laba bisa timbul pada tahap perencanaan, pembelian, produksi, penjualan dan pengumpulan kas.
3. Pendekatan Mempertahankan Kapital, laba diukur dan diakui setelah capital awal dapat dipertahankan. Kapital yang dimaksudkan sebagai kapaitgal dalam arti kekayaan bersih dalam artian luas dalam berbagai bentuknya.

## **2.1.2 Penjualan**

### **a. Pengertian Penjualan**

Menurut (Swastha 2018:10) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, natau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak

lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan, dengan imbalan uang sesuai harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Menurut (Ikhsan dan Asih 2018:269) penjualan ialah hasil penjualan barang atau jasa yang menjadi objek usaha pokok/utama dalam perusahaan.

Menurut (Jannah 2018:93) penjualan merupakan pemberian sesuatu barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak yang menerima barang atau jasa tersebut.

Menurut (Ningtyas dan Zurika Lubis 2018) penjualan adalah setiap aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan pengiriman atau penyerahan baik barang ataupun jasa yang menyebabkan timbulnya kewajiban pembayaran bagi si penerima barang baik secara tunai maupun kredit sebesar kesepakatan kedua pihak.

Menurut (Yurnita dan Puspita 2015) penjualan adalah kegiatan yang menjadi salah satu factor penentu atas perolehan laba yang optimal, karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, masalah berat yang dihadapi oleh perusahaan adalah masalah penjualan dan pencapaian laba yang optimal.

Sedangkan menurut (Kusumah dan Suzanti 2009) penjualan merupakan pemberian suatu barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak yang menerima barang atau jasa tersebut.

Dari pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan definisi serta pemahaman baru tentang penjualan adalah proses transaksi atau pertukaran suatu barang atau jasa yang diberikan penjual kepada pembeli dengan tujuan

menghasilkan laba. Dalam proses penjualan, penjual dituntut untuk memiliki kemampuan dalam mempengaruhi orang lain supaya orang tersebut mau untuk melakukan transaksi dengan penjual, mengingat bahwa mempengaruhi kemauan calon pembeli merupakan hal yang tidak mudah untuk sebagian orang.

### **b. Jenis Penjualan**

Menurut (Swastha 2018:11) ada beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal masyarakat, yaitu:

#### *1. Trade Selling*

Penjualan yang 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 beratnya adalah pada “penjualan melalui” penyalur daripada “penjualan ke” pembeli.

#### *2. Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan. Di sini, penjual lebih cenderung pada “penjualan untuk” penyalur. Jadi, penjual sendiri tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan.

#### *3. 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.

#### 4. *New Bussiness Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

#### 5. *Responsive Selling*

Setiap tenaga kerja penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*.

### **c. Tujuan Penjualan**

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu, dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu akan menghasilkan laba.

Menurut (Swastha 2018:80) ada tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Berdasarkan pemaparan diatas penjualan mempunyai tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang sebesar-besarnya dari transaksi yang dilakukan. Dalam mewujudkan tujuan penjualan, perusahaan juga harus memperhatikan kinerja penyalur produk seperti, distributor agen, dan lembaga pemasaran lainnya. Peningkatan performa kerja dari lembaga pemasaran tersebut dalam hal menjaga kualitas barang atau jasa sangat menentukan penjualan akhir.

#### **d. Tahap – Tahap Penjualan**

Salah satu aspek yang ada dalam penjualan adalah penjualan dengan bertemu muka, adapun tahap-tahap yang harus ditempuh oleh pihak penjual menurut (Swastha 2018:122) meliputi:

1. Persiapan sebelum penjualan

Tahap pertama dalam penjualan tatap muka adalah mengadakan persiapan-persiapan sebelum melakukan penjualan. Kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijual, pasar yang dituju, dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan.

2. Penentuan lokasi pembeli potensial

Dengan menggunakan data pembeli yang lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli, atau pembeli potensialnya misalnya dengan segmentasi pasar. Oleh karena itu ditentukan lokasi dari segmen pasar yang menjadi sasarannya. Dari lokasi inilah dapat dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

3. Pendekatan pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang diharapkan sebagai pembelinya.

4. Melakukan penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk

membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya pada saat penjualan dilakukan.

#### 5. Pelayanan purna jual

Kegiatan penjualan masih perlu dilakukan dengan memberikan pelayanan atau servis kepada konsumen. Dalam tahap ini, penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan lain yang harus dilakukan sesudah penjualan adalah memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat, barang yang diambilnya betul-betul bermanfaat dan memuaskan.

Berdasarkan beberapa tahap penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa perlunya diatur tahap demi tahap dalam penjualan agar terarah dan sewaktu-waktu dapat dievaluasi ketika menemukan kendala atau kesulitan.

#### **e. Cara Penjualan**

Antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya terdapat perbedaan dalam cara penjualannya. Adapun cara-cara penjualan menurut (Swastha 2018:124), sebagai berikut:

##### 1. Penjualan Langsung

Penjualan langsung merupakan cara penjualan dimana penjual langsung berhubungan/berhadapan/bertemu muka dengan calon pembeli atau langganannya. Penjualan langsung dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- a. Penjualan melalui toko
- b. Penjualan diluar toko

##### 2. Penjualan Tidak Langsung

Dalam prakteknya terdapat variasi dalam menjual yang dilakukan oleh para penjual, yaitu tidak menggunakan individu atau tenaga-tenaga penjualan.

Penjualan tidak langsung dapat dilakukan melalui:

- a. Penjualan lewat surat / pos
- b. Penjualan melalui telepon
- c. Penjualan dengan mesin otomatis

#### **f. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor menurut (Swastha 2018:129), sebagai berikut:

##### 1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu: penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya.

##### 2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun factor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar Industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar internasional
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembeliannya
- e. Keinginan dan kebutuhannya

### 3. Modal

Apabila barang yang dijual belum dikenal pembeli maka penjual harus memperkenalkan dulu atau membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam maupun diluar perusahaan, usaha promosi dan sebagainya.

### 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh ahlinya. Lain halnya pada perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar.

### 5. Faktor Lain

Faktor lain yang mempengaruhi penjualan seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah. Namun untuk melaksanakannya diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit.

### 2.1.3 Biaya Operasional

#### a. Pengertian Biaya Operasional

Menurut (Sinambela 2016:231) biaya operasi merupakan biaya yang tidak langsung berkaitan dengan produksi, yang meliputi (1) biaya pemasaran/penjualan, dan (2) biaya administrasi umum.

Menurut (Wisesa dan Zuhri 2014) biaya operasional atau biaya usaha (*Operating Expenses*) adalah biaya – biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktifitas operasional perusahaan sehari – hari. Secara umum, biaya operasional diartikan sebagai biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi yang dilakukan perusahaan dan diukur dalam satuan uang, dimana biaya operasi sering disebut juga dengan biaya usaha.

Menurut (Bustami dan Nurlela 2009:14) biaya operasional adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya ini disebut dengan biaya non produksi atau biaya komersial. Biaya operasi ini juga digolongkan sebagai biaya periode yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan interval waktu.

Sedangkan menurut (Jumirin dan Lubis 2018) biaya operasi adalah semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang atau jasa yang diperdagangkan termasuk didalamnya biaya umum, biaya penjualan, biaya administrasi dan bunga pinjaman.

Biaya operasional adalah biaya yang berkaitan langsung dengan pelaksanaan operasional perusahaan. Pengertian dari biaya operasional itu sendiri adalah semua biaya yang menunjang penyelenggaraan pelayanan jasa atau semua biaya yang dapat didefinisikan mempunyai hubungan langsung dengan penyelenggaraan pelayanan jasa.

Pengertian biaya operasional adalah Biaya operasional yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha (operasi) perusahaan (Sugiri dan Riyono, 2009:70).

Biaya operasional adalah biaya operasional atau biaya operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan sehari-hari (Yusuf, 2012:33).

Biaya operasional adalah “Biaya operasional langsung adalah suatu objek biaya terkait dengan suatu objek biaya dan dapat dilacak ke objek biaya tertentu dengan cara yang layak secara ekonomis (biaya-efektivitas). Sedangkan biaya operasional tidak langsung didefinisikan sebagai “Biaya operasional tidak langsung adalah suatu objek biaya berkaitan dengan suatu objek biaya namun tidak dapat dilacak ke objek biaya tertentu dengan cara yang layak secara ekonomis (biaya-efektifitas) (Adhariani, 2008:35).

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan selama aktivitas pokok perusahaan, untuk melihat apakah penggunaan biaya operasional efektif dan efisien atau tidak yang sesuai dengan rencana, maka dibutuhkan alat pengendalian biaya yang mendukung usaha untuk menghasilkan produk tersebut.

### **b. Penggolongan Biaya Operasional**

Dalam hal ini, biaya pada suatu perusahaan terbagi menjadi 2 kelompok, yaitu:

#### **1. Biaya Produksi**

Menurut (Dunia dan Abdullah 2012:31) biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk menghasilkan produk hingga siap untuk dijual. Pada saat terjadinya

dicatat dan dialokasikan sebagai persediaan (*inventory*), tetapi apabila terjadi penjualan atas persediaan atau produk, maka biaya dari persediaan akan menjadi “harga/beban pokok penjualan” (*expenses*) yang akan dibandingkan dengan pendapatan yang telah terealisasi dari penjualan tersebut.

Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap untuk dijual.

Biaya produksi digolongkan kedalam 3 kelompok, yaitu:

a) Biaya bahan baku

Menurut (Ikhsan 2017:193) biaya bahan baku adalah semua bahan baku yang menjadi satu bagian integral dari produk jadi.

b) Biaya tenaga kerja langsung

Menurut (Sinambela 2016:229) biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengerjakan bahan dasar sampai menjadi barang jadi. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang langsung menangani pembuatan (proses) dari bahan dasar sampai menjadi barang jadi.

Sedangkan menurut (Bustami dan Nurlela 2009:12) tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

c) Biaya overhead pabrik

Menurut (Bustami dan Nurlela 2009:12) biaya overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu

dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi elemen:

- a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)
- b. Tenaga kerja tidak langsung
- c. Biaya tidak langsung lainnya

## 2. Biaya Non Produksi

Menurut (Januri 2014) biaya non produksi merupakan biaya yang tidak langsung berkaitan dengan produksi. Elemen biaya non produksi menurut (Bustami dan Nurlela 2009:14) adalah:

### a) Beban pemasaran

Beban pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan siap dipasarkan ketangan konsumen.

### b) Beban administrasi

Beban administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

### c) Beban keuangan

Beban keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan.

Sedangkan elemen biaya non produksi menurut (Sinambela 2016:231), sebagai berikut:

### a) Biaya pemasaran atau penjualan (*marketing or selling costs*)

Biaya pemasaran yang dikeluarkan sehubungan dengan fungsi pemasaran produk jadi.

b) Biaya Administrasi dan umum (*general and administrative costs*)

biaya administrasi dan umum adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan bagian administrasi dan umum pabrik.

**c. Jenis – Jenis Biaya Operasional**

Pengendalian biaya operasional dilakukan dengan cara membandingkan antara biaya yang sesungguhnya dengan rencana atau anggaran biaya yang telah ditetapkan dan ini merupakan bagian yang sangat penting dari proses pengendalian. Apabila timbul *variance* (selisih/penyimpangan) yang berarti manajemen harus mempelajari secara cermat dan melakukan penyelidikan untuk menentukan sebab-sebab dari timbulnya selisih tersebut. Hal ini dilakukan untuk menentukan tindakan koreksi apa yang akan dilaksanakan oleh manajemen untuk memperbaiki penyimpangan-penyimpangan yang terjadi (Adhariani,, 2008:263).

Biaya operasional dikelompokkan menjadi 2 golongan dan dapat diartikan sebagai berikut (Supriyono, 2012:209):

1. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.
2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada objek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusat biaya.

Dari pengertian tersebut diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Biaya operasional langsung merupakan biaya yang dapat dibebankan secara langsung pada kegiatan operasional.
2. Biaya operasional tidak langsung adalah biaya yang tidak secara langsung dibebankan pada kegiatan operasional.

Jadi biaya operasional adalah pengeluaran yang berhubungan dengan operasi, yaitu semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang yang diperdagangkan termasuk biaya umum, Penjualan, administrasi, dan bunga pinjaman.

Biaya operasional meliputi biaya tetap dan biaya variable. Jumlah biaya variable tergantung pada volume Penjualan atau proses produksi, jadi mengikuti peningkatan atau penurunannya. Sedangkan biaya tetap selalu konstan meskipun volume Penjualan produksi meningkat atau turun. Singkatnya biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan atau operasi perusahaan tetap berjalan.

Unsur-unsur biaya operasional yang biasa terdapat pada suatu perusahaan dagang dan jasa adalah:

1. Biaya tenaga kerja, gaji, komisi, bonus, tunjangan, dan lain-lain
2. Biaya administrasi dan umum
3. Biaya promosi
4. Biaya asuransi
5. Biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan, dan peralatan

(Ikhsan 2017:194) biaya operasi untuk tujuan perencanaan dan pengendalian biaya serta pengambilan keputusan digolongkan sesuai dengan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yang dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu.

Semakin tinggi tingkat kegiatan, maka semakin rendah biaya tetap per unit.

Semakin rendah tingkat kegiatan, maka semakin tinggi biaya tetap per unit.

Biaya tetap digolongkan menjadi dua, yaitu:

a) *Committed fixed cost*

*committed fixed cost* meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka untuk mempertahankan kapasitas atau kemampuan organisasi dalam menjalankan kegiatan produksi, pemasaran, dan administrasi.

b) *Discretionary fixed cost*

merupakan biaya yang timbul dari keputusan dan penyediaan anggaran secara berkala yang secara langsung mencerminkan kebijaksanaan manajemen.

2. Biaya Variabel (*Variable cost*)

Biaya variable adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan atau aktivitas, maka secara proporsional semakin tinggi pula total biaya variable, begitu juga sebaliknya semakin rendah volume kegiatan, maka secara proporsional semakin rendah pula total biaya variabel. Biaya variable digolongkan menjadi dua, yaitu:

a) *Engineered variable cost*

adalah biaya yang antara masuka (*input*) dan keluarannya (*output*) mempunyai hubungan erat dan nyata. Jika masukannya berubah maka keluarannya pun berubah secara proporsional.

b) *Discretionary variable cost*

*discretionary variable cost* disebabkan karena biaya tersebut bersifat variabel yang berubah sebanding dengan volume kegiatan (hubungan yang erat), tetapi antara masukan dan keluarannya tidak mempunyai hubungan yang nyata (bersifat *artificial*).

### 3. Biaya Semivariabel (*Semivariable cost / mixed cost*)

Biaya semivariabel adalah biaya yang mempunyai elemen biaya tetap dan biaya variabel didalamnya. Elemen biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan elemen biaya variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh volume kegiatan.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian yang sudah pernah dilakukan dengan variabel dan objek yang berbeda, yaitu pada tabel berikut ini:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Nama Jurnal	Hasil
1.	(Yurnita dan Puspita 2015)	Pengaruh Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Terhadap Rugi Bersih Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Jasa	Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen, Vol.4, No.1, Juni 2015.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan air bersih berpengaruh signifikan terhadap rugi bersih. Biaya operasional berpengaruh positif signifikan terhadap rugi bersih. Penjualan air bersih dan biaya operasional

		Kabupaten Lampung Selatan.		berpengaruh signifikan terhadap rugi bersih.
2.	(Jumirin dan Lubis 2018)	Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional Pada Pt. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan	Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Vol.18, No.2. 201, hal 162 – 177. ISSN 1693-7597	Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh biaya operasional terhadap peningkatan pendapatan operasional. Kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat cukup besar sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
3.	(Andriani 2014)	Pengaruh Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap Terhadap Laba Operasional PDAM Kota Samarinda	Jurnal Administrasi Bisnis, 2014, 2 (1) : 108 – 119. ISSN 0000-0000	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, biaya pemeliharaan aktiva tetap berpengaruh signifikan terhadap laba operasional dengan tingkat signifikan sebesar 0,000. Penelitian ini juga membuktikan bahwa dengan adanya peningkatan biaya pemeliharaan, maka akan memberikan peluang kepada perusahaan untuk memperoleh labba yang tinggi, sehingga hal

				tersebut sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.
4.	(Kusumah dan Suzanti 2009)	Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Air Bersih Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT PDAM Tirtanadi)	Jurnal Akuntansi FE Unsil, Vol.4, No.1, 2009. ISSN 1507-5896.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya sumber produksi air bersih berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba. Biaya pengolahan air bersih berpengaruh negative dan signifikan terhadap laba. Penjualan air bersih berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba.

5.	(Sari dan Monica 2017)	Pengaruh Non Performing Loan (NPL), Loan To Deposit Ratio (LDR), dan Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) Terhadap Capital Adequacy Ratio (CAR) Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2010-2015	Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Vol.16, No.1, Maret 2016, 71-93. ISSN 1693-7597.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dan positif antara variabel NPL terhadap variabel CAR. Tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel LDR terhadap variabel CAR. Tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel BOPO terhadap variabel CAR. Variabel NPL, LDR, dan BOPO secara bersama sama terhadap CAR.
6.	(Amalia 2019)	Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada PT. Lestari Alam Segar)	Jurnal Ilmiah Skylandsea. Volume 3 No.1 Februari 2019. ISSN 2614-5154.	Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial biaya bahan baku berpengaruh terhadap laba kotor. Pengaruh biaya tenaga kerja langsung terhadap laba kotor berpengaruh secara signifikan. Pengaruh biaya overhead pabrik terhadap laba kotor tidak

				mempunyai pengaruh yang signifikan. Secara bersama sama variabel biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik berpengaruh signifikan terhadap variabel laba kotor.
7.	(Ningtyas dan Zurika Lubis 2018)	Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan Pada PT Fajar Agung Medan	Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Vol.18, No.1 Maret 2018. ISSN 1693-7597.	Hasil penelitian ini adalah biaya kualitas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap jumlah penjualan perusahaan. Biaya pencegahan dan biaya penilaian berpengaruh signifikan terhadap jumlah penjualan. Dalam operasinya perusahaan belum melakukan pengelompokan biaya kualitas.

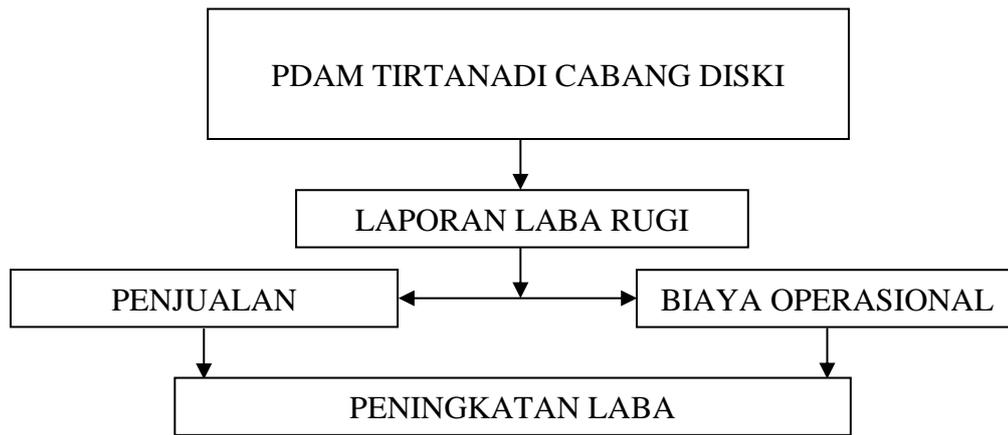
8.	(Wisesa dan Zukhri 2014)	Pengaruh Volume penjualan Mentre dan Biaya operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013	Vol: 4, No:1 Tahun: 2014.	Hasil penelitian ini adalah volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih secara signifikan. Volume penjualan dan biaya operasional mempunyai pengaruh terhadap laba bersih secara signifikan.
9.	(Jannah 2018)	Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor	Jurnal BanqueSya'ri Vol.4 No.1 Januari – Juni 2018.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor. Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap laba kotor. Biaya produksi dan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba kotor.

### 2.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan pada rumusan masalah dan landasan teori yang telah diuraikan diatas, penulis ingin menjelaskan tentang penjualan dan biaya operasional yang menjadi pusat penelitian dalam meningkatkan laba perusahaan. Dan digambarkan hubungan timbal balik antara penjualan dan biaya operasional terhadap laporan laba rugi.

Analisis penjualan didasarkan pada kubikasi (liter) dan tarif air yang sesuai. Sedangkan analisis biaya operasional didasarkan pada biaya pegawai, biaya energy, biaya pemeliharaan, biaya adm&umum, dan biaya diluar usaha. Penjualan yang meningkat mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh perusahaan dan sebaliknya.

(Yurnita dan Puspita 2015) jika penjualan lebih besar daripada biaya operasional yang dikeluarkan maka perusahaan tersebut akan memperoleh laba, begitu juga sebaliknya jika penjualan lebih kecil daripada biaya operasional yang dikeluarkan maka perusahaan akan memperoleh kerugian. Setelah proses keduanya dilakukan maka akan terlihat apakah perusahaan tersebut memiliki masalah dalam pelaporannya. Dan jika perusahaan telah menekan biaya – biaya yang dikeluarkan maka masalah yang ada dapat segera diatasi dan dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Maka dapat disusun atau digambarkan kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif. Menurut (Sugiyono 2016) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau penghubungan dengan variabel yang lain. Penelitian deskriptif ini tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai *setting* sosial atau hubungan antara fenomena yang diuji. Tujuan lainnya dari penelitian deskriptif adalah menghasilkan gambaran akurat tentang sebuah kelompok, menggambarkan mekanisme tentang sebuah proses atau hubungan, memberikan gambaran lengkap baik dalam bentuk verbal atau numerical, menyajikan informasi dasar akan suatu hubungan, menciptakan seperangkat kategori dan mengklasifikasikan subjek penelitian, menjelaskan seperangkat tahapan atau proses, serta untuk menyimpan informasi bersifat kontra diktif mengenai subjek penelitian.

#### **3.2 Definisi Operasional**

Definisi operasional adalah suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik – karakteristik variabel tersebut yang dapat diamati. Teori ini dipergunakan sebagai landasan atau alasan mengapa suatu yang bersangkutan memang bisa mempengaruhi variabel tak bebas atau merupakan salah satu penyebab. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### **3.2.1 Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba.

Dengan unsur-unsur penjualan, yaitu:

- a. Kondisi dan kemampuan penjual
- b. Kondisi pasar
- c. Modal
- d. Kondisi organisasi perusahaan

### **3.2.2 Biaya Operasional**

Biaya operasional merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi:

- a. Biaya penjualan
- b. Biaya umum dan administrasi

### **3.2.3 Laba**

Laba merupakan surplus atau kelebihan pendapatan penjualan atas keseluruhan biaya dalam suatu periode akuntansi tertentu. Dengan unsur-unsur laba yaitu:

- a. Biaya
- b. Harga jual
- c. Volume penjualan dan produksi

## **3.3 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PDAM Tirtanadi Cabang Diski yang beralamat di Jalan Medan – Binjai No.Km. 13, Puji Mulyo, Kec. Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Penelitian ini mulai dilaksanakan bulan April 2020

sampai dengan Juli 2020. Rincian pelaksanaan penelitian dapat dilihat pada tabel berikut

**Tabel III.2**  
**Waktu Penelitian**

No.	Kegiatan	Bulan																			
		April '20				Mei '20				Juni '20				Juli '20				Agust '20			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Riset Awal	■	■																		
2.	Pengajuan Judul			■	■																
3.	Pembuatan Proposal					■	■	■	■												
4.	Seminar Proposal									■	■										
5.	Riset									■	■	■	■								
6.	Pengumpulan Data													■	■	■	■				
7.	Pengolahan Data													■	■	■	■				
8.	Penulisan Skripsi															■	■				
9.	Bimbingan Skripsi															■	■	■	■		
10.	Sidang Meja Hijau																	■	■	■	■

Sumber: Data diolah peneliti (2020)

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

#### 3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu merupakan data yang berupa penjelasan/penyataan yang berbentuk angka-angka. Yang merupakan laporan keuangan adapun komponennya yaitu laporan laporan laba rugi.

### **3.4.2 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang berupa laporan laba rugi dan diperoleh dari bagian keuangan PDAM Tirtanadi Cabang Diski.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut (Sugiyono 2016) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Teknik dan pengumpulan data penelitian ini adalah studi dokumentasi dan wawancara.

Dimana dokumentasi merupakan serangkaian informasi yang diperoleh melalui dokumen berupa laporan laba rugi dari tahun 2015 sampai tahun 2019. Wawancara merupakan dialog langsung antara peneliti dengan kepala cabang maupun karyawan bagian keuangan. Dalam wawancara tidak terstruktur ini data yang diperoleh adalah sejarah singkat dan gambaran umum perusahaan tersebut serta informasi penting terkait beberapa dokumen yang terkait dalam siklus tersebut.

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan cara menguji keabsahan data biaya operasional yang diukur dengan dokumen – dokumen yang telah dikumpulkan sebelumnya. Penelitian ini sejalan dan seiring dengan proses penelitian yang sedang berlangsung yang dilakukan sejak awal pengambilan data, analisis data, penyajian data, dan

penarikan kesimpulan atau verifikasi. Adapun tahapan dalam teknik analisis data sebagai berikut :

1. Mengumpulkan dokumen – dokumen yang berkaitan dengan variabel – variabel penelitian.
2. Menganalisis penjualan air bersih dan biaya operasional.
3. Mengumpulkan dan menganalisis hasil tanggapan responden terhadap koefisien penjualan air bersih dan biaya operasional
4. Melakukan penyajian data penarikan kesimpulan bagaimana peningkatan laba perusahaan dari tahun 2015 sampai 2019 dan memberi saran.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Deskripsi Objek Penelitian**

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirtanadi Medan merupakan Badan Usaha Milik Daerah Provinsi Sumatera Utara yang berdiri pada zaman pemerintahan Belanda pada tanggal 23 September 1905 dengan nama NV. NV Waterleiding Maatschappij Ajer Beresih dan berkantor pusat di Amsterdam, Belanda. Meskipun telah melalui zaman penjajahan Belanda dan Jepang, dan selanjutnya memasuki masa kemerdekaan Republik Indonesia, perusahaan masih mampu memberikan pelayanan masyarakat secara berkelanjutan.

PDAM Tirtanadi telah banyak mengalami perubahan-perubahan kemajuan, diantaranya selain melayani kebutuhan air bersih dikota Medan dan sekitarnya, juga melakukan kerja sama operasi dan kerjasama manajemen dengan beberapa pemerintah daerah PDAM Tirtanadi di provinsi Sumatera Utara. Kerjasama inidimaksudkan untuk meningkatkan pelayanan air bersih kepada masyarakat sebagaimana di atur dalam Perda No 3 tahun 1999, direalisasikan pada tanggal 17 Juli 1999 dengan penandatanganan naskah perjanjian kerjasama pembentukan beberapa cabang PDAM Tirtanadi di daerah kabupaten antara lain Kabupaten Deli Serdang, Simalungun, Toba Samosir, Mandailing Natal, Tapanuli Tengah, Nias dan Tapanuli Selatan. Perjanjian kerja sama tersebut berbentuk Kerja Sama Operasional (KSO) selama 25 tahun, serta Kerja Sama Manajemen (KSM) dengan pemerintah Kabupaten Labuhan Batu dan pemerintah Kabupaten Dairi. Diharapkan kerja sama ini akan meningkatkan mutu pelayanan air bersih di daerah tersebut.

## **4.1.2. Deskripsi Data**

### **4.1.2.1. Data Penjualan Air Bersih**

Penjualan dan biaya sangat berpengaruh terhadap laba. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan yang meningkat mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. (Yurnita dan Puspita 2015) menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba 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, dan sebaliknya jika penjualan lebih kecil dari biaya- biaya yang dikeluarkan maka akan timbul kerugian. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, Pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya.

Adapun data penjualan air bersih pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski adalah sebagai berikut :

**Tabel IV.I**  
**Data Penjualan Air Bersih PDAM Tirtanadi Cabang Diski**  
**Tahun 2015 s/d 2019**

	2015	2016	2017	2018	2019
Penjualan					
- Kubikasi (liter)	11.241.505.255	12.254.471.117	13.077.559.775	13.014.284.446	11.054.890.745
- Nilai Rupiah	35.025.570.978	39.022.260.576	48.916.896.709	55.599.205.543	51.271.359.896
Biaya Operasioanal					
- Biaya pegawai	1.093.535.400	1.240.181.100	4.705.978.156	746.160.000	4.034.933.640
- Biaya energy	150.000.000	182.400.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000
- Biaya pemeliharaan	976.386.352	1.084.753.984	2.022.117.720	2.675.984.118	2.606.265.399
- Biaya adm&umum	604.580.000	421.600.000	1.882.837.683	569.248.000	334.600.000
- Biaya diluar usaha	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Total Biaya	2.826.3201.752	2.930.735.084	8.816.733.559	4.197.192.118	7.181.599.039
<b>Laba</b>	<b>37.315.817.227</b>	<b>42.594.712.793</b>	<b>46.339.899.150</b>	<b>58.852.873.426</b>	<b>52.258.508.857</b>

Sumber : Data diolah (2020)

Pada tahun 2019 nilai penjualan mengalami penurunan, sementara menurut (Yurnita dan Puspita 2015) menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan, dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan, karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya – biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya penjualan lebih kecil dibandingkan biaya – biaya yang dikeluarkan maka akan timbul kerugian.

#### **b. Biaya Operasional**

Biaya operasional adalah seluruh biaya yang berkaitan dengan aktivitas atau kegiatan perusahaan dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk mencari laba.

**Tabel IV.2**  
**Biaya Operasional**  
**Tahun 2015 s/d 2019**

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Penjualan					
- Kubikasi (liter)	11.241.505.255	12.254.471.117	13.077.559.775	13.014.284.446	11.054.890.745
- Nilai Rupiah	35.025.570.978	39.022.260.576	48.916.896.709	55.599.205.543	51.271.359.896
Biaya Operasioanal					
- Biaya pegawai	1.093.535.400	1.240.181.100	4.705.978.156	746.160.000	4.034.933.640
- Biaya energy	150.000.000	182.400.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000
- Biaya pemeliharaan	976.386.352	1.084.753.984	2.022.117.720	2.675.984.118	2.606.265.399
- Biaya adm&umum	604.580.000	421.600.000	1.882.837.683	569.248.000	334.600.000
- Biaya diluar usaha	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Total Biaya	<b>826.3201.752</b>	<b>2.930.735.084</b>	<b>8.816.733.559</b>	<b>4.197.192.118</b>	<b>7.181.599.039</b>
<b>Laba</b>	<b>37.315.817.227</b>	<b>42.594.712.793</b>	<b>46.339.899.150</b>	<b>58.852.873.426</b>	<b>52.258.508.857</b>

Sumber : Data diolah (2020)

Berdasarkan tabel IV.2 diatas, dapat diketahui nilai biaya operasional dari tahun 2015-2019 mengalami peningkatan, hal ini akan mengakibatkan beban yang ditanggung perusahaan semakin besar sehingga akan mengurangi laba yang dihasilkan dari perusahaan, Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya bila terjadi pemborosan biaya (seperti alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunnya net profit menurut (Satar dan Agesti 2018).

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian keuangan PDAM Tirtanadi Cabang Diski setiap tahunnya nilai biaya operasional mengalami peningkatan biaya seperti biaya energi dan lain lain ini dikarenakan naik nya tarif biaya energi listrik dari pemerintah dan biaya peralatan dan biaya administrasi kantor sehingga realisasi meningkat secara signifikan, pembelian alat alat kantor dan administrasi kantor, biaya ekspolitas kendaraan dan biaya perjalanan ini disebabkan oleh naiknya harga bahan bakar minyak (bbm) dari pemerintah. Biaya pegawai juga termasuk salah satu yang menyebabkan biaya operasional mengalami peningkatann

hal ini terjadi karena adanya kenaikan gaji pegawai, perusahaan memberikan tambahan tunjangan kepada pegawai, membengkaknya belanja pegawai, juga disebabkan oleh kebutuhan belanja pegawai sebagai alokasi dana dasar dan selisih antara kebutuhan dengan kapasitas fiskal suatu perusahaan.

#### **4.1.3. Analisis Data**

Berikut adalah penjualan, biaya operasional dan laba bersih pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski Tahun 2015-2019 :

**Tabel IV.3**  
**Data Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Bersih**

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Penjualan					
- Kubikasi (liter)	11.241.505.255	12.254.471.117	13.077.559.775	13.014.284.446	11.054.890.745
- Nilai Rupiah	35.025.570.978	39.022.260.576	48.916.896.709	55.599.205.543	51.271.359.896
Biaya Operasioanal					
- Biaya pegawai	1.093.535.400	1.240.181.100	4.705.978.156	746.160.000	4.034.933.640
- Biaya energy	150.000.000	182.400.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000
- Biaya pemeliharaan	976.386.352	1.084.753.984	2.022.117.720	2.675.984.118	2.606.265.399
- Biaya adm&umum	604.580.000	421.600.000	1.882.837.683	569.248.000	334.600.000
- Biaya diluar usaha	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
<b>Total Biaya</b>	<b>826.3201.752</b>	<b>2.930.735.084</b>	<b>8.816.733.559</b>	<b>4.197.192.118</b>	<b>7.181.599.039</b>
<b>Laba</b>	<b>37.315.817.227</b>	<b>42.594.712.793</b>	<b>46.339.899.150</b>	<b>58.852.873.426</b>	<b>52.258.508.857</b>

Sumber : Data diolah (2020)

Dari data diatas nilai penjualan pada tahun 2016 mengalami peningkatan dan diikuti oleh peningkatan laba bersih, pada tahun 2017 nilai penjualan mengalami peningkatan begitu juga nilai laba bersih mengalami peningkatan, pada tahun 2018 nilai penjualan mengalami mengalami peningkatan begitu juga dengan nilai laba bersih, sedangkan pada tahun 2019 nilai penjualan mengalami penurunan begitu juga dengan nilai laba bersih.

Dari data diatas nilai biaya operasional pada tahun 2016 mengalami peningkatan dan diikuti oleh peningkatan laba bersih, pada tahun 2017 nilai biaya operasional mengalami peningkatan begitu juga nilai laba bersih mengalami peningkatan, pada tahun 2018 nilai biaya operasional mengalami mengalami peningkatan begitu juga dengan nilai laba bersih, sedangkan pada tahun 2019 nilai biaya operasional mengalami peningkatan sementara nilai laba bersih mengalami penurunan.

Penjualan dan biaya sangat berpengaruh terhadap laba. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan yang meningkat mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. (Yurnita dan Puspita 2015) menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba 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, dan sebaliknya jika penjualan lebih kecil dari biaya- biaya yang dikeluarkan maka akan timbul kerugian. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, Pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya.

Biaya operasional merupakan biaya yang terlibat langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan biaya operasional tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan. Biaya operasional merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka semakin meningkat juga pajak penghasilan yang dibebankan kepada perusahaan.

## **4.2. Pembahasan**

### **4.2.1. Penjualan air bersih dan biaya operasional dalam meningkatkan laba pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski**

Berdasarkan hasil analisis penjualan pada tahun 2016 mengalami peningkatan dan diikuti oleh peningkatan laba bersih, pada tahun 2017 nilai penjualan mengalami peningkatan begitu juga nilai laba bersih mengalami peningkatan, pada tahun 2018 nilai penjualan mengalami peningkatan begitu juga dengan nilai laba bersih, sedangkan pada tahun 2019 nilai penjualan mengalami penurunan begitu juga dengan nilai laba bersih

Dari data diatas nilai biaya operasional pada tahun 2016 mengalami peningkatan dan diikuti oleh peningkatan laba bersih, pada tahun 2017 nilai biaya operasional mengalami peningkatan begitu juga nilai laba bersih mengalami peningkatan, pada tahun 2018 nilai biaya operasional mengalami peningkatan begitu juga dengan nilai laba bersih, sedangkan pada tahun 2019 nilai biaya operasional mengalami peningkatan sementara nilai laba bersih mengalami penurunan.

Berdasarkan hasil wawancara penurunan penjualan yang terjadi pada perusahaan disebabkan oleh masyarakat pada daerah Diski lebih baik menggunakan sumur bor dibandingkan menggunakan jasa PDAM Tirtanadi hal ini terjadi karena kurang lancarnya air yang disalurkan perusahaan atau air yang disalurkan belum dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, sehingga perusahaan melakukan kebijakan untuk menanggulangi tersebut perusahaann harus mengeluarkan banyak biaya

seperti penambahan mesin, penambahan pipa dan penambahan pegawai untuk mengoperasikan kebijakan tersebut.

Analisis penjualan didasarkan pada kubikasi (liter) dan tarif air yang sesuai. Sedangkan analisis biaya operasional didasarkan pada biaya pegawai, biaya energy, biaya pemeliharaan, biaya adm&umum, dan biaya diluar usaha. Penjualan yang meningkat mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh perusahaan dan sebaliknya.

(Yurnita dan Puspita 2015) jika penjualan lebih besar daripada biaya operasional yang dikeluarkan maka perusahaan tersebut akan memperoleh laba, begitu juga sebaliknya jika penjualan lebih kecil daripada biaya operasional yang dikeluarkan maka perusahaan akan memperoleh kerugian. Setelah proses keduanya dilakukan maka akan terlihat apakah perusahaan tersebut memiliki masalah dalam

pelaporannya. Dan jika perusahaan telah menekan biaya – biaya yang dikeluarkan maka masalah yang ada dapat segera diatasi dan dapat meningkatkan laba yang diperoleh.

#### **4.2.2. Faktor Yang Menyebabkan Terjadinya Penurunan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski**

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa terjadi kenaikan laba dari tahun 2015 – 2018 yang disebabkan karena penjualan air bersih dalam 4 tahun terakhir terjual lebih banyak golongan tarif niaga atau tarif industri dibandingkan tarif non niaga (rumah tangga) ataupun tarif sosial, sedangkan pada tahun 2019 laba mengalami penurunan yang diakibatkan penjualan air bersih lebih banyak golongan tariff non niaga (rumah tangga) serta terjadinya peningkatan biaya operasional.

Faktor yang mempengaruhi laba berikutnya adalah biaya. Semakin berkembangnya atau besarnya suatu perusahaan maka semakin meningkat pula aktivitas-aktivitas yang dilakukan perusahaan. Semakin meningkatnya aktivitas perusahaan akibatnya akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan. Maka agar tidak terjadi pemborosan- pemborosan dan penyelewengan biaya yang dikeluarkan harus dipergunakan se-efisien dan se-efektif mungkin untuk menekan biaya. Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Karena, produk yang dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang dan produk harus sampai kepada konsumen melalui serangkaian aktivitas yang saling menunjang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian keuangan PDAM Tirtanadi Cabang Diski setiap tahunnya nilai biaya operasional mengalami peningkatan biaya seperti biaya energi dan lain lain ini dikarenakan naiknya tarif biaya energi listrik dari pemerintah dan biaya peralatan dan biaya administrasi kantor sehingga realisasi meningkat secara signifikan, pembelian alat alat kantor dan administrasi kantor, biaya ekspolitas kendaraan dan biaya perjalanan ini disebabkan oleh naiknya harga bahan bakar minyak (bbm) dari pemerintah. Biaya pegawai juga termasuk salah satu yang menyebabkan biaya operasional mengalami peningkatannya hal ini terjadi karena adanya kenaikan gaji pegawai, perusahaan memberikan tambahan tunjangan kepada pegawai, membengkaknya belanja pegawai, juga disebabkan oleh kebutuhan belanja pegawai sebagai alokasi dana dasar dan selisih antara kebutuhan dengan kapasitas fiskal suatu perusahaan.

Di dalam memperoleh laba diharapkan perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba yang akan diharapkan dengan memperoleh faktor – faktor yang mempengaruhi laba. Faktor – faktor tersebut menurut (Amalia 2019:49) sebagai berikut:

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

2. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

### 3. Volume Penjualan dan produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Sedangkan faktor yang mempengaruhi perubahan laba menurut (Januri 2014), yaitu sebagai berikut:

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit
2. Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.
3. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat laba, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan.
4. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya non operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga, dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan diskon.
5. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis penjualan pada tahun 2016 mengalami peningkatan dan diikuti oleh peningkatan laba bersih, pada tahun 2017 nilai penjualan mengalami peningkatan begitu juga nilai laba bersih mengalami peningkatan, pada tahun 2018 nilai penjualan mengalami mengalami peningkatan begitu juga dengan nilai laba bersih, sedangkan pada tahun 2019 nilai penjualan mengalami penurunan begitu juga dengan nilai laba bersih.
2. Berdasarkan hasil analisis diketahui pada tahun 2019 laba mengalami penurunan yang diakibatkan penjualan air bersih lebih banyak golongan tariff non niaga (rumah tangga) serta nilai biaya operasional mengalami peningkatan biaya seperti biaya energi dan lain lain ini dikarenakan naiknya tarif biaya energi listrik dari pemerintah dan biaya peralatan dan biaya administrasi kantor sehingga realisasi meningkat secara signifikan, pembelian alat alat kantor dan administrasi kantor, biaya ekspolitas kendaraan dan biaya perjalanan ini disebabkan oleh naiknya harga bahan bakar minyak (bbm) dari pemerintah. Biaya pegawai juga termasuk salah satu yang menyebabkan biaya operasional mengalami peningkatann hal ini terjadi karena adanya kenaikan gaji pegawai, perusahaan memberikan tambahan tunjangan kepada pegawai

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran-saran yang dapat diberikan pada penelitian selanjutnya antara lain:

1. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan efisiensi usahanya dengan perolehan laba melalui meningkatkan modal perusahaan dengan mengurangi biaya sehingga laba yang dihasilkan dari tingkat pengembalian modal lebih besar.
2. Sebaiknya perusahaan harus memperhatikan kegunaan dan kelemahan dalam penjualan agar perusahaan dapat memaksimalkan laba yang di peroleh selama periode berlangsung.
3. Perusahaan sebaiknya memperbaiki sarana dan fasilitas, atau memperbaiki peralatan-peralatan yang sudah rusak, sehingga dapat menekan biaya tanpa perlu membeli yang baru lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Mekar Meilisa. 2019. "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor Studi Kasus Pada PT. Lestari Alam Segar." *Jurnal Ilmiah Skylandsea* 3(1):1–10.
- Andriani, Lilis. 2014. "Pengaruh Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap Terhadap Laba Operasional PDAM Kota Samarinda." *Jurnal Administrasi Bisnis* 2(1):108–19.
- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi Berdasarkan SAK ETAP dan IFRS*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Bustami, Bastian, dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Dunia, Firdaus Ahmad, dan Wasilah Abdullah. 2012. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hani, Syafrida. 2015. *Teknik Analisa Laporan Keuangan*. Medan: UMSU PRESS.
- Ikhsan, Arfan. 2017. *Akuntansi Keperilakuan*. Medan: CV. Madenatera.
- Ikhsan, Arfan, dan Prihat Asih. 2018. *Teori Akuntansi*. Medan: CV. Madenatera.
- Jannah, Mukhlisotul. 2018. "Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor." *Banque Syar'i: Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah* 4(1):87–112.
- Januri. 2014. *Pengantar Akuntansi 2 Perusahaan Dagang dan Manufaktur*. Bandung: Citapustaka Media Perintis.
- Jumirin, dan Yesika Lubis. 2018. "Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional Pada PT Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan." *JRAB: Jurnal Riset Akuntansi & Bisnis* 18(2):162–77.
- Kusumah, Usman, dan Amalia Suzanti. 2009. "Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Air bersih Terhadap Laba Bersih Studi Kasus PT. PDAM Tirtanadi." *Jurnal Akuntansi FE Unsil* 4(1):1–6.
- Ningtyas, Hastari, dan Henny Zurika Lubis. 2018. "Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan Pada PT. Fajar Agung Medan." *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis* 18(1):1–13.
- Prihadi, Toto. 2009. *19 Tip Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: PPM.
- Sari, Maya, dan Dyah Anggun Monica. 2017. "Pengaruh Non Performing Loan (NPL), Loan To Deposit Ratio (LDR), Dan Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) Terhadap Capital Adequacy Ratio (CAR) Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2010-2015." *JRAB: Jurnal Riset Akuntansi & Bisnis* 16(1).
- Satar, Muhammad, dan Ratih Agesti. 2018. "Pengaruh Total Hutang Dan Biaya Operasional Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Kredit Buana Endah Tahun 2010-2106." *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 9(56):27–50.
- Sinambela, Elizar. 2016. *Akuntansi Pengantar Perusahaan Jasa, Dagang, dan Manufaktur*. Medan: Perdana Publishing.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Basu. 2018. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.
- Wisesa, I. Wayan Bayu, dan Anjuman Zuhri. 2014. "Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan Pada PT. Fajar Agung Medan." *Jurnal Universitas Pendidikan Ganesha* 4(1):1–12.

- Yurnita, Erlis, dan Indah Lia Puspita. 2015. "Pengaruh Penjualan Air Bersih Dan Biaya Operasional Terhadap Rugi Bersih Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Jasa Kabupaten Lampung Selatan." *Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen* 4(1):7–13.
- Zakiyudin, Ais. 2013. *Akuntansi Tingkat Dasar Dilengkapi Dengan Akuntansi Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Adella Nurianda Siregar  
Tempat /Tgl Lahir : Medan, 06 September 1998  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Warga Negara : Indonesia  
Alamat : Jl. Pasar II Barat Gg. Dono No. 2 Lk II  
Anak Ke : 2 dari 2 bersaudara

### Nama Orang Tua

Ayah : Pontas Harianto Siregar  
Ibu : Eva Susilawati  
Alamat : Jl. Pasar II Barat Gg. Dono No. 2 Lk II

### Pendidikan Formal

1. SD Nur Fadhillah Tamat Tahun 2010
2. SMP Negeri 20 Medan Tamat Tahun 2013
3. SMA Negeri 7 Medan Tamat Tahun 2016
4. Kuliah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2020

Medan, Agustus 2020



ADELLA NURIANDA SIREGAR



# PERMOHONAN IZIN PENELITIAN

Medan, .....H  
.....20...M

Kepada Yth,  
Ketua/Sekretaris Program Studi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU  
Di  
Medan



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : 

A	D	E	L	L	A	N	U	R	I	A	N	D	A	S	R	G
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

NPM : 

1	6	0	5	1	7	0	1	4	8							
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--

Tempat.Tgl. Lahir : 

M	E	D	A	N		O	G		S	E	P	T	E	M	B	E	R
1	9	9	8														

Program Studi : Akuntansi /  
Manajemen

Alamat Mahasiswa : 

J	L		P	A	S	A	R		Z		B	A	R	A	T		G	G.
D	O	N	O		N	O	2		L	I	N	K	-	O	2			

Tempat Penelitian : 

P	D	A	M		T	I	R	T	A	N	A	D	I					

Alamat Penelitian : 

J	L		S	I	S	I	N	G	A	M	A	N	G	A	R	A	J	A
N	O.	1		M	E	D	A	N										

Memohon kepada Bapak untuk pembuatan izin Penelitian sebagai syarat untuk memperoleh data dan identifikasi masalah dari perusahaan tersebut guna pengajuan judul penelitian.

Berikut saya lampirkan syarat-syarat lain:

- 1. Transkrip nilai sementara
- 2. Kwitansi SPP tahap berjalan

Demikianlah permohonan ini saya buat dengan sebenarnya, atas perhatian Bapak saya ucapkan terima kasih

Diketahui  
Ketua/Sekretaris Program Studi  
  
9/11/2020  
(FITRIANI SAPAGIH, SE, M.Si.)

Wassalam  
Pemohon  
  
(ADELLA NURIANDA SRG...)



**PERSETUJUAN JUDUL PENELITIAN**

Nomor Agenda: 1284/JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/13/12/2019

Nama Mahasiswa : Adella Nurianda Siregar  
NPM : 1605170148  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Manajemen  
Tanggal Pengajuan Judul : 13/12/2019  
Nama Dosen pembimbing\*) : Edisah putra Nanggolan, SE, M.Ak AS 17/12/2019

Judul Disetujui\*\*)

Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional  
Dalam Meningkatkan Laba pada PDAM Tirtanadi Sabang Disri

Disahkan oleh:  
Ketua Program Studi Akuntansi

(Fitriani Saragih, SE, M.Si.)

Medan, 6 Januari 2020

Dosen Pembimbing

(Edisah putra Nanggolan, SE, M.Ak.)

**Keterangan:**

\*) Dikis oleh Pimpinan Program Studi

\*\*\*) Dikis oleh Dosen Pembimbing

Seluruh disahkan oleh Prodi dan Dosen pembimbing, scan/foto dan uploadlah lembaran ke-2 ini pada form online "Upload Pengesahan Judul Skripsi"



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax (061) 6625474  
Website : <http://www.umsu.ac.id> Email : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bila menjawab surat ini agar di sebutkan nomor dan tanggalnya

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING  
PROPOSAL / SKRIPSI MAHASISWA**

**NOMOR : 1139/TGS/IL.3-AU/UMSU-05/F/2020**

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan Persetujuan permohonan judul penelitian Proposal / Skripsi dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi  
Pada Tanggal : 17 Desember 2019

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Proposal / Skripsi Mahasiswa :

Nama : Adella Nurianda Siregar  
N P M : 1605170148  
Semester : VIII (Delapan)  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Proposal / Skripsi : Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski

Dosen Pembimbing : **Edi Sahputra Nainggolan,SE,M.Ak**

Dengan demikian di izinkan menulis Proposal / Skripsi dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Skripsi harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
3. **Proyek Proposal / Skripsi** dinyatakan " **BATAL** " bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : **03 Maret 2021**

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Ditetapkan di : Medan  
Pada Tanggal : 08 Rajab 1441 H  
03 Maret 2020 M



Dekan

**H. Januri., SE., MM., M.Si**

Tembusan :

1. Wakil Rektor – II UMSU Medan.
2. Pertinggal.



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**MAJELIS PENDIDIKAN, TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax. (061) 6625474  
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

Nomor : 109/II.3-AU/UMSU-05/F/2020  
Lampiran :  
Perihal : IZIN RISET PENDAHULUAN

Medan 13 Jum. Awwal 1441 H  
09 Januari 2020 M

Kepada Yth.  
Bapak/Ibu Pimpinan  
**PDAM Tirtanadi**  
Jln. SM. Raja No. 1  
Di-  
Medan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami memohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di **Perusahaan / Instansi** yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan jenjang study **Strata Satu ( S-1 )**

Adapun mahasiswa/i Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

**Nama** : Adella Nurianda Siregar  
**Npm** : 1605170148  
**Program Studi** : Akuntansi  
**Semester** : VII (Tujuh)  
**Judul** : Analisis Penjualan Air Bersih Dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cab. Diski

Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Dekan ✓

H. J. J. J., SE., MM., M.Si.

**Tembusan :**

1. Wakil Rektor II UMSU Medan
2. Peringgal



Nomor : 65 / 01 / PDAM / 2020  
Sifat : -  
Lampiran : -  
Prihal : Surat Izin Riset

Medan, Tgl. 13 Januari 2020  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
UMSU ( Universitas Muhammadiyah  
Sumatera Utara )  
di -

Tempat

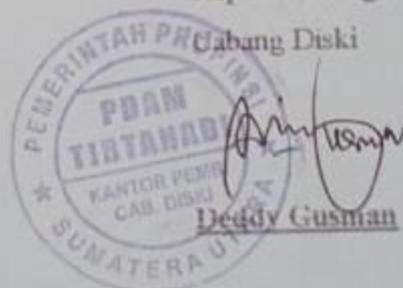
Sehubungan dengan surat dari dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Nomor : 109 / IL,3-AU / UMSU - 05 / F / 2020 Tanggal 09 Januari 2020 Prihal Permohonan Izin Riset.

Demi lancarnya kegiatan yang dimaksud , maka PDAM Tirtanadi Cabang Diski memberi izin kepada Mahasiswi saudara di Perusahaan kami dengan mengikuti ketentuan yang berlaku di PDAM Tirtanadi.

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan, atas perhatian di ucapkan terimakasih.

Kepala Cabang PDAM Tirtanadi

Cabang Diski



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Lengkap : ADELLA NURIANDA SIREGAR  
N.P.M : 1605170148  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Proposal : ANALISIS PENJUALAN AIR BERSIH DAN BIAYA OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PDAM TIRTANADI CABANG DISKI

Tanggal	Deskripsi Bimbingan Proposal	Paraf	Keterangan
13/10/20	Kata Pengantar		
	Latar Belakang - Penulisan Perbaiki		
	- Identifikasi masalah		
	- Rumusan masalah		
	Teori ditambah		
	Data tabel belum lengkap.		
06/10/20	Perbaiki Bab I		
	- Identifikasi masalah		
	- Penjelasan tabel		
	Perbaiki Bab II		
	- Urutan uraian teoritis		
	- Kerangka konseptual		
	Perbaiki margin, penulisan		
	Buat daftar isi dan daftar pustaka		
16/10/20	- Latar belakang fokus mendeskripsikan judul		
	- Penelitian terdahulu belum lengkap jurnal umsu		
	- Definisi operasional		
	- Daftar pustaka belum ada kutipan dosen feb umsu		
23/04/20	- Definisi operasional dokumen yang digunakan belum jelas, - Daftar pustaka belum lengkap.		

Pembimbing Proposal

EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE, M.Ak

Medan, Januari 2020  
Diketahui /Disetujui  
Ketua Program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si



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

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Adella Nurianda Siregar

Program Studi : Akuntansi

NPM : 1605170148

Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dosen Pembimbing : Edisah Putra Nainggolan, SE, M.Ak

Judul Penelitian: Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cabang Diski

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Latar belakang, penulisan diperbaiki, identifikasi masalah, perbaiki rumusan masalah, data tabel belum lengkap.	30/12 16/01 06/03	
Bab 2	Urutan teoritis diurutkan, perbaiki kerangka konseptual perbaiki margin dan penulisan, kerelintan terdahulu belum lengkap jurnal umsu	06/03 16/04 23/04	
Bab 3	Definisi operasional dokumen yang digunakan belum jelas. Daftar pustaka buat mandiri.	16/04 23/04 30/04	
Bab 4	Perbaiki deskripsi data belum sesuai Analisis datanya belum jelas Pembahasan yang dibuat ditambah dgn teori yg ada	25/06 30/06 01/07	
Bab 5	Kesimpulan jangan terlalu payah utk dimengerti perbaiki agar lebih jelas.	01/07 23/07 24/07	
Daftar Pustaka	Sudah pakai mandiri		
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Acc sidang		

Diketahui oleh:  
Ketua Program Studi

(Fitriani Saragih, SE, M.Si)

Medan, Agustus 2020

Disetujui oleh:  
Dosen Pembimbing

(Edisah Putra Nainggolan, SE, M.Ak)



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax (061) 6625474  
Website : <http://www.umsu.ac.id> Email : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bila menjawab surat ini agar di sebutkan nomor dan tanggalnya

Nomor : 2306/II.3-AU/UMSU-05/F/2020  
Lamp. : -  
Hal : **Menyelesaikan Riset**

Medan, 13 Dzul Hijjah 1441 H  
03 Agustus 2020 M

Kepada Yth.  
Bapak/ Ibu Pimpinan  
**PDAM Tirtanai Cab. Diski**  
JL Medan Binjai, Diski  
Di-  
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Skripsi pada Bab IV – V*, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi **Strata Satu ( S1 )** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara :

Adapun Mahasiswa tersebut adalah :

Nama : Adella Nurianda Siregar  
N P M : 1605170148  
Semester : VIII (Delapan)  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Skripsi : Analisis Penjualan Air Bersih dan Biaya Operasional Dalam Meningkatkan Laba Pada PDAM Tirtanadi Cab. Diski

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Dekan

**H. Januri., SE., MM., M.Si**

Tembusan :

1. Wakil Rektor – II UMSU Medan
2. Pertiinggal.



**PDAM TIRTANADI**  
PROVINSI SUMATERA UTARA

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : KET - / CDI / 07 / 2020

Kepala Cabang PDAM Tirtanadi Cabang Diski menerangkan bahwa :

Nama : Adella nurianda siregar

NPM : 1605170148

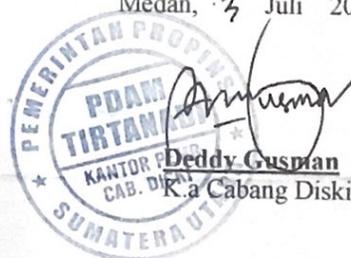
Jurusan : Akutansi

Universitas : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Adalah benar telah melaksanakan Riset di PDAM Tirtanadi Cabang Diski Propinsi Sumatera Utara pada tanggal 14 Januari s/d 1 Juli 2020.

Surat keterangan ini diberikan untuk keperluan Mahasiswa/i dalam menyelesaikan tugas akhir.

Medan, 3 Juli 2020



# SERTIFIKAT KOMPETENSI

Nomor : 1191/II.3-AU/UMSU/PUSKIIBI-UKK/F/2019

Dengan ini menyatakan bahwa,

**ADELLA NURIANDA SIREGAR**

NPM : 1605170148

Telah memenuhi persyaratan untuk kompetensi pada

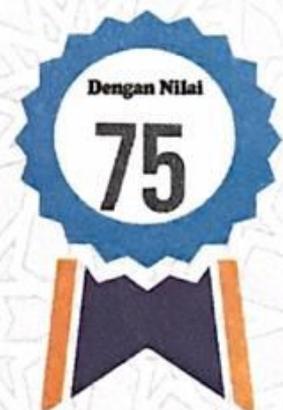
**UJI KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN**

Medan, 05 Nopember 2019



Ketua PUSKIIBI UMSU

Hj. DEWI ANDRIANY, S.E., M.M





**BADAN AL-ISLAM DAN KEMUHAMMADIYAHAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**SERTIFIKAT KELULUSAN**

Nomor : 1612 /II.3-AU/UMSU-BIM/F/ 2019

Diberikan Kepada:

**Nama :** ADELLA NURIANDA SIREGAR

**NPM :** 1605170148

Sebagai peserta ujian komprehensif mata kuliah Al-Islam dan Kemuhammadiyahan yang diadakan pada hari/tanggal:

Senin, 17 Sya'ban 1440H / 22 April 2019M

Dinyatakan

**LULUS**

Medan, 25 Sya'ban 1440 H  
30 April 2019 M

**BADAN AL-ISLAM DAN KEMUHAMMADIYAHAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

Ketua

Nur Rahmah Amini, M.Ag

Sekretaris

Rasta Kurniawati Br Pinem, M.A



## Certificate of Achievement

Nomor : 0925/II.3-AU/ST/UMSU-PBB/C/2020

This is to certify that

**Adella Nurianda Siregar**

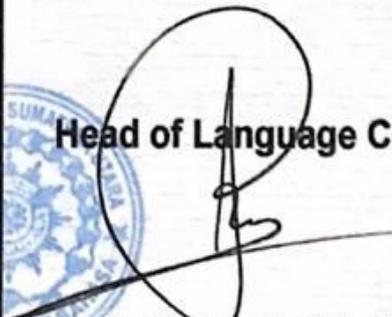
Date of birth 6 September 1998 Place Medan

Achieved the following scores on **TOEFL**

Test of English as a Foreign Language

Listening Comprehension : 38  
Structure and Written Expression : 41  
Reading Comprehension : 43



  
Head of Language Center

Rini Ekayati, SS, MA



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

## Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA



# SERTIFIKAT KOMPETENSI

Nomor : 07/II.3-AU/UMSU-05/F/2020

Dengan ini menyatakan bahwa,

**ADELLA NURIANDA SIREGAR**

NPM : 1605170148

Dinyatakan lulus pada

**UJI KOMPETENSI AKUNTANSI**

Medan, 22 JULI 2020



Ketua Program Studi Akuntansi

Fitriani Saragih, S.E., M.Si

JL. Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp : (061) 6622400 Fax : (061) 6623474, 6631003

Website : <http://www.feb.umsu.ac.id>



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
UPT PERPUSTAKAAN**

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Telp. 6624567 - Ext. 113 Medan 20238  
Website: <http://perpustakaan.umsu.ac.id>

**SURAT KETERANGAN**

Nomor: 1021/KET/II.7-AU/UMSU-P/M/2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan hasil pemeriksaan data pada Sistem Perpustakaan, maka Kepala Unit Pelaksana Teknis (UPT) Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dengan ini menerangkan :

**Nama** : Adella Nurianda Siregar  
**NPM** : 1605170148  
**Fakultas** : Ekonomi dan Bisnis  
**Jurusan/ P.Studi** : Akuntansi

telah menyelesaikan segala urusan yang berhubungan dengan Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 7 Zulhijjah 1441 H  
28 Juli 2020 M

**Kepala UPT Perpustakaan,**



**Muhammad Arifin, S.Pd, M.Pd**