

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN
LABA PERUSAHAAN PADA
PT. SEMEN TONASA
PANGKEP**

SAMSUL. N

105730417013



JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

2018

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN
LABA PERUSAHAAN PADA
PT. SEMEN TONASA
PANGKEP**

**SAMSUL. N
1057 304170 13**

Diajukan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2018**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Alamat : Jln.Sultan Alauddin No.259 Fax (0411) 860 132 Makassar 90221.

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan Pada PT. Semen Tonasa Pangkep
Nama Mahasiswa : Samsul. N
Stambuk : 10573 04170 13
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar


Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan didepan panitia penguji skripsi Strata Satu (S1) pada hari Jum'at, 25 Mei 2018 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar


Makassar, 25 Mei 2018

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr.H.Mahmud Nuhung, MA


Muchriana Muchran, SE.M.Si.,Ak.CA


Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Jurusan Akuntansi



Ismail Rasulong, SE, MM
NBM: 903078


Ismail Badollahi, SE.,M.SI.,Ak.CA
NBM :1073428



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Alamat : Jln.Sultan Alauddin No.259 Fax (0411) 860 132 Makassar 90221.

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas nama Samsul. N, Nim : 1057304147013 , diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 044 , Tanggal 10 Ramadhan 1439H/ 25 Mei 2018, Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 10 Ramadhan 1439H
25 Mei 2018

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Dr.H.Abd.Rahman Rahim,SE.,MM
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong,SE.,MM
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR. SE. MM
4. Penguji :
 1. Drs.H.Sultan Sarda, MM
 2. Ismail Badollahi,SE.,M.SI.,AK.CA
 3. Faidhul Adzhim, SE.,M.SI
 4. Samsul Rizal, SE.,MM

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur saya panjatkan Kehadirat Allah SWT atas waktu dan kesempatan yang diberikan, sehingga saya dapat menyelesaikan proposal ini. Proposal ini dibuat untuk dijadikan sebagai salah satu syarat untuk melakukan penelitian. Salam serta shalawat saya curahkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah membawa kita dari alam yang gelap gulita menuju alam yang terang benderang seperti sekarang ini.

Materi yang termuat dalam proposal ini adalah **“ANALISIS BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. SEMEN TONASA”**. Diharapkan seluruh mahasiswa khususnya mahasiswa jurusan Akuntansi untuk dapat menjadikan Proposal ini sebagai suatu pedoman dan pembelajaran di masa yang akan datang.

Obsesi saya dalam membuat proposal ini dalam bentuk ideal “sempurna” sangatlah besar. Namun, saya sadar bahwa apa yang saya buat ini jauh dari hal tersebut, dimana masih terdapatnya berbagai kekurangan-kekurangan terutama kelengkapan materi. Oleh karena itu, sumbang saran dan kritikan dari seluruh pihak yang peduli akan hal ini sangat saya harapkan.

Penulis menyadari akan kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi hasil penelitian yang lebih baik. Orang-orang yang telah membantu saya bagi saya seperti apapun ucapan terimakasih yang saya sampaikan belum cukup untuk menggambarkan penghargaan saya dan bukan pula merupakan imbalan yang memadai bagi bantuan dan bimbingan yang telah diberikan kepada saya. Untuk itu saya ucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Kedua OrangTua, Kakak dan semua keluarga yang telah merawat, membiayai dan memberikan dukungan penuh, cinta, doa dan semangat dalam menempuh pendidikan saya sampai sekarang ini.
2. Bapak selaku Dr. H. Abd. Rahman Rahim SE. MM, Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Rasulong, SE. MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Ismail Badollahi, SE, M.Si. Ak.CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
5. Bapak Dr. H. Mahmud Nuhung, MA dan Muchriana Muchran, SE, M.Si. Ak.CA, selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya dan memberikan bimbingan serta pengarahan pada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan dosen-dosen Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar atas didikan, ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan pada penulis selama duduk dibangku kuliah.

7. Direktur dan seluruh karyawan PT. Semen Tonasa Pangkep yang telah memberikan izin penelitian.
8. Sahabat dan teman-teman Akuntansi 3 (2013) serta guru-guru yang selalu memberi masukan, nasehat dan bnyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini, karne tanpa mereka saya tidak bisa seperti sekarang ini.

Penulis berharap semoga Allah swt. senantiasa membalas segala amal ibadah Bapak, Ibu, Saudara (i) serta memberikan petunjuknya pada kita semua. Mohon maaf atas segala kekurangannya.

Wassalam.

Makassar, 10 Mei 2018

Penyusun

SAMSUL.N

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
MOTTO	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. LatarBelakang	1
B. RumusanMasalah	4
C. TujuanPenelitian.....	4
D. ManfaatPenelitian.....	5
BAB II. TINJUAN PUSTAKA.....	6
A. Konsep Dasar Biaya Operasional.....	6
B. Volume Penjualan	10
C. Laporan Keuangan.....	15
D. Faktor-Faktor Penyebab Peningkatan dan Penurunan Laba.	20
E. Keterkaitan antara Biaya dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba	24

F. Tinjauan Peneliti Terdahulu.....	26
G. Kerangka Fikir.....	30
H. Hipotesis.....	31
BAB III. METODE PENELITIAN.....	32
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
B. Jenis dan Sumber Data.....	32
C. Populasi dan Sampel.....	33
D. Teknik Pengumpulan Data.....	34
E. Metode Analisis Data.....	35
F. Definisi Operasional.....	36
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	37
A. Sejarah Singkat PT. Semen Tonasa	37
B. Visi dan Misi PT. Semen Tonasa	46
C. Struktur Organisasi PT. Semen Tonasa	47
BAB V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
A. Aspek Biaya-Biaya Operasional Perusahaan	58
B. Perkembangan Penjualan PT. Semen Tonasa	59
C. Hubungan Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan	65
BAB VI. PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA.....	70

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Tinjauan Paneliti Terdahulu	26
Tabel 5.1 : Perkembangan Penjualan	61
Tabel 5.2 : Perkembangan Volume Penjualan	62
Tabel 5.3 : Perkembangan Biaya Operasional	63
Tabel 5.4 : Pengukuran Biaya Operasional	64
Tabel 5.5 : Pengukuran Volume Penjualan	64
Tabel 5.6 : Pengukuran Peningkatan Laba	65
Tabel 5.7 : Hasil Penelitian	66

DAFTAR GAMBAR

Kerangka Fikir PT. Semen Tonasa	30
Struktur Organisasi PT. Semen Tonasa	47
Struktur Organisasi Departemen Akuntansi dan Keuangan PT. Semen Tonasa.....	51

MOTTO

Kegagalan merupakan kunci keberhasilan

Berusaha FULL VERSION HYDFONTS.COM sabar dan tawakkal

Adalah cermin kesuksesan

Penderitaan adalah bagian hidup

Hidup tak dapat dinikmati tanpa penderitaan

*Berdiri tegak FULL VERSION HYDFONTS.COM melangkah pasti menuju masa depan yang lebih
cerah*

Oleh karena itu FULL VERSION HYDFONTS.COM bersabarlah dalam derita tekun dalam berdoa

Kupersembahkan kepada

Ayahanda dan Ibunda yang tercinta

Kakak FULL VERSION HYDFONTS.COM Sahabat FULL VERSION HYDFONTS.COM Teman FULL VERSION HYDFONTS.COM teman serta

Semua keluarga yang kusayangi

Yang senantiasa mendoakanku

Kumerasa bangga dengan apa yang aku dapatkan

Buah dari kerja keras dan pengorbananku selama ini

ABSTRAK

Samsul. N, 2018, judul SKRIPSI : “Analisis Biaya Operasional dan Volume Penjualan terhadap Peningkatan Laba Perusahaan pada PT. Semen Tonasa”, dibimbing oleh Mahmud Nuhung dan Muchriana Muchran.

Semakin kompetitifnya persaingan dalam dunia usaha, mengharuskan setiap pengelola usaha untuk dapat bekerja dengan tingkat efisiensi yang tinggi dan dapat mengembangkan produk dan penjualan, sesuai dengan kebutuhan yang tepat terhadap prosedur dalam peningkatan laba perusahaan yang ada dan jika memungkinkan dilakukan penambahan penjualan dan pengurangan atau pembebanan biaya serta perhitungan biaya operasional dan volume penjualan untuk mengetahui tingkat pendapatan perusahaan untuk periode akuntansi tahunan atau periode yang lebih singkat untuk memilih alternatif terbaik yang dapat menaikkan pendapatan (laba). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan terhadap Peningkatan Laba Perusahaan PT. Semen Tonasa Pangkep. Teknik pengumpulan data penelitian ini adalah dengan dokumentasi, observasi, wawancara.

Setelah melakukan analisis dan pembahasan masalah, penulis menarik kesimpulan bahwa biaya operasional yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan sangat erat kaitannya dengan tingkat volume penjualan yang diperoleh perusahaan dalam pencapaian laba perusahaan. Biaya sangat mempengaruhi tingkat laba, apabila biaya yang dikeluarkan kecil dan volume penjualan meningkat, maka laba yang diperoleh meningkat. Sebaliknya, apabila biaya yang dikeluarkan dalam jumlah yang besar dan volume penjualan menurun maka laba yang didapat menurun dan perusahaan dalam keadaan kurang sehat.

Kata kunci : Biaya Operasional, Volume Penjualan dan Peningkatan Laba

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kehidupan suatu negara pada dasarnya dipengaruhi oleh faktor perekonomian. Perekonomian yang baik dari suatu negara salah satunya ditandai dengan berkembangnya banyak perusahaan-perusahaan dan industri-industri. Perusahaan-perusahaan dan industri inilah yang nantinya akan memegang peranan yang strategis dalam menggerakkan usaha guna terciptanya landasan yang kokoh bagi tahapan pembangunan industri nasional.

Meraih laba yang optimal merupakan dambaan setiap pengelola perusahaan. Tujuan tersebut dapat dicapai bilamana semua tahap dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan harus direncanakan secara seksama oleh pengelola perusahaan yang bertanggungjawab langsung atas seluruh kegiatan atau aktivitas perusahaan. Untuk menghadapi segala macam masalah yang timbul dalam perusahaan, maka diperlukan suatu cara pengelolaan manajemen dan pemasaran yang baik. Disamping itu diperlukan juga suatu koordinasi di antara fungsi-fungsi lainnya dalam perusahaan.

Dalam pemasaran di samping masalah pembelanjaan dan personalia merupakan masalah sentral perusahaan dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Fungsi pemasaran tidak dapat dipisahkan dengan fungsi-fungsi lainnya. Kegagalan dalam memasarkan barang akan mempengaruhi penjualan dan selanjutnya akan mempengaruhi pencapaian laba perusahaan.

Kegagalan dalam proses pemasaran akan menyebabkan kegagalan dalam mendapatkan laba. Hal ini akan mempengaruhi kemampuan perusahaan

untuk meningkatkan produktifitas dalam perusahaan, jadi dapat dikatakan bahwa masalah pemasaran adalah merupakan masalah penting dalam perusahaan. Masalah pemasaran bukan saja menyangkut masalah usaha untuk menghasilkan laba yang semaksimal mungkin tetapi perhatian juga terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan terutama biaya operasional yang berpengaruh terhadap penjualan dalam mencapai laba perusahaan.

Biaya operasional merupakan suatu biaya yang harus diperhatikan untuk mencapai salah satu tujuan perusahaan dalam proses penjualan barang yang merupakan faktor penting dalam memperlancar arus penjualan pada perusahaan, di samping faktor-faktor lainnya dalam mempertahankan service dan pelayanan pada konsumen agar tidak berpindah pada perusahaan lain untuk membeli produk yang sama pula.

Biaya operasional pada umumnya dikeluarkan untuk menjalankan aktivitas perusahaan, dan terkadang terjadi kelebihan dan kekurangan biaya dalam perusahaan. Dengan demikian tidak tercapai efisiensi produk dan atau jasa, sebab kelebihan biaya operasional mengakibatkan perusahaan tidak dapat menjalankan aktifitasnya dengan baik dan dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan.

Penjualan merupakan masalah yang mendasar karena menyangkut kelangsungan hidup perusahaan dalam upaya meningkatkan kegiatan atau aktivitas operasional perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Untuk memperhitungkan biaya operasional perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan, maka salah satu faktor yang perlu diperhatikan guna mencapai sasaran yaitu pengaruh biaya operasional yang menjadi sarana dalam memperlancar proses terjadinya transaksi antara pembeli dan penjual. Proses

penjualan mempunyai fungsi dan pengaruh dalam menentukan terhadap bagian-bagian lain dari perusahaan untuk lebih aktifnya aktivitas perusahaan.

Volume penjualan merupakan total penjualan barang/jasa dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan.

PT. Semen Tonasa adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur, yaitu produsen semen terbesar dikawasan Indonesia Timur yang memproduksi bahan baku hingga menjadi barang siap dijual. Tujuan pendirian pabrik semen ini adalah untuk memenuhi permintaan guna meningkatkan pembangunan khususnya di kawasan Indonesia Timur. Di samping memproduksi perusahaan juga melakukan kegiatan promosi dalam membantu untuk meningkatkan avelibiti yang dipasarkan perusahaan guna meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan yang bergerak dibagian penjualan, biaya operasional merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan karena merupakan faktor penting dalam menghasilkan volume penjualan dan untuk menilai tingkat keberhasilan atau tidaknya perusahaan ditinjau dari segi finansial yaitu dalam kegiatan peningkatan laba perusahaan. Biaya operasional ini merupakan pos biaya yang paling besar dibanding dengan pos biaya-biaya yang lainnya dan sangat berpengaruh terhadap laba.

Perusahaan PT. Semen Tonasa tidak luput dari masalah bagaimana meningkatkan laba tiap tahunnya yang melibatkan biaya operasional dan volume penjualan. Sehingga dengan demikian, penulis tertarik mengkaji masalah pada perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur produksi semen dan sekaligus

melakukan transaksi penjualan terhadap produk yang dihasilkannya di Kota Pangkep Sul-Sel dengan judul “Analisis Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan Pada PT. Semen Tonasa”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka masalah pokok yang diajukan adalah sebagai berikut :”Apakah Biaya Operasional dan Volume Penjualan Berpengaruh Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan Pada PT. Semen Tonasa Pangkep ?”.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan Pada PT. Semen Tonasa Pangkep.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

1. Teoritis

Sebagai bahan perbandingan, bahi penelitian selanjutnya dalam melakukan riset penelitian yang berkaitan dengan biaya operasional dan volume penjualan terhadap peningkatan laba pada perusahaan PT. Semen Tonasa.

2. Praktis

Sebagai bahan informasi dan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan dalam menilai kembali biaya operasional dan volume penjualan sehingga dapat meningkatkan laba usaha pada perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Dasar Biaya Operasional

1. Defini Biaya Operasional

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Istilah operasional sering digunakan dalam suatu organisasi yang menghasilkan keluaran (*output*), baik yang berupa barang dan jasa. Secara umum operasional diartikan sebagai suatu usaha, kegiatan atau proses mentransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*). Dalam pengertian yang bersifat umum ini penggunaan cukup luas, sehingga mencakup keluaran (*output*) yang berupa barang dan jasa. Jadi dalam pengertian produksi dan operasional tercakup setiap proses yang mengubah masukan-masukan (*input*) dan menggunakan sumber-sumber daya untuk menghasilkan keluaran-keluaran (*output*) yang berupa barang dan jasa.

Pengertian biaya operasional yang dikemukakan oleh Jusuf (2008:33) adalah sebagai berikut :”Biaya operasional atau biaya operasi adalah biaya-biaya yang tidak langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasional berhubungan dengan perusahaan sehari-hari”.

Menurut Syahrul dan Nizar (2010:256) pengertian biaya operasional adalah sebagai berikut “Biaya operasional biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan administratif dan penjualan dalam suatu perusahaan”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2005:8) mengatakan bahwa “biaya operasional dalam arti luas adalah sejumlah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang dimungkinkan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya operasional adalah jumlah pengeluaran yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan administratif dan penjualan dari suatu perusahaan yang diukur dalam satuan uang tunai. Biaya operasional merupakan biaya yang berkaitan dengan waktu. Selain pengertian diatas, biaya operasional dapat juga diartikan sebagai pengeluaran yang masa manfaatnya tidak lebih dari satu tahun atau pengeluaran yang dikaitkan secara langsung dengan pendapatan dalam suatu periode tertentu atau dengan kata lain merupakan biaya yang dikeluarkan yang ada pada hakikatnya dianggap terpakai dalam masa satu tahun. Untuk memproduksi suatu barang dan biasanya mempunyai kendala dalam memperlancar produk akibat dari faktor biaya operasional, karena biaya merupakan objek yang menjadi kendala disamping tenaga kerja dari kegiatan produksi.

2. Tujuan Biaya Operasional

Adapun maksud dari semua biaya-biaya ini dijalankan oleh pihak perusahaan, karena biaya ini mempunyai hubungan langsung dari kegiatan perusahaan. Adapun tujuan dari biaya operasional yaitu :

- a) Mengkoordinasi dan mengendalikan arus masukan (*input*) dan keluaran (*output*), serta mengelola penggunaan sumber-sumber daya yang dimiliki agar kegiatan dan fungsi operasional dapat lebih efektif.

- b) Untuk mengambil keputusan, akuntansi biaya menyediakan informasi biaya masa yang akan datang (*future cost*) karena pengambilan keputusan berhubungan dengan masa depan.
- c) Digunakan sebagai pegangan atau pedoman bagi seorang menejer didalam melakukan kegiatan-kegiatan perusahaan yang telah direncanakan perusahaan.

3. Unsur-Unsur Biaya Operasional

Unsur-unsur biaya operasional yang biasa terdapat pada suatu pereusahaan dagang adalah :

- a) Biaya tenaga kerja, gaji, komisi, bonus, tunjangan, dan lain-lain
- b) Biaya administrasi dan umum
- c) Biaya advertensi, promosi
- d) Biaya asuransi
- e) Biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan, dan peralatan.

4. Jenis-Jenis Biaya Operasional

Biaya operasional digolongkan dalam dua golongan besar, yaitu biaya penjualan dan biaya umum. Adapun jenis-jenis dari masing-masing biaya tersebut adalah sebagai berikut :

1. Biaya penjualan

Termasuk dalam kelompok biaya penjualan adalah :

- a) Gaji karyawan penjualan
- b) Biaya pemeliharaan kendaraan bagian penjualan
- c) Biaya perbaikan bagian penjualan
- d) Biaya penyusutan peralatan bagian penjualan
- e) Biaya penyusutan gedung bagian penjualan

- f) Biaya listrik bagian penjualan
- g) Biaya asuransi bagian penjualan
- h) Biaya telepon bagian penjualan
- i) Biaya perlengkapan bagian penjualan
- j) Biaya iklan
- k) Biaya lain-lain.

2. Biaya administrasi dan umum

Termasuk dalam kelompok biaya administrasi dan umum antara lain :

- a) Gaji karyawan kantor
- b) Biaya pemeliharaan kantor
- c) Biaya perbaikan kantor
- d) Biaya penyusutan peralatan kantor
- e) Biaya penyusutan gedung kantor
- f) Biaya listrik kantor
- g) Biaya telepon kantor
- h) Biaya asuransi kantor
- i) Biaya perlengkapan kantor
- j) Biaya lain-lain.

Supriono mengelompokkan biaya operasional ke dalam biaya pemasaran dan biaya administrasi :

1. Biaya pemasaran adalah meliputi semua biaya dalam rangka menyelenggarakan kegiatan perusahaan.
2. Biaya administrasi dan umum adalah semua biaya yang terjadi dan berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya pemasaran ini

meliputi semua biaya yang terjadi untuk mencari atau menimbulkan pesanan dari pembeli kepada perusahaan, yaitu terdiri atas :

- a) Biaya promosi iklan
- b) Biaya penjualan meliputi: gaji penjual, komisi, bonus, biaya perjalanan dinas, gaji kantor penjualan, perlengkapan kantor penjualan, biaya telepon, penjualan dan biaya lain-lain.
- c) Biaya untuk memenuhi atau melayani pesanan yaitu semua biaya yang terjadi dalam rangka memenuhi pesanan atau melayani pesanan yang diterima dari pembeli.
- d) Gaji dan upah, meliputi: gaji, insentif dan bonus, premi, lembur pajak pendapatan, upah borongan dan lain-lain.
- e) Kesejahteraan karyawan meliputi: perebotan karyawan, rekreasi olahraga, dan lain-lain.
- f) Biaya reparasi dan pemeliharaan meliputi pemeliharaan untuk kendaraan bermotor, taman dan halaman kantor, bangunan kantor, dan lain-lain.
- g) Biaya penyusutan aktiva tetap meliputi biaya penyusutan untuk kendaraan kantor, bangunan kantor dan lain-lain.
- h) Biaya administrasi dan umum lainnya seperti: biaya cetak, alat tulis, perlengkapan kantor, biaya listrik dan air, biaya telepon dan fax kantor dan lain-lain.

B. Volume Penjualan

1. Definisi Penjualan

Konsep penjualan pada dasarnya dapat diartikan penjualan sebagai bagian dengan cara untuk memenuhi kebutuhan kepuasan konsumen, disamping dapat memberikan suatu ketenangan dalam menikmati barang yang telah dibelinya pada penjual.

Lebih jelasnya Sigit, Marketing Praktis, (2001:18) memberikan batasan mengenai penjualan, menyatakan bahwa “Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh bagian pemasaran dengan jalan bagaimana cara meningkatkan pendistribusian hasil produk perusahaan dilaksanakan pada perusahaan”.

Menurut Agus dalam bukunya komunikasi pemasaran (2012:105) “Penjualan adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian mencoba dan membelinya”.

Sedangkan Stanton, dalam buku Prinsip-Prinsip Pemasaran (2008:8) memberikan definisi sederhana tentang penjualan, bahwa “Penjualan adalah bagian pemasaran itu sendiri adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan berarti menyerahkan barang atau jasa aktivitas lainnya dalam suatu periode dengan membebankan suatu jumlah tertentu pada langganan/konsumen atau pembeli/penerima barang atau jasa.

Penjualan barang dagangan oleh sebuah perusahaan dagang biasanya hanya disebut “Penjualan” Soemarno, dalam bukunya Analisa Pemasaran

Produk, (1999:178) menyatakan bahwa jumlah transaksi penjualan yang terjadi biasanya cukup besar dibandingkan dengan jenis transaksi yang lain. Beberapa perusahaan hanya menjual barangnya hanya secara tunai, perusahaan yang lain hanya menjualnya secara kredit, dan yang lain lagi menjual barangnya dengan kedua syarat jual beli tersebut.

Penjualan merupakan suatu proses pertukaran barang dan atau jasa antara penjual dan pembeli. Tugas pokok adalah mempertemukan pembeli dan penjualan. Hal ini dapat dilakukan secara langsung atau melalui wakil mereka sebagai distributor.

2. Tujuan dan Manfaat Penjualan

a. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual barangnya maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu Swastha DH (2004:404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

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

b. Manfaat Penjualan

Manfaat penjualan menurut Winardi (2000:18) adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan produk dan pengembangan
2. Mengadakan kontak dengan calon pembeli
3. Menciptakan permintaan
4. Mengadakan pembicaraan dan pertimbangan
5. Membuat kontak

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa manfaat penjualan pada dasarnya adalah mengadakan hubungan dengan para pelanggan atau pembeli yang berhubungan dengan hasil produk dari perusahaan.

Perusahaan yang berpandangan jauh kedepan mungkin memutuskan bahwa pangsa pasar merupakan tujuan akhir apabila secara keseluruhan pasar sedang tumbuh. Mereka berharap bahwa volume penjualan yang lebih besar dimasa yang akan datang akan memberikan penambahan laba dalam jangka pendek.

Pelanggan tradisional berpendapat bahwa petugas penjualan harus khawatir akan volume penjualan atau pembeli dari konsumen. Pandangan baru adalah bahwa petugas penjualan terhadap pembelian konsumen harus tahu cara memberikan kepuasan kepada langganannya dan bagaimana menghasilkan laba bagi perusahaannya, mereka harus tau cara menganalisis data penjualan, mengukur potensi dasar, mengumpulkan intelegensi pasar, mengembangkan rencana dan strategi pemasaran.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manejer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2005) sebagai berikut :

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yangng dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan

b) Harga produk atau jasa

c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran dan pengiriman

2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni: jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk meningkatkan usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5) Faktor-Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali lagi barang yang sama.

Menurut Pakpahan (2009) faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat

peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. Secara umum mata rantai saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan mendorong naiknya angka penjualan yang akhirnya berdampak pada peningkatan volume penjualan.

4. Definisi Volume Penjualan

Jika mendengar istilah volume, maka yang terbayang adalah kata jumlah.

Menurut Sudarsono (2001:253) bahwa "Volume merupakan tingkat kegiatan suatu perusahaan dalam bidang produksi serta penjualan berapa banyaknya satuan".

Menurut Tunggal (1995:140) bahwa "Volume adalah ukuran fisik unit atau rupiah dari pendapatan penjualan (*sales revenue*)". Fisik unit dapat berupa unit keluaran atau unit yang dijual.

Sedangkan menurut Kotler (2000) "Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik".

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai.

C. Laporan Keuangan

1. Defini Laporan Keuangan

Laporan keuangan sudah merupakan kewajiban setiap perusahaan untuk membuat dan melaporkan keuangan perusahaannya pada periode tertentu. Hal yang dilaporkan kemudian dianalisis sehingga dapat diketahui kondisi dan posisi perusahaan perusahaan saat ini. Kemudian laporan keuangan juga akan menemukan langkah apa yang dilakukan perusahaan sekarang dan kedepan, dengan melihat berbagai persoalan yang ada baik kelemahan maupun kekuatan yang dimilikinya.

Menurut Kasmir (2011:7) mengemukakan bahwa "Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

Menurut Sofyan (2002:105) "Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu".

Sedangkan pengertian laporan keuangan oleh Samryn (2011:30) "Laporan keuangan merupakan ikhtisar-ikhtisar yang menggambarkan posisi keuangan, hasil usaha, dan arus kas serta perubahan ekuitas sebuah organisasi dalam satu periode waktu tertentu".

Jadi dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan laporan yang menunjukkan kondisi perusahaan saat ini. Kondisi perusahaan terkini maksudnya adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi).

2. Tujuan dan Manfaat Laporan Keuangan

a. Tujuan Laporan Keuangan

Seperti yang diketahui setiap laporan keuangan yang dibuat sudah pasti memiliki tujuan tertentu. Dalam praktiknya terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai, terutama bagi pemilik usaha dan manajemen perusahaan. Disamping itu, tujuan laporan keuangan disusun guna memenuhi kepentingan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

Berikut tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan oleh Samryn (2011:32):

- a) Membuat keputusan investasi dan kredit. Informasi yang disampaikan dalam laporan keuangan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan untuk membuat keputusan investasi atau keputusan kredit tanpa harus membuat lebih dari satu laporan keuangan untuk satu periode akuntansi.
- b) Menilai prospek atau kas. Informasi yang disajikan dalam laporan keuangan dapat digunakan untuk menilai potensi arus kas dimasa yang akan datang.
- c) Melaporkan sumber daya perusahaan klaim atas sumber daya tersebut, dan perusahaan-perusahaan didalamnya. Informasi yang disajikan dalam laporan keuangan dapat menjelaskan kekayaan perusahaan, kepemilikan dan/atau pihak-pihak yang masih berhak atas sumber daya tersebut. Informasi yang disajikan dapat menjelaskan perubahan-perubahan yang terjadi atas sumber daya tersebut selama satu periode akuntansi yang dilaporkan.
- d) Melaporkan sumber daya ekonomi, kewajiban, dan ekuitas paraa pemilik.

- e) Melaporkan kinerja dan laba perusahaan. Laporan keuangan digunakan untuk mengukir prestasi manajemen dengan selisih antara pendapatan dan beban dalam periode akuntansi yang sama.
- f) Menilai likuiditas, solvabilitas, dan arus dana. Laporan keuangan dapat digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan untuk melunasi utang jangka pendek, jangka panjang, dan arus dana/
- g) Menilai pengelolaan dan kinerja manajemen.
- h) Menjelaskan dan menafsirkan informasi keuangan.

b. Manfaat Laporan Keuangan

Manfaat laporan keuangan bagi perusahaan dibagi menjadi dua oleh Kasmir (2011:11) yaitu:

- a) Manfaat intern
 - 1) Sebagai pedoman untuk efisiensi di periode berikutnya
 - 2) Untuk mengevaluasi kegiatan usaha yang sedang berjalan maupun untuk kegiatan usaha yang akan datang
 - 3) Sebagai pertanggungjawaban pengelola perusahaan.
- b) Manfaat ekstern
 - 1) Untuk mengajukan permohonan kredit ke bank
 - 2) Untuk pemerintah, menentukan jumlah pajak yang harus dibayar oleh perusahaan
 - 3) Untuk investor, menentukan prospek perusahaan dan status keuangan
 - 4) Bagi para supplier, untuk menjaamin kelancaran pembayaran barang
 - 5) Untuk kreditor, memastikan kemampuan pengembalian pinjaman oleh perusahaan

- 6) Untuk para karyawan, mengetahui stabilitas dan profitabilitas perusahaan.

3. Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan pos-pos keuangan perusahaan yang diperoleh dalam satu periode. Dalam praktiknya dikenal beberapa macam laporan keuangan oleh Samryn (2011:31) yaitu:

a) Laporan laba/rugi

Laporan laba/rugi merupakan suatu ikhtisar yang menggambarkan total pendapatan dan rotal baiya, serta laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi tertentu. Laba atau rugi yang dihasilkan dari ikhtisar ini menjadi bagian dari kelompok ekuitas dan neraca.

b) Laporan perubahan modal

Laporan perubahan modal merupakan ikhtisar yang menunjukkan perubahan modal dari awal periode akuntansi menjadi saldo modal akhir tahun setelah ditambah laba tahun berjalan dan dikurangi dengan pembagian laba seperti prive dalam perusahaan perseorangan atau deviden dalam perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas. Perubahan juga dapat bersumber dari pengaruh koreksi kesalahan dan perubahan metode akuntansi yang digunakan. Laba atau rugi yang dihasilkan dari laporan laba rugi pada periode yang sama juga menjadi bagian dari laporan perubahan modal.

c) Neraca

Neraca merupakan suatu laporan yang menggambarkan posisi keuangan perusahaan pada saat suatu tertentu yang terdiri dari aktiva, kewajiban dan ekuitas.

d) Laporan arus kas

Laporan arus kas menunjukkan saldo kas akhir perusahaan yang dirinci atas arus kas bersih dari aktivitas operasional, arus kas bersih dari aktivitas investasi, serta arus kas bersih dari aktivitas pendanaan. Hasil penjumlahan dari ketiga kelompok arus kas tersebut dijumlahkan dengan saldo awal akan menghasilkan saldo kas pada akhir periode akuntansi yang dilaporkan. Saldo kas menurut laporan ini harus sama dengan saldo kas yang ada dalam kelompok aktiva dalam neraca. Laporan ini dapat dibuat dengan menggunakan data dari laporan laba rugi tahun berjalan dan perubahan saldo akan neraca sebuah perusahaan dari dua periode akuntansi yang disajikan secara komparatif.

e) Catatan atas laporan keuangan

Laporan keuangan yang lengkap biasanya memuat catatan atas laporan keuangan yang menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan, kebijakan akuntansi perusahaan, serta penjelasan atas pos-pos signifikan dari laporan keuangan perusahaan. Oleh karena itu, dari laporan-laporan keuangan hasil audit yang dipublikasikan secara resmi selalu terdapat di bawahnya yang tersembunyi.

Dua laporan keuangan yang sangat penting bagi para pemula dalam bidang akuntansi keuangan adalah neraca dan laporan laba rugi. Dalam tiap laporan ini terdapat nama-nama akun yang harus dihafalkan namanya, serta dipahami penempatan dan pengelompokkannya dalam proses akuntansi.

Pembuatan jurnal sampai dengan penyusunan laporan keuangan dalam proses akuntansi dilakukan dengan menggunakan nama-nama akun dalam laporan ini. Dari neraca dan laporan laba rugi selanjutnya dapat dibuat laporan arus kas dan laporan perubahan modal, dan analisis laporan keuangan selanjutnya.

D. Faktor Penyebab Peningkatan dan Penurunan Laba

Konsep mengenai laba adalah dari hasil penjualan yang telah dikurangi dengan biaya dalam proses produksi, sehingga selisihnya adalah merupakan keuntungan (laba), karena laba itu sebagai hasil yang sudah dikurangi dengan seluruh komponen biaya yang digunakan dalam proses produksi. Dengan demikian, laba tersebut adalah nilai atau hasil yang diperoleh dari pertukaran (penjualan) atas barang dan jasa yang dihasilkan. Menurut Baridwan, (2000:215) menyatakan bahwa keuntungan (laba) yang dihasilkan dengan penjualan barang dan jasa jumlahnya dapat diukur dengan pembebanan yang dilakukan terhadap atas pembeli, klien atau penyewa untuk barang-barang atau jasa-jasa yang diserahkan kepada mereka.

Lanjut dikatakan Baridwan (2000:216) dalam pendapatan (laba) juga termasuk penjualan atau penukaran aktiva diluar barang-barang dagangan, bunga dan deviden atau pembagian laba untuk penanaman-penanaman dan penambahan-penambahan lain dari pada kekayaan pemilik dalam usaha yang bersangkutan, diluar penambahan dan penyesuaian atau transaksi-transaksi lainnya dalam rangka kegiatan yang merupakan tujuan dari usaha yang bersangkutan disebut dengan istilah operasi.

Pendapatan mempunyai sifat menaikkan atau menambah nilai kekayaan pemilik perusahaan, namun perlu diketahui bahwa tidak semuanya yang

menaikkan atau menambah nilai kekayaan pemilik itu dapat dikategorikan sebagai pendapatan, seperti halnya dengan penilaian aktiva tetap yang mengakibatkan naiknya atau meningkatkan nilai kekayaan pemilik dengan jalan menimbulkan perkiraan baru yaitu perkiraan penyesuaian modal.

Didalam bisnis, terdapat tiga kemungkinan cara untuk meningkatkan laba seperti berikut ini:

a. Meningkatkan volume penjualan

Meningkatkan volume penjualan dapat dilakukan dengan cara menurunkan harga. Akan tetapi dalam prakteknya, sering kali strategi harga ini mengandung bahaya antara lain:

a) Penambahan volume kecil

Hal ini dapat terjadi dengan asumsi bahwa para pesaing juga menggunakan strategi yang sama, sehingga terjadi persaingan harga. Dengan demikian, meskipun harga telah diturunkan penambahan volume penjualan belum tentu terjadi.

b) Biaya tidak langsung akan bertambah

Pada kenyataannya, kenaikan volume jarang sekali dapat dicapai tanpa bertambahnya biaya tidak langsung. Lebih-lebih dalam pasar yang sangat bersaing, untuk menaikkan volume penjualan akan diperlukan biaya iklan, gaji para wiraniaga serta biaya distribusi.

b. Menaikkan harga penjualan

Strategi meningkatkan harga penjualan dapat dilakukan dengan asumsi bahwa volume penjualan tidak turun sebagai akibat dari kenaikan harga keuntungan menaikkan harga penjualan sebagai cara memperoleh penambahan laba yaitu:

a) Penerimaan akan lebih cepat

Menaikkan harga merupakan cara tercepat untuk meningkatkan laba, dengan menganggap penjualan tidak menurun, maka penambahan laba terjadi segera setelah perubahan harga mulai berlaku.

b) Lebih sedikit waktu dan usaha

Waktu dan usaha yang diperlukan untuk mengadakan perubahan harga biasanya lebih sedikit daripada yang diperlukan untuk meningkatkan volume penjualan atau mengurangi biaya. Untuk melaksanakan strategi pengurangan biaya dalam upaya meningkatkan laba, haruslah diketahui dengan pasti biaya-biaya produksi yang dikeluarkan berdasarkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

c. Mengurangi biaya

Dalam pengurangan biaya, segi-segi pokok yang perlu diperhatikan antara lain:

a) Penurunan biaya

Penurunan biaya merupakan cara yang lebih cepat untuk meningkatkan laba daripada mengejar kenaikan volume penjualan, setidaknya dalam jangka pendek.

b) Tanggapan para kompetitor

Langkah penurunan biaya biasanya tidak menimbulkan tanggapan dari kompetitor (pesaing).

c) Perbaikan produktifitas

Penurunan biaya dapat dilakukan dengan mengadakan perbaikan produktifitas. Produktifitas meliputi hubungan antara masukan-masukan (*input*) dan keluaran-keluaran (*output*). Produktifitas meningkat bila jumlah

sumber daya yang sama digunakan untuk menghasilkan lebih banyak keluaran, atau jumlah keluaran yang sama diperoleh dari jumlah sumber daya yang lebih sedikit.

d) Periksa dengan cermat seluruh biaya

Jangan menganggap bahwa tiap-tiap pos biaya itu perlu sebelum pos-pos biaya dibuktikan dapat memberikan hasil dengan baik. Terlebih dahulu harus diteliti dengan cermat dan secara khusus diperiksa praktek-praktek dan kebiasaan-kebiasaan dalam perusahaan.

e) Periksa pos-pos biaya yang benar, apabila sesuai dengan manfaat yang diperoleh.

Selanjutnya kelima hal diatas, ditambahkan pula bahwa perlu adanya teladan dari jaringan puncak untuk melaksanakannya, karena hal tersebut merupakan salah satu bagian yang penting dari proses kelanjutan hidup perusahaan.

Setiap operasinya tidak semua yang diharapkan tidak dapat dicapai misalnya seperti memperoleh laba semaksimal mungkin. Beberapa faktor yang dapat mengakibatkan penurunan laba yaitu seperti volume penjualan menurun yang diakibatkan oleh daya tarik konsumen berkurang, banyaknya perusahaan-perusahaan dibidang yang sama, biaya operasi yang terlalu tinggi sedangkan penjualan menurun. Untuk terhindar dari hal tersebut perusahaan harus mampu menganalisis keadaan konsumen dan penekanan terhadap manajemen perusahaan supaya mampu bersaing di dunia usaha.

Peningkatan laba suatu perusahaan dapat terjadi apabila volume penjualan meningkat dan biaya operasional menurun tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

E. Keterkaitan antara Biaya dan Peningkatan Laba Perusahaan

Pada dasarnya setiap perusahaan, baik perusahaan dagang, industri, maupun jasa mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang optimal. Laba merupakan selisih jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya yang menghasilkan produk atau jasa dengan penerimaan dari hasil penjualan. Akan tetapi, di kalangan perusahaan, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa ke arah persaingan yang semakin ketat, sehingga usaha untuk mencapai laba tidaklah muda. Peningkatan penjualan yang tinggi belum berarti mendapatkan laba yang besar.

Dalam mencapai tujuan tersebut tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena setiap perusahaan akan memaksa mereka untuk bersaing keras. Tidak salah bila dikatakan bahwa perusahaan yang mengabaikan persaingan akan terdesak mundur bahkan akan gulung tikar. Oleh karena itu, perusahaan harus tetap mengikuti perkembangan diluar agar bisa bertahan, minimal meningkatkan kemampuan bersaing, sehingga perusahaan dapat hidup terus dan berkembang.

Setiap perusahaan akan berusaha untuk mendapatkan laba sebesar atau seoptimal mungkin. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperoleh pendapatan (*income*) sebesar mungkin, dan menekan biaya (*cost*) sekecil mungkin. Pendapatan dari perusahaan berasal dari penjualan, hasil penjualan yang diterima perusahaan berasal dari produksi barang dan jasa yang dilakukannya, maka semakin tinggi produktifitas perusahaan semakin besar pendapatan, dan semakin tinggi efisiensi proses produksi, semakin rendah biaya, sehingga semakin besar laba yang didapat perusahaan.

Biaya sangat mempengaruhi tingkat laba, apabila biaya yang dikeluarkan kecil dan volume penjualan meningkat maka laba yang diperoleh meningkat dan sebaliknya apabila biaya yang dikeluarkan dalam jumlah besar dan volume penjualan menurun maka laba yang didapat menurun dan perusahaan dalam keadaan kurang sehat. Oleh sebab itu suatu perusahaan harus memperhatikan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam proses operasi dan bagaimana meningkatkan volume penjualan sehingga salah satu tujuan perusahaan dapat dicapai yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin.

Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. Oleh karena itu didalam memprediksi laba hubungan antara biaya, volume, memegang peranan yang sangat penting dalam peningkatan laba.

Laba yang diperoleh mengukur kinerja suatu perusahaan, sejauh mana suatu perusahaan dapat mengendalikan biaya dalam beroperasi dan bagaimana sebuah perusahaan meningkatkan penjualannya.

F. Tinjauan Peneliti Terdahulu

Ringkasan Penelitian Terdahulu

No.	Penulis / Tahun	Judul Penelitian	Metode dan Variabel	Hasil Penelitian
1.	Desy Widka Setyani (2012)	Pengaruh Biaya Pemasaran Terhadap Volume Penjualan dan Dampaknya pada Laba Bersih	Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis akan menggunakan metode deskriptif analitis dengan analitis dengan pendekatan studi kasus. Menggunakan pendekatan studi kasus yaitu penelitian ilmiah yang membahas dan menganalisa masalah berdasarkan kondisi yang sebenarnya terjadi pada perusahaan yang diteliti, (M.Nasir, 2003)	Pengaruh biaya pemasaran terhadap volume penjualan setelah dianalisis melalui koefisien jalur, berpengaruh sebesar 88,8% sedangkan hanya 11,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Hal ini menunjukkan bahwa dengan meningkatkan biaya pemasaran yaitu untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan pelayanan terhadap konsumen maka volume penjualan sangat meningkat, dengan asumsi daya beli masyarakat meningkat.
2.	Melisa Karinda (2011)	Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Operasional	Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi sederhana dengan alasan jumlah variabel bebas sebagai prediktor hanya satu.	Biaya produksi pada perusahaan Galunggung Raya Periode 2005 sampai dengan 2011 pada umumnya mengalami peningkatan. Hanya saja tingkat pertumbuhan tidak stabil. Hal ini disebabkan oleh fluktuasi ketiga elemen biaya produksi yaitu bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan BOP.

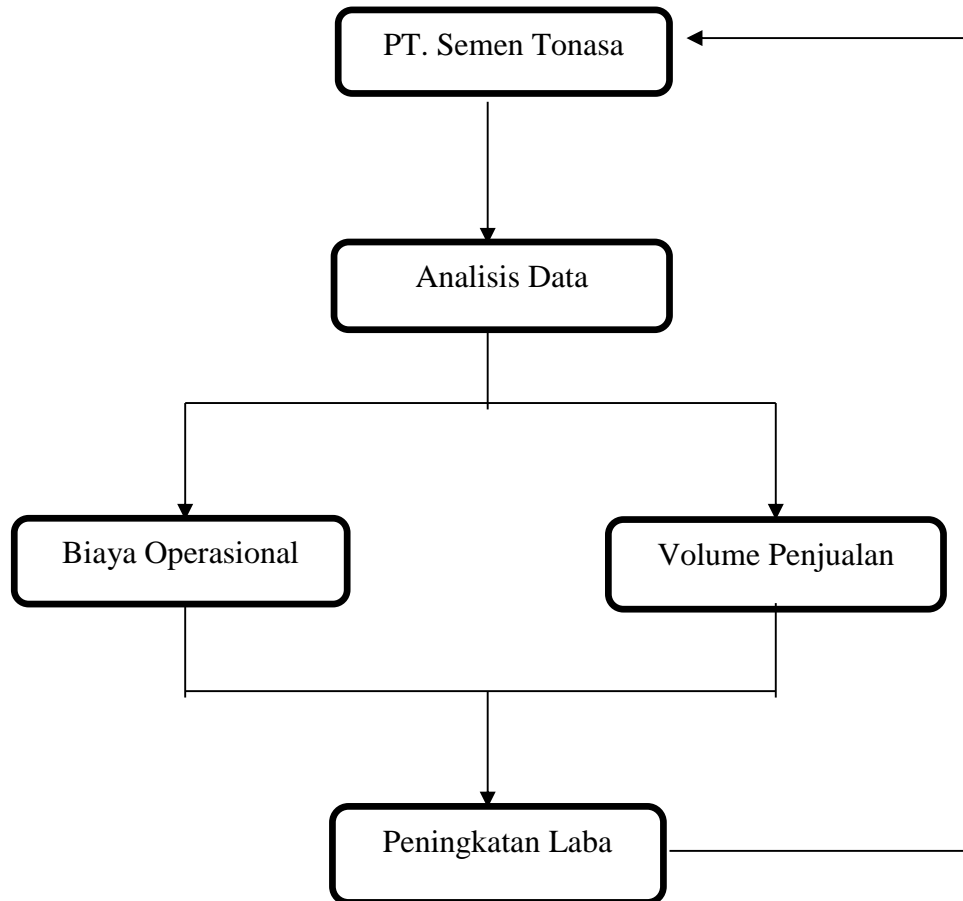
3.	Putu Rustami, I Ketut Kirya (2014)	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuatis	Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kausal. Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh gambaran besarnya pengaruh biaya produksi, biaya promosi, dan volume penjualan terhadap laba.	Ada pengaruh secara simultan dari biaya produksi, biaya promosi, dan volume penjualan terhadap laba pada perusahaan Kopi Bubuk Banyuatis Singaraja tahun 2010-2013.
4.	Francisca Ernawati, Suwitho (2015)	Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Adapun langkah-langkah analisis kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini adalah Regresi Linier Dengan Variabel <i>Moderating</i> Menggunakan MRA.	Terdapat pengaruh signifikan antara biaya operasional dengan laba bersih dimana biaya operasional berpengaruh negatif terhadap laba bersih UD. XYZ. Hal ini berarti semakin rendah biaya operasional maka semakin tinggi laba yang diperoleh dan sebaliknya.
5.	Regi Irsandi (2012)	Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus pada KJPP Rija Cabang Tasikmalaya)	Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus.	Terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya operasional terhadap profitabilitas KJPP Rija Husaeni, artinya semakin optimal biaya operasioanal yang dikeluarkan perusahaan maka profitabilitas perusahaan pun akan meningkat sesuai dengan kondisi tertentu.

6.	Astri Fitrihartin i S (2014)	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)	Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif verifikatif sebagai metode penelitian. Metode tersebut digunakan peneliti untuk menguji lebih dalam apakah terdapat pengaruh dari Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih serta menguji teori dengan pengujian suatu hipotesis apakah diterima atau ditolak.	Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di BEI periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih, hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik hal ini di sebabkan karena naiknya harga jual batubara.
7.	Budi Ramdani (2013)	Pengaruh Harga Jual Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Tambangan Sub Sektor Batubara yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2013	Metode yang digunakan adalah metode data sekunder, di mana data yang diperoleh penulis merupakan data kedua yang telah diolah lebih lanjut dan data yang disajikan oleh pihak lain. Maka metode pengujian data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah Pengujian Asumsi Klasik.	Biaya Operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan dengan nilai negative signifikan. Artinya perusahaan dalam melakukan kegiatan operasinya tidak lepas dengan adanya biaya di lapangan, dimana meningkatnya biaya operasional akan mempengaruhi menurunnya laba bersih.
8.	Regiana Eka Anjani (2013)	Pengaruh Pendapatan Usaha dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Survey Pada Perusahaan Jasa Sub Sektor	Metode Analisis deskriptif adalah suatu metode analisis yang dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang diperlukan, kemudian data-data tersebut diklasifikasikan,	Biaya Operasional berpengaruh negatif signifikan terhadap Laba Bersih pada perusahaan jasa sub sektor transportasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2004 - 2013. Dimana biaya operasional

		Transportasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2004-2013)	dianalisis, dan diinterpretasikan secara objektif sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai topik ataupun masalah yang diteliti.	mempunyai hubungan dengan laba bersih yang sangat kuat dan berbanding terbalik, artinya ketika biaya operasional meningkat maka laba bersih pun akan mengalami penurunan.
9.	Hj. Amaul Husna, Jack Febriyan d Adel, Prima Apriliyani , dkk. (2016)	Pengaruh Pendapatan, Biaya Operasioanal, Perputaran Persediaan, Terhadap Laba Bersih pada SPBU Se-Pulau Bintan	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Kuantitatif.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada SPBU Se-Pulau Bintan. 2. Biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada SPBU Se-Pulau Binta. 3. Perputaran Persediaan Berpengaruh terhadap laba bersih pada SPBU Se-Pulau Bintan.
10.	Pebriyanti (2012)	Pengaruh Efisiensi Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi PT. Petro Multiguna Tanjungpinang	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu studi kasus pada PT. Petro Multi Guna Tanjungpinang	Perputaran persediaan tidak memoderasi hubungan antara efisiensi biaya operasional dengan laba bersih pada PT. Petro Multi Guna Tanjungpinang.

G. Kerangka Fikir

Adapun kerangka fikir yang telah diuraikan dapat digambarkan dalam bentuk skema sebagai berikut



H. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok diatas, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut: “Diduga bahwa Biaya Operasional dan Volume Penjualan Berpengaruh Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan pada PT. Semen Tonasa Pangkep”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Upaya memperoleh data yang dibutuhkan, maka penulis memilih perusahaan pada PT. Semen Tonasa yang bertempat di Desa Biring Ere, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkep Sulawesi Selatan. Waktu penelitian untuk memperoleh data, maka penulis memperkirakan kurang lebih dua bulan, yaitu pada bulan Maret sampai Mei 2017.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data

Untuk menunjang kelengkapan dari penulis, maka penulis mencoba memperoleh jenis data yang terdiri atas:

- a) Data kualitatif, yaitu data berupa keterangan-keterangan dan tidak diberikan dalam bentuk angka-angka yang diperoleh melalui wawancara secara langsung dengan staf personil.
- b) Data kuantitatif, yaitu data yang berupa angka-angka dan laporan-laporan seperti perkembangan jumlah karyawan dan jenis tenaga kerja.

2. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penulisan ini dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada perusahaan dan wawancara secara

langsung dengan pimpinan perusahaan beserta stafnya yang ada kaitannya dengan penulisan penelitian ini.

- b) Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen dan data lainnya yang ada, khususnya dengan masalah yang akan dibahas khususnya jumlah biaya tenaga kerja, prosedur seleksi dan lain-lain.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi adalah keseluruhan objek penelitian. Menurut Sugiyono (2008: 15) populasi didefinisikan sebagai “Wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan”. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan yaitu “Analisis Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan pada PT. Semen Tonasa Pangkep”, maka yang menjadi populasi sasaran dalam penelitian ini adalah data laporan biaya produksi dan volume penjualan PT. Semen Tonasa.
2. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik *non probability sampling*, menurut Sugiyono (2008) teknik tersebut merupakan “Teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel”. Jenis sampling yang dipilih adalah *Purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sesuai dengan objek penelitiannya, sampel penelitian ini adalah laporan biaya produksi dan volume penjualan PT. Semen Tonasa.

D. Teknik Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data melalui penelitian pustaka (*library research*) dan penelitian lapangan (*field research*) guna memecahkan masalah yang timbul dalam pembahasan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Penelitian pustaka (*library research*), yaitu penulis mengadakan penelitian dengan peninjauan pada berbagai pustaka dengan membaca atau mempelajari buku-buku literatur lainnya yang erat hubungannya dengan penulisan penelitian ini dan dapat mendukung pokok pembahasan. Di samping itu penulis mengumpulkan data yang ada kaitannya dengan permasalahan yang akan dibahas dan dapat mendukung penulis.
2. Penelitian lapangan (*field research*), adalah penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan penulisan penelitian ini dengan meninjau langsung objek penelitian. Untuk hal tersebut, maka penulis mengadakan:
 - a) Teknik observasi, dilakukan dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung dalam proses kegiatan pengolahan data mengenai kebijaksanaan seleksi yang diterapkan pada perusahaan.
 - b) Teknik interview, yaitu dilakukan dengan jalan wawancara secara langsung dengan pimpinan perusahaan, kepala bagian departemen/personalia, dan sejumlah personil yang berhubungan dengan penulisan penelitian ini.
 - c) Dokumentasi yaitu dokumen yang menyangkut perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas, visi misi dan komitmen terhadap penulis, serta motivasi/faktor pendorong yang menjadikan pelopor bagi penulis.

E. Metode Analisis Data

Analisis deskriptif adalah metode analisis sederhana yang bertujuan untuk mempermudah penafsiran dan penjelasan dengan analisis tabel, grafik atau diagram. Analisis deskriptif ini digunakan sebagai pendukung untuk menambah dan mempertajam analisis yang dilakukan, membantu memahami masalah yang diteliti yaitu mengenai Analisis Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan pada PT. Semen Tonasa Pangkep.

1. Pengukuran Biaya Operasional

Menurut Margaretha (2007:24), rumus untuk mengetahui biaya operasional adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan/Pemasaran}$$

Menurut Ony et al (2012:13) Biaya Operasional memiliki 2 indikator yaitu:

Biaya Pemasaran/Penjualan: Merupakan biaya – biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran/penjualan produk.

2. Pengukuran Volume Penjualan

Menurut Alamiah dan Padji (2003:126), pengukuran volume penjualan adalah sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

Dimana untuk mencari total penjualan berikut ini adalah rumusnya

$$\text{Total Penjualan} = \text{Harga Jual per Unit/ton} \times \text{Total Unit yang Dijual}$$

3. Pengukuran Peningkatan Laba

Menurut Henry Simamora (2000:25) rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut:

$$\text{Peningkatan Laba} = \text{Laba Bersih}$$

Dimana untuk mencari laba bersih rumusnya adalah:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak} - \text{Pajak Penghasilan}$$

F. Definisi Operasional

Adapun definisi operasional yang dikemukakan sebagai berikut:

1. Biaya operasional adalah sejumlah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang dimungkinkan akan terjadi.
2. Volume penjualan adalah hasil akhir yang diperoleh perusahaan setelah melakukan proses penjualan.
3. Peningkatan laba adalah suatu peningkatan terhadap pendapatan atau keuntungan yang diperoleh dari suatu periode dalam perusahaan dari periode sebelumnya.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Semen Tonasa

PT. Semen Tonasa adalah produsen semen terbesar di kawasan timur Indonesia yang menempati lahan seluas 715 hektar di Desa Biring Ere, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkep, sekitar 68 kilometer dari kota Makassar. PT. Semen Tonasa yang memiliki kapasitas terpasang 3.480.000 metrik ton semen pertahun dan mempunyai 4 unit pabrik yaitu tonasa I, II, III, dan IV. Keempat unit pabrik tersebut menggunakan proses kering dengan kapasitas masing-masing 590.000 ton semen per tahun untuk unit I, II dan III serta 2.300.000 ton semen per tahun untuk unit IV.

Berdasarkan ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Sementara (MPRS) Republik Indonesia No. 11/MPRS/1960 mengenai pola umum pembangunan nasional sementara berencana tahapan 1961-1969 tentang proyek bidang industri golongan A1 1953 no.54, dimana dalam ketetapan itu tercantum rencana untuk mendirikan pabrik semen di Sulawesi Selatan. Tujuan pendirian pabrik semen itu adalah untuk memenuhi permintaan semen guna meningkatkan pembangunan khususnya di kawasan Indonesia Bagian Timur.

Ketetapan MPRS itulah yang mendasari berdirinya pabrik semen tonasa (PERSERO), yang saat ini memiliki Lima unit pabrik dan Packing Plant yang terus beroperasi dengan realisasi produk sebesar 212.168 ton per tahun pada tahun 1999, kecuali pabrik unit I yang karena pertimbangan ekonomis dan

teknis, maka pengoperasiannya dihentikan sejak tahun 1984. Untuk lebih jelasnya akan dijelaskan profil tiap unit pabrik tersebut :

1. Pabrik Semen Tonasa Unit I

Pabrik Semen Tonasa Unit I didirikan berdasarkan tapMPRS RI No.III/MPRS/1960,tanggal 5 Desember 1960. Pembangunan pabrik Semen Tonasa Unit I dilaksanakan oleh proyek Semen Tonasa dan dibantu oleh kontraktor dalam negeri. Besar jumlah investasi proyek adalah sebesar Rp.3.100.000.000,- atau us s 10.098.000. dimana kurs yang ditetapkan adalah us s1= rp. 307,-. basarnya investasi itu terdiri atas Valuta Asing sebesar us s 6.514.000 dan biaya local sebesar Rp. 100.000.000,-. Pelaksanaan pembangunan dimulai pada bulan Juni 1962. Sebelum memulai pembangunan terlebih dulu dilakukan survei bahan baku untuk keperluan pabrik. Survei ini dilaksanakan oleh tim Technoexpert Cekoslovakia dimana pengeboran dan pengambilan bahan baku yang berlangsung tanggal 8 Agustus 1960 sampai tanggal 5 Mei dibantu oleh Lembaga Geologi Bandung. Sedangkan Analisis contoh Bahan Baku tersebut dilakukan oleh Balai Penelitian Kimia Makassar.

Pembangunan Semen Tonasa I selesai dan diresmikan pada tanggal 2 November 1968 oleh Menteri Perindustrian M. Yusuf dengan Lokasi Desa Tonasa, Kecamatan Balocci, Kabupaten Pangkep, Propinsi Sulawesi Selatan. Setelah beroperasi selama 16 tahun ternyata secara teknis dan ekonomis tidak menguntungkan bila diteruskan disebabkan oleh kenaikan bahan bakar minyak, sehingga pada bulan November 1984 pengoperasiannya dihentikan.

2. Pabrik Semen Tonasa Unit II

Pabrik Semen Tonasa Unit II didirikan berdasarkan persetujuan bappenas *no.023/XCLC/b/b.v/76 dan no.285/d. i/ix/76, tanggal 2 September*

1976. dana pembangunan pabrik semen tonasa unit II diperoleh dari bantuan kredit ekspor Pemerintah Canada sebesar s 60083.000 dan biaya lokal sebesar rp.18.307.000,-. jadi jumlah investasi yang digunakan untuk membiayai pembangunan pabrik semen tonasa unit II adalah sebesar Rp. 53.178.000.000.000,- atau Canada s 127.525 (can s 1= Rp.47,-).

pabrik semen tonasa unit II berlokasi di desa Mangilu, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkep, 25 km sebelah Utara Pabrik Semen Tonasa I. Pembangunan Pabrik Semen Tonasa unit II ini meliputi: pembangunan pabrik, pembangunan khusus semen di Biringkassi serta pembangunan jalan raya dari tonasa II ke pelabuhan Biringkassi. Pembangunan pelabuhan ini berfungsi sebagai tempat penurunan barang-barang yang merupakan kebutuhan pabrik antara lain: *gypsum, spare part, fall oil dan sebagainya*. Fungsi lain adalah sebagai tempat pengiriman hasil Produksi Semen Tonasa keluar Sulawesi Selatan. Pembangunan Pabrik Semen Tonasa ini selesai tanggal 5 Desember 1979 dan diresmikan oleh Presiden Soeharto pada tanggal 28 Februari 1980. Program optimalisasi Tonasa II Ini Dilaksanakan pada tahun 1981 secara swakelola, sehingga pabrik yang mulanya mempunyai kapasitas terpasang 510.000 ton/tahun menjadi 590.000 ton/tahun.

3. Pabrik Semen Tonasa Unit III

PabrikSemenTonasaUnitIII

Dibangun berdasarkan persetujuan bappenas No.32/XCLC/B.V/1981 Dan No.2177/WK/10/1981, Dimana Lokasi Pabrik Semen Tonasa Unit II.

Pabrik Semen Tonasa Unit III diresmikan oleh presiden soeharto pada tahun 1985 dengan didampingi oleh Lee Kwan Yew perdana menteri Singapura. Jumlah invastasi pada pembangunan pabrik semen tonasa unit III ini diperoleh

dari bantuan ekspor dari pemerintah Jerman Barat. Pabrik ini menggunakan proses kering dengan kapasitas terpasang 590.000 ton/tahun, karena pertimbangan ekonomis tahun 1987 bahan bakar pabrik semen tonasa unit III diganti dengan Batu Bara, Sedangkan yang sebelumnya menggunakan BCO.

Surat Menteri Keuangan No. S-1347/MK. 013/1990 Tanggal 29 Oktober 1990 Menyetujui PT. Semen Tonasa (*Persero*) Untuk *Go Public*. Dengan Surat tersebut, maka kegiatan operasional PT. Semen Tonasa berlandaskan peraturan pemerintah no.3 tahun 1983. hal ini ditegaskan dengan Menteri Keuangan No.S-1549/MK. 013/1990 Tanggal 29 November 1990.

4.Pabrik Semen Tonasa Unit IV

Ada kebijakan pemerintah yang memprioritaskan pembangunan di kawasan timur indonesia (KTI) mengakibatkan kawasan ini mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Untuk mengatasi kebutuhan akan semen, maka dibangunlah pabrik semen tonasa unit IV, dimana pembangunan ini juga dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri dengan kapasitas terpasang sebesar 2.300.000 ton/tahun.

Sejak beroperasinya pada awal tahun 1996 dengan tahap percobaan dengan memproduksi terak (*klinker*), maka kapasitas terpasang produksi PT. Semen tonasa (*persero*) untuk tahun 1996 menjadi 3.480.000 ton/tahun. Untuk memproduksi semen telah dimulai bulan Oktober 1995.

Dengan bertambahnya kapasitas produksiPT. Semen Tonasa, dikonsolidasikan dengan PT. Semen Gresik melalui akuisisi berdasarkan nilai wajar aktiva yang diakuisisi dan kewajiban yang ditanggung. Dengan demikian seluruh saham yang disetor sebesar Rp. 304.000.000.000,- sepenuhnya dimiliki oleh PT. Semen Gresik.

Dengan diresmikan pabrik semen tonasa unit IV oleh bapak mantan persiden Soeharto pada hari selasa,9 Oktober 1996, maka operasi komersial mulai dilaksanakan pada bulan November 1996. Dengan demikian total kapasitas yang terpasang setelah selesainya pabrik tonasa unit IV 2.300.000 ton.

5. Pabrik Semen Tonasa Unit V

PT.Semen Tonasa yang memiliki hak kelola lahan 715 Hektar Di Desa Biringere, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkajene Kepulauan (*Pangkep*).Melakukan pengembangan dengan mendirikan pabrik unit V yang berlokasi sama dengan Tonasa II,III, dan IV yang berkapasitas 2.5 juta Ton/Tahun.

Pabrik unit V Pangkep SulSel Ini merupakan salah satu proyek pembangunan dua pabrik baru PT.Semen Tonasa yang sudah direncanakan pada Desember 2007.Total Investasinya senilai 670 Juta Dollar As.Dengan pembangunan dua pabrik tersebut, maka kapasitas produksi pabrik yang mayoritas sahamnya dikuasai PT. Semen Gresik itu bisa mencapai enam juta ton pertahun. Dengan demikian total kapasitas yang terpasang setelah selesainya pabrik tonasa V adalah sebagai berikut:

Pabrik Tonasa I	(1968)	110.000 Ton
Pabrik Tonasa II	(1980)	510.000 Ton
Pabrik Tonasa III	(1985)	590.000 Ton
Pabrik Tonasa IV	(1996)	2.300.000 Ton
Pabrik Tonasa V	(2013)	<u>2.500.000 Ton</u>
	Jumlah	6.010.000 Ton
Pabrik Tonasa I Berhenti Beroperasi (1984)		<u>110.000 Ton</u>
		5.900.000 Ton

Optimilisasi Pabrik Tonasa II	<u>80.000 Ton</u>
Jumlah Kapasitas Terpasang	5.820.000 Ton

6. Pengantongan Semen

Untuk menunjang kelancaran Perindustrian Semen Di Kawasan Timur Indonesia, Maka PT. Semen Tonasa membangun Terminal Packing Plant di Kawasan Timur Indonesia antara lain:

- a) Packing Plant Makassar
- b) Packing Plant Bitung
- c) Packing Plant Ambon
- d) Packing Plant Celukan Bawang
- e) Packing Plant Samarinda
- f) Packing Plant Banjarmasin
- g) Packing Plant Palu

Dengan kapasitas 300.000 Metrik Ton Semen pertahun kecuali Makassar dan Bali yang berkapasitas 600.000 Metrik Ton Semen pertahun dan Palu yang berkapasitas 175.000 Metrik Ton Semen pertahun PT. Semen Tonasa juga memiliki pembangkit listrik tenaga uap yaitu boiler turbin generator (BTG) Power Plant dengan kapasitas 2 X 25 MW yang berlokasi di Biringkassi Kab. Pangkep Sekitar 17 km dari lokasi Pabrik.

Wilayah pemasaran PT. Semen Tonasa, meliputi:

- a) Kalimantan
- b) Sulawesi
- c) Bali
- d) Nusa Tenggara Barat
- e) Maluku

- f) Irian Jaya
- g) Nusa Tenggara Timur
- h) Dki Jakarta
- i) Semarang.

7.Konsolidasi Dengan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Sebelum Konsolidasi dengan PT. Semen Gresik (*Persero*) Tbk, pemegang saham PT. Semen Tonasa adalah Pemerintah Republik Indonesia. Konsolidasi dengan PT. Semen Gresik (*Persero*) Tbk dilaksanakan pada tanggal 15 September 1995 dan kemudian sesuai dengan keputusan RUPS LB pada tanggal 13 Mei 1997, 500 lembar saham Portepel dijual kepada Karyawan Semen Tonasa (KKST), sehingga pemegang saham PT. Semen Tonasa adalah PT. Semen Gresik (*Persero*) Tbk dan KKST.

8. Tujuan Perusahaan

Tujuan Perusahaan sebagaimana tercantum dalam Anggaran dasar Perusahaan yang telah di ubah menjadi akte *No.31 Tanggal 9 Januari 1991, No.191 Tanggal 29 Mei 1991, dan Tanggal 8 Juni 1991*. Kegiatannya di buat hadapan Notaries di Jakarta dan telah di setujui oleh Menteri Kehakiman RI berdasarkan surat keputusan *No.C22102ht.01.04 Tahun 1991 Tanggal 12 Juni 1991*.

a. Perusahaan bertujuan turut melaksanakan dan menunjang kebijaksanaan dan Program Pemerintah di bidang Ekonomi dan pembangunan lainnya. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan kegiatan dalam bidang sebagai berikut :

1. Produksi
2. Pemberian Jasa

3. Perdagangan

4. Usaha Lainnya

- b. Perusahaan dapat pula mendirikan / menjalankan usaha lainnya yang mempunyai bidang tersebut di atas, baik secara sendiri-sendiri maupun dengan Undang-Undang yang berlaku dan anggaran dasar perseroan.
- c. Dalam menunjang kelancaran operasional PT. Semen Tonasa maka perusahaan ini di tunjang oleh beberapa *Perusahaan Afiliasi* yaitu PT. Prima Karya Manunggal, PT. Biringkassi Raya, PT. Pelayaran Tonasa Lines, PT. Topabiring, selain itu juga terdapat bidang usaha bergerak di bidang sosial yaitu Yayasan Kesejahteraan Semen Tonasa (YKST) dan Koperasi Karyawan (KOPKAR) Semen Tonasa yang mengembang misi untuk memenuhi kebutuhan bahan pokok dan lain-lain bagi karyawan dan keluarga karyawan semen tonasa serta masyarakat di sekitar pabrik.
- d. Perusahaan bertujuan melaksanakan dan menunjang kebijakan dan program pemerintah dibidang Ekonomidan Pembangunan nasional pada umumnya dan khususnya dibidang Persemenan dan Industri lainnya. Perusahaan dapat pula mendirikan atau menjalankan perusahaan dan usaha lainnya yang mempunyai hubungan dengan bidang usaha tersebut, baik secara sendiri – sendiri maupun secara bersama – sama dengan badan – badan lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan perundang – undangan yang berlaku dan sesuai dengan anggaran dasar perseroan.
- e. Anak Perusahaan dibawah pengendalian PT. Semen Tonasa memiliki anak perusahaan atau yang di sebut *Perusahaan Afiliasi* dimana didirikan untuk membantu perusahaan dalam hal operasi pabrik, distribusi dan lain-lain.

1. PT. Semen Tonasa dibawah 2 perusahaan yang bersifat social yaitu :
 - a) Yayasan Kesejahteraan (YKST)
 - b) Yayasan Dana Pensiun (YDP)
2. Disamping itu terdapat 5 perusahaan yang bersifat komersial yang berada di bawah pengendalian Pt. Semen Tonasa yaitu :
 - a. PT.Pel.Tonasa Lines
perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa transportasi laut di dalam maupun di luar negeri untuk kebutuhan semen tonasa maupun pihak-pihak lain.
 - b. PT.Prima Karya Manunggal (PKM)
Perusahaan ini bergerak dalam bidang distribusi semen (*Distributor*), transportir barang-barang kebutuhan semen tonasa dan pihak-pihak lain,serta bergerak dalam bidang properti (*Jasa*).
 - c. PT. EMKL Topabiring
Perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa transportasi barang baik kebutuhan semen tonasa maupun pihak-pihak lain.
 - d. PT.Biringkassi Raya
Perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa bongkar muat baik yang berada di lokasi pabrik maupun di sejumlah lokasi unit pengantongan.
 - e. Koperasi Karyawan Semen Tonasa (KOPKAR)
KOPKAR Semen Tonasa mengelola simpan pinjam SPBU Dan Perdagangan Umum, serta menghasilkann kantong semen.

B. VISI dan MISI PT. Semen Tonasa

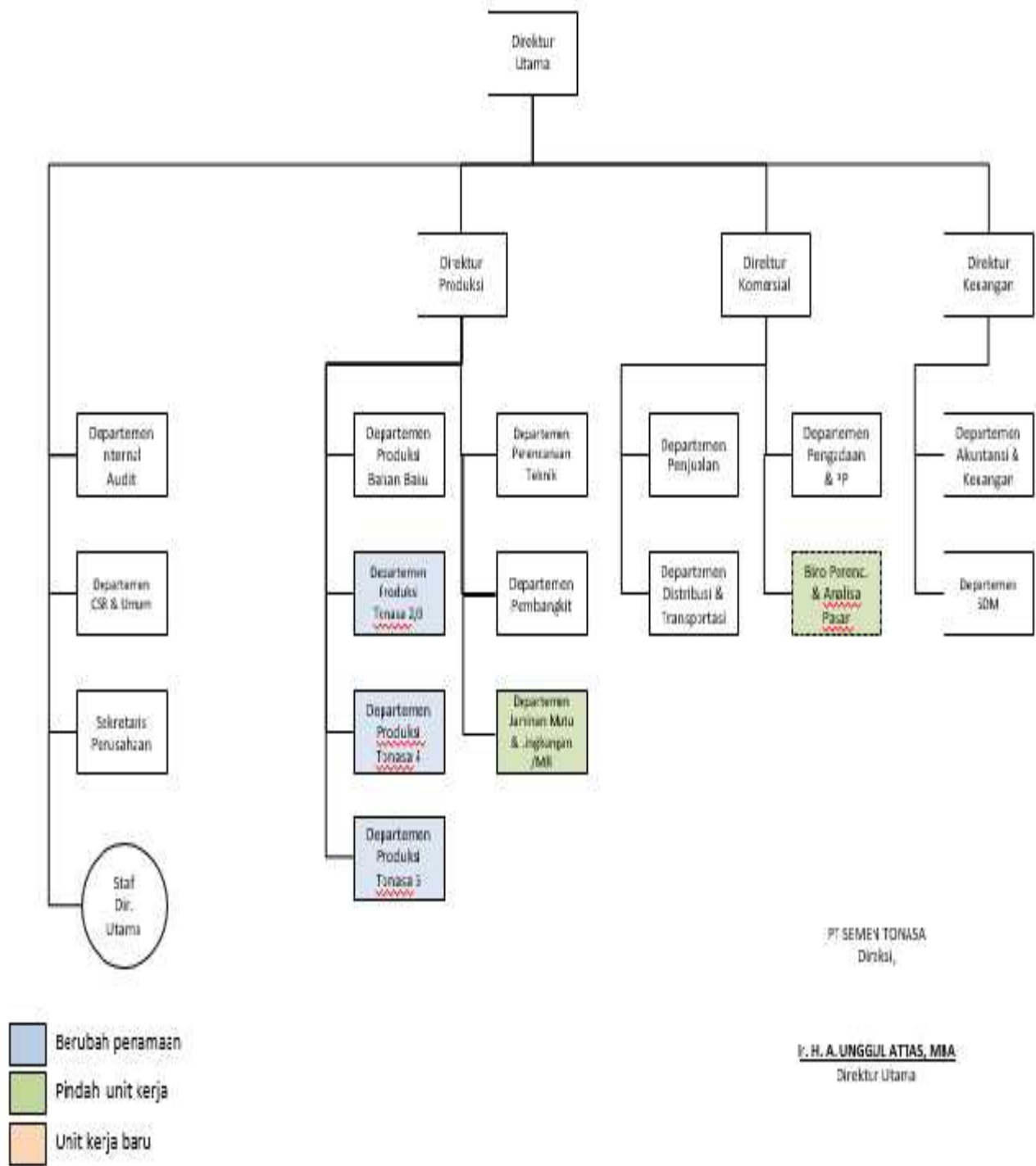
VISI :Menjadi Perusahaan persemenan terkemuka di Asia dengan tingkat efisiensi tinggi.

MISI :

1. Memproduksi semen untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam dan luar negeri dengan kualitas dan harga bersaing serta penyerahan tepat waktu.
2. Memenuhi keinginan stakeholder sesuai dengan kemampuan perusahaan.
3. Mendorong perkembangan dan pemakaian teknologi modern yang berwawasan lingkungan dan alam.

C. Struktur Organisasi

1. Struktur Organisasi PT. Semen Tonasa



Struktur Organisasi PT. Semen Tonasa diatur dalam surat keputusan direksino. 090/KPTS/10.00/1989 tanggal 3 April yang berlaku mulai tahun 1989 sampai dengan tahun 1996. Kemudian pada tahun 1997 Struktur Organisasi Semen Tonasamengalami perubahan dan diatur dalam surat keputusan direksi no. 138/KPTS/ 110.000/10.97 yang berlaku mulai tanggal 1 Oktober 1997.

Struktur Organisasi PT.Semen Tonasa berbentuk garis lurus dan staf, dimana kekuasaan tertinggi pada pemegang saham adalah PT. Semen Gresik (*Persero*) tbk, yang membawahi beberapa Dewan Komisaris (*dekom*) serta perusahaan ini dipimpin oleh Direktur Utama yang dibantu oleh beberapa direktur lainnya. Karena dengan dasar itu dapat diketahui dengan jelas wewenang dan tanggungjawab dari suatu jabatan.

Struktur Organisasi PT. Semen Tonasa saat ini terdiri dari 5 (*lima*) direksi yang terdiri dari :

1. Direktur Utama
2. Direktur Produksi
3. Direktur Keuangan
4. Direktur Pemasaran

2. Status Perusahaan

Pada awal dimulainya masa konstruksi, Perusahaan Berstatus "*Proyek*" Di Lingkungan Departemen Perindustrian Dasar Dan Penambahan Status "*Proyek*" ditingkatkan menjadi "Perusahaan Umum" Berdasarkan Peraturan Pemerintah No.1.Tahun 1975 status perusahaan perseroan ini berlangsung hingga sekarang, untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan perseroan turut serta dalam kepemilikan saham. Maka PT. Semen Tonasa telah menjejaki keikutsertaannya dalam peraturan perseroan yang menjual sahamnya kepada

masyarakat melalui Pasar Modal (*Go Public*). Pada Tanggal 9 Januari 1995 PT. Semen Tonasa berkonsolidasi dengan PT. Semen Gresik (*Persero*) Tbk sehingga statusnya berubah menjadi PT. Semen Tonasa hingga sekarang.

3. Bidang Dan Bentuk Kegiatan Usaha

Bidang usaha yang diliputi oleh PT. Semen Tonasa ini merupakan bidang usaha yang bergerak di bidang Ekonomi dan Pembangunan Nasional. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan menjalankan kegiatan usaha di antaranya pada bidang :

1. Produksi

Menambang , menggali atau mengolah bahan – bahan mentah berupa Batu Kapur, Tanah Liat dan Pasir Silika untuk diolah menjadi Semen.

2. Pemberian Jasa

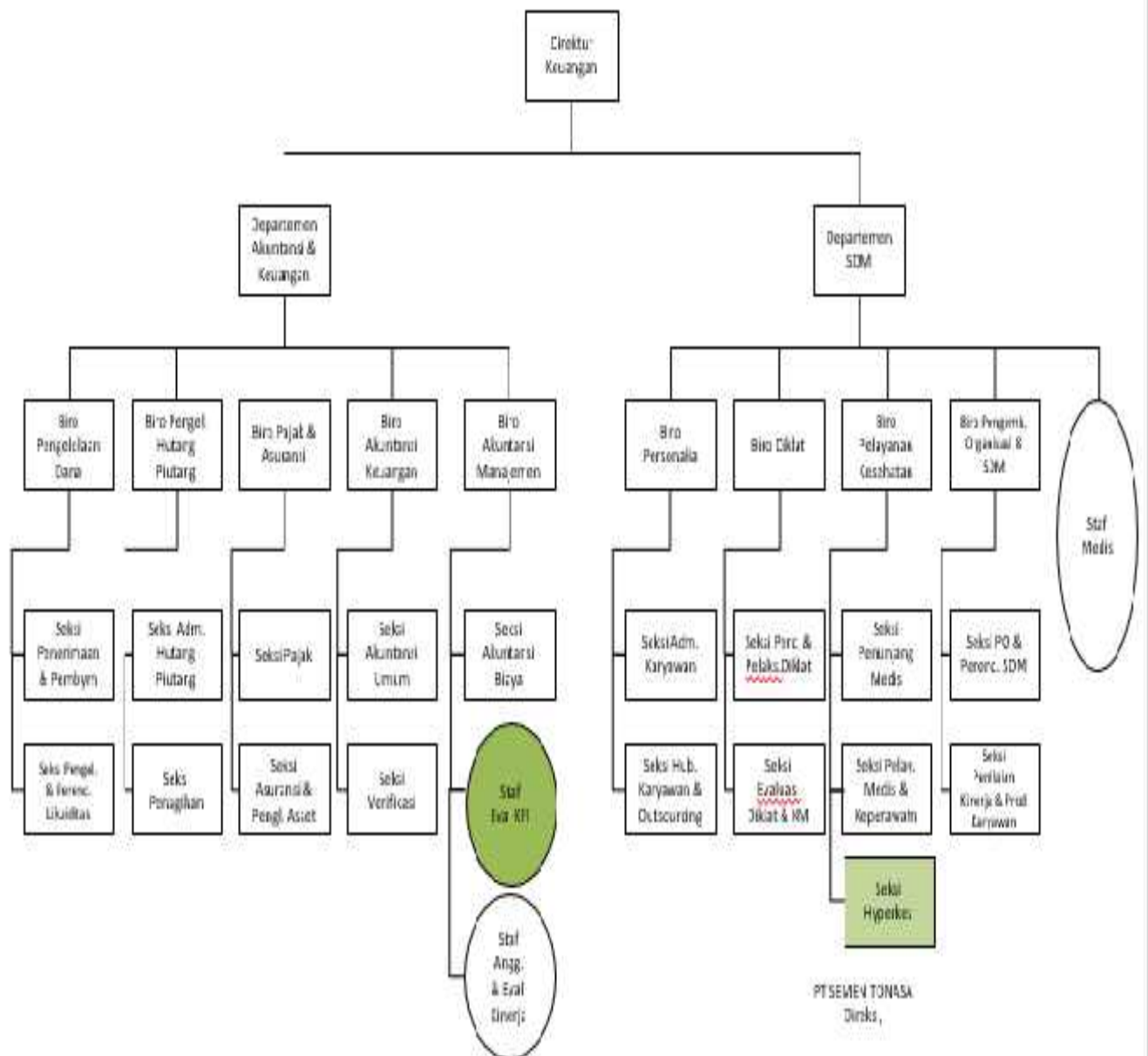
Memberi jasa untuk industri semen antara lain study penelitian, industri konstruksi, manajemen, pengoperasian pabrik, pergudangan dan angkutan, reparasi atau perbaikan, pemeliharaan peralatan pabrik, alat – alat dan jasa tehnik lainnya.

3. Perdagangan

Penyelenggaraan kegiatan pemasaran dan distribusi semen serta barang - barang hasil lainnya yang menggunakan semen sebagai bahan pokok, dengan cara atau jalan tertentu serta melakukan kegiatan – kegiatan perdagangan baik dalam negeri maupun luar Negeri. PT.Semen Tonasa bergerak di bidang persemenan. Adapun bentuk penjualan semen yang dijalankan oleh PT. Semen Tonasa yaitu sistem penjualan tunai dan penjualan kredit. adapun jangka waktu penjualan kredit yakni :

- 1) Jangka penjualan secara fot (*Local*), waktu pembayarannya 3 minggu setelah terbit Faktur.
- 2) Penjualan secara fob (Luar Sulse), jangka waktu pembayarannya 45 hari setelah terbit Faktur.

4. Struktur Organisasi Departemen Akuntansi Dan Keuangan



- Berubah penamaan
- Pindah unit kerja
- Unit kerja baru

Ir. H. A. UNGGULATAS, MBA
Direktur Utama

5. Uraian Kerja Karyawan Pada Biro Akuntansi

Biro Akuntansi PT. Semen Tonasa berada di bawah lingkup Departemen Akuntansi dan Keuangan, yang bertanggung jawab atas penanganan dan pengolahan sistem akuntansi dan informasi posisi keuangan perusahaan demi kelancaran manajemen perusahaan.

Secara garis besar kepala biro akuntansi mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Mengolah dan menjabarkan kebijakan direksi/ departemen akuntansi dan keuangan mengenai sistem akuntansi perusahaan ke dalam rencana kegiatan biro akuntansi.
2. Menyusun program kerja, mengkoordinir dan mengawasi pelaksanaan program kerja biro akuntansi.
3. Memberikan bimbingan dan petunjuk – petunjuk kepada kepala seksi/staf dalam melaksanakan tugasnya masing – masing.
4. Mengatur penyelenggaraan sistem akuntansi biaya dan manajemen perusahaan.
5. Mengatur penyelenggaraan sistem akuntansi keuangan.
6. Mempersiapkan surat – surat keluar (yang berhubungan dengan tugas biro akuntansi) untuk ditandatangani oleh kepala departemen akuntansi dan keuangan/direksi.

Dalam melaksanakan tugasnya, biro akuntansi dibagi menjadi tiga seksi yaitu :

a. Seksi Akuntansi Umum

Seksi akuntansi umum bertanggungjawab atas kelancaran dan terlaksananya proses akuntansi perusahaan sehingga menyusun Laporan

Keuangan (Rugi/Laba, Neraca dan Penjualan Laporan Keuangan).dalam mencapai tugasnya seksi akuntansi umum membawahi 3 urusan yaitu :

1. Urusan Buku Besar
2. Urusan Buku Tambahan
3. Urusan Penjualan

Secara garis besar tugas dari seksi akuntansi dapat dirinci sebagai berikut:

1. Mempersiapkan Laporan Keuangan Bulanan, Triwulan dan Tahunan.
2. Melakukan Rekonsiliasi terhadap perkiraan – perkiraan di Neraca dalam suatu periode tertentu.
3. Melakukan koreksi dan perincian terhadap perkiraan – perkiraan di Neraca.

b. Seksi Akuntansi Biaya

Seksi akuntansi biaya bertanggungjawab atas terlaksananya perhitungan hpp (harga pokok penjualan) dan administrasi persediaan barang perusahaan. untuk menjalankan tugasnya maka seksi akuntansi biaya pada pt. semen tonasa dibagi menjadi 2 bagian, yaitu:

1. Urusan Inventory

Inventory bertanggungjawab terhadap pelaksanaan pencatatan persediaan suku cadang, bahan baku dan barang umum serta memposting lpb sesuai dengan jenis biaya dan unit tanggungjawabnya masing – masing.

2. Urusan Kalkulasi Harga Pokok

Bagian ini bertanggungjawab untuk mengadakan perhitungan pokok produksi dan harga penjualan, dan biaya karyawan kemudian menganalisa realisasi biaya dengan rencana biaya yang dialikasikan.

Tugas dari seksi akuntansi biaya ini dapat dirinci sebagaiberikut:

1. Membuat program kerja, mengkoordinir dan mengawasi pelaksanaan program kerja.
2. Menyelenggarakan dan mengkoordinir perhitungan harga pokok produksi bulanan, triwulan, kuartal dan tahunan.
3. Mengkoordinir dan mengawasi administrasi persediaan barang perusahaan.
4. Memeriksa kode perkiraan pada bukti penerimaan dan pengeluaran barang dari gudang.
5. Menerima dan meneliti laporan dari seksi – seksi lain dan meneruskan kepada kepala urusan untuk diproses lebih lanjut.
6. Mengatur penyusunan dokumen yang ada di biro akuntansi.

c. Seksi Verifikasi

Kepala Seksi Verifikasi bertanggungjawab melakukan verifikasi atau pemeriksaan terhadap bukti – bukti tagihan dan bukti – bukti pembayaran kepada pihak luar.

Secara garis besar tugas dari kepala seksi verifikasi dapat dirinci sebagai berikut :

1. Menerima bukti – bukti atas dokumen yang akan dibayarkan dari departemen terkait.
2. Mengkoordinir pelaksanaan kegiatan dan memberi pengarahan tugas di seksi verifikasi.
3. Memeriksa kelengkapan dokumen dan syarat pembayaran dari tagihan yang akan dibayar.

Dalam melakukan tugasnya seksi verifikasi membawahi 2 urusan yaitu :

a. Urusan Verifikasi Intern

Urusan verifikasi intern bertugas menangani segala bukti yang terkait dengan pihak dalam perusahaan.

b. Urusan Verifikasi Ekstern

Urusan verifikasi ekstern menangani segala bukti yang terkait dengan pihak di luar perusahaan.

6. Proses Produksi Semen

pada dasarnya proses pembuatan semen terdiri dari proses penggilingan campuran bahan baku batu kapur, tanah liat dan pasir silika menjadi bubuk yang disebut raw meal, kemudian raw meal dibakar menjadi butir – butir klinker yang selanjutnya dicampur dengan gypsum sehingga menghasilkan semen.

Tahapan proses pembuatan semen adalah sebagai berikut penambangan dan pemecah batu kapur:

1. Penambangan dan Pemecah Tanah Liat.
2. Penggilingan Campuran Bahan Baku.
3. Pembakaran dan Pendinginan.
4. Penggilingan Semen.
5. Pengantongan Semen.

7. Jenis – Jenis Semen Yang Diproduksi PT. Semen Tonasa

1. Semen Portland Type I Atau Semen Portland Biasa (*Ordinary Portland Semen / OPC*). Semen jenis ini sesuai SNI No. 15-2049-1994 atau Bss :12/1991 atau *Astm C-150*. Untuk penggunaan umum yang tidak memerlukan persyaratan khusus.
2. Semen Campur / *Prima Mixed Cement (PMC)*

Jenis semen ini sesuai SNI No. 15-3500-1993 atau *Astm C91-95 Type M*. Pmc adalah semen hidrolis yang dibuat dari hasil penggilingan terak semen portland dan gypsum dengan salah satu atau lebih bahan organik yang bersifat inert. digunakan untuk konstruksi yang tidak memerlukan persyaratan khusus dengan kuat tekan dengan karakteristik setinggi – tingginya dengan 20 M Pa (200 Kg/Cm) pada 28 hari. Cocok untuk konstruksi, plasteran pasangan batu merah

3. Semen Portland Pozzolan / *Portland Pozzolan Cement(PPC)*

Semen jenis ini sesuai dengan SNI No. 15-0302-1994 *Type Ip-U (Jenis A)*. Ppca adalah semen hidrolis yang merupakan campuran homogen antara semen portland dengan bahan pozzolan baik alam maupun artificial. digunakan untuk campuran beton S.D.K.300 atau Fc 250. Cocok untuk konstruksi ringan di daerah berawa, lepas pantai serta konstruksi di air seperti bendungan.

4. Semen Portland Type li / *Portland Cement Type li*

Produk Ini Sesuai Sni No. 15-2049-1994 *Atau Astm C-150*. Untuk Pemakaian Yang Memerlukan Ketahanan Sedang Terhadap Sulfat Dan Panas Hidratis, Seperti Daerah Barawa, Daerah Dengan Tanah Berkadar Asam Rendah. Semen Ini Diproduksi Sesuai Dengan Permintaan Konsumen.

5. Semen Portland Type V / *Portland Cement Type V*

Semen Ini Sesuai Dengan Sni No. 15-2049-1994 *Atau Astm C-150 Atau British Untuk Super Sulphated Cement Sesuai Bs 4284*. Untuk Pemakaian Yang Memerlukan Ketahanan Tinggi Terhadap Sulfat, Seperti Daerah Lepas Pantai Dan Daerah Mengandung Asam Tinggi.

6. Semen Abu Terbang (Fly Ash)

Semen Jenis Ini Sesuai Sni No. 15-0302-1994 Atau Astm C-595m-95. Cocok Untuk Konstruksi Di Air Lainnya Seperti Bendungan.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Biaya-Biaya Operasional Perusahaan

Sesuai penjelasan yang terdapat pada permasalahan dan latar belakang perusahaan, bahwa dalam pembentukan harga jual, perlu mempertimbangkan seluruh unsur-unsur biaya yang telah dikeluarkan perusahaan selama proses produksi, baik biaya selama dalam proses.

Biaya –biaya operasional pada PT. Semen Tonasa Pangkep dalam pencatatannya dilakukan oleh perusahaan itu sendiri, sebagai berikut :

1. Biaya penjualan
2. Biaya tenaga kerja
3. Biaya BBM
4. Biaya pajak & Promosi
5. Biaya listrik
6. Biaya Angkut & OPP
7. Dan lain-lain sebagainya

Biaya operasional perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya memang tinggi, karena perusahaan ini termasuk perusahaan yang harus mengeluarkan biaya baru bisa menghasilkan, sehingga dalam perhitungan biayanya tidak sempat disebut satu per satu dalam pembhasan biaya operasional, berarti secara langsung dan tidak langsung harus diperhitungkan semuanya sebab mau tidak mau pasti tercakup di dalamnya.

Pelaksanaan kegiatan operasional yang menggunakan biaya-biaya pada seluruh komponen, artinya mulai proses produksi sampai dengan terjualnya asil produksi. Dalam hal ini mengingatkan pengelola perusahaan untuk menghadapi persaingan yang ketat sesama perusahaan sejenis serta semakin meningkatkan arus pembeli.

PT. Semen Tonsa Pangkep dalam melaksanakan kegiatan penjualan mengharapkan kepada karyawan perusahaan utamanya bagian penjualan sedapat mungkin memberikan pelayanan sebaik-baiknya kepada calon pembeli, agar pembeli menjadi langganan sekaligus dapat mengajak keluarga untuk membeli/menggunakan produk semen yang diproduksi PT. Semen Tonasa Pangkep, sebab apabila produksi kurang lancar, maka resiko sangat tinggi, karena bisa rusak, kecurian, dan kadaluwarsa. Jadi kalau terjadi hal demikian, maka biaya lebih meningkat, karena digudang barang-barang sudah pasti penuh resiko.

Biaya operasional perusahaan PT. Semen Tonasa yang berpatokan pada biaya variabel dan biaya tetap yang menjadi titik perhatian dalam perhitungan biaya operasional pada perusahaan. Sejumlah biaya-biaya yang diperhitungkan untuk mendapatkan kejelasan bahwa apakah perusahaan ini mendapat keuntungan atau tidak dalam melaksanakan proses produksi hingga hasil produksi tersebut terjual.

B. Perkembangan Penjualan PT. Semen Tonasa

Harapan suatu organisasi atau perusahaan yaitu bagaimana dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Tujuan dari suatu perusahaan yaitu bagaimana perusahaan dapat meningkatkan jumlah penjualan terhadap produk

yang dihasilkan, dimana dengan meningkatkan jumlah penjualan produk ini dapat meningkatkan profit bagi perusahaan.

Perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan semen yang memiliki dua bagian kegiatan yaitu kegiatan industri (produksi) dan kegiatan perdagangan (penjualan). Hal ini perlu membagi dua bagian biaya yaitu biaya produksi dan operasional, namun dalam hal ini biaya penjualan merupakan pembahasan utama.

Peningkatan penjualan ini juga dapat menunjukkan bagaimana kinerja suatu perusahaan dalam melakukan aktivitasnya, sehingga dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa semakin meningkatnya jumlah penjualan produk suatu perusahaan, maka semakin baik pula kinerja perusahaan, sebaliknya apabila jumlah penjualan perusahaan menurun dari jumlah sebelumnya maka keadaan ini menggambarkan kurangnya pengawasan terhadap proses penjualan produk.

PT. Semen Tonasa Pangkep setiap tahunnya dapat mengatasi masalah-masalah yang dapat menurunkan kinerja perusahaan dan dapat mengantisipasi kendala yang ada sehingga jumlah penjualan setiap tahunnya dapat meningkat. Berikut akan dipaparkan bagaimana perkembangan penerimaan penjualan yang dapat dicapai oleh PT. Semen Tonasa Pangkep untuk produk semen dari tahun 2013 sampai 2015.

Tabel 5.1
Perkembangan Penjualan Semen PT. Semen Tonasa tahun 2014-2016

Tahun	Semen	Klinker	Jumlah	Prosentase
2014	5.223.958	269.557	5.492.515	-
2015	5.133.984	122.980	5.256.964	4,28%
2016	5.069.932	280.195	5.350.128	1,77%
Total	15.427.874	672732	15.899.607	6,05%
Rata-Rata	5.142.624,67	224.224	5.299.869	3,02%

Sumber : PT. Semen Tonasa

Berdasarkan data pada tabel 5.1 menunjukkan perkembangan penjualan mengalami fluktuatif yaitu pada tahun 2014 penjualan mencapai 5.492.515 ton dan pada tahun 2015 penjualan sebesar 5.256.964 ton dimana mengalami penurunan sebesar 235.551 ton atau sebesar 4,28%. Pada tahun 2016 penerimaan penjualan sebesar 5.350.128 ton atau mengalami peningkatan sebesar 1,77% dari tahun 2015. Sehingga dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 PT. Semen Tonasa dapat mencapai penjualan sebesar 15.899.607 ton dengan fluktuatif pendapatan rata-rata pertahun sebesar 5.299.869 ton atau sebesar 3,02% tiap tahunnya.

Dari data penerimaan yang dicapai oleh PT. Semen Tonasa Pangkep, hal inilah didukung oleh besarnya volume penjualan yang telah dicapai oleh Pt. Semen Tonasa Pangkep. Untuk itu maka akan di paparkan bagaimana perkembangan volume penjualan PT. Semen Tonasa Pangkep untuk meningkatkan penerimaan.

Untuk lebih jelasnya perkembangan volume penjualan produk semen tahun 2014 s/d 2016 dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 5.2**Perkembangan Volume Penjualan Semen Tonasa tahun 2014-2016**

Tahun	Semen	Klinker	Jumlah	Prosentase
2014	6.160.651	452.541	6.613.192	-
2015	6.126.686	273.570	6.400.256	3,32%
2016	6.110.270	732.380	6.842.650	6,91%
Total	18.397.607	1.458.491	19.856.098	10,23%
Rata-Rata	6.132.535,67	486.163,67	6.618.699,33	5,11%

Sumber : PT. Semen Tonasa

Berdasarkan data pada tabel 5.2 menunjukkan perkembangan volume penjualan mengalami fluktuatif yaitu pada tahun 2014 volume penjualan mencapai 6.613.192 ton dan pada tahun 2015 penjualan sebesar 6.400.256 ton dimana mengalami penurunan sebesar 212936 ton atau sebesar 3,32%. Pada tahun 2016 volume penjualan meningkat sebesar sebesar 6.842.650 ton atau mengalami peningkatan sebesar 6,91% dari tahun 2015. Sehingga dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 PT. Semen Tonasa dapat mencapai volume penjualan sebesar 19.856.098 ton dengan fluktuatif rata-rata pertahun sebesar 6.618.699,33 ton atau sebesar 5,11% tiap tahunnya.

Dalam rangka meningkatkan penjualan PT. Semen Tonasa Pangkep selalu didukung dengan kegiatan-kegiatan operasi. Dari kegiatan-kegiatan operasi yang telah dilakukan tidaklah terlepas dari pengeluaran biaya oleh perusahaan. Untuk itu penulis juga akan memaparkan seberapa besar biaya operasional yang telah dikeluarkan oleh PT. Semen Tonasa Pangkep dalam upaya meningkatkan penjualan perusahaan.

Tabel 5.3**Perkembangan biaya operasional PT. Semen Tonasa tahun 2014-2016**

Tahun	Biaya Operasional (Rp)	Prosentase (%)
2014	261.089.352	-
2015	177.924.642	46,7
2016	242.806.510	26,7
Total	618.820.504	73,4
Rata-Rata	206.273.501,3	36.7

Sumber : PT. Semen Tonasa

Berdasarkan data pada tabel 5.3 menunjukkan perkembangan biaya operasional juga mengalami fluktuatif yaitu pada tahun 2014 biaya operasional mencapai Rp.261.089.352., dan pada tahun 2015 biaya operasional sebesar Rp.177.924.642., dimana mengalami penurunan sebesar Rp.83.164.710., atau sebesar 46,7%. Pada tahun 2016 biaya operasional sebesar Rp242.806.510., atau mengalami peningkatan sebesar 26,7% dari tahun 2015. Sehingga dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 biaya operasional PT. Semen Tonasa sebesar Rp.618.820.505., dengan fluktuatif biaya operasional pertahun sebesar Rp.206.273.501,3., atau sebesar 36,7% tiap tahunnya.

Berikut pengukuran biaya operasional, volume penjualan dan peningkatan laba.

1. Pengukuran Biaya Operasional

Menurut Margaretha (2007:24), rumus untuk mengetahui biaya operasional adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan/Pemasaran}$$

Tabel 5.4
Pengukuran Biaya Operasional

Tahun	By. Penjualan	By. Operasional
2014	261.089.352	261.089.352
2015	177.924.642	177.924.642
2016	242.806.510	242.806.510
Total	618.820.504	618.820.504

Sumber : PT. Semen Tonasa

2. Pengukuran Volume Penjualann

Menurut Alamiah dan Padji (2003:126), pengukuran volume penjualan adalah sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

Dimana untuk mencari total penjualan berikut ini adalah rumusnya

$$\text{Total Penjualan} = \text{Harga Jual per Unit/Ton} \times \text{Total Unit yang Dijual}$$

Tabel 5.5
Pengukuran Volume Penjualan

Tahun	Harga jual/Ton	T.Unit Terjual	Total Penjualan
2014	830.036	6.613.192	5.492.515.275
2015	821.368	6.004.256	5.256.963.983
2016	781.966	6.842.650	5.350.717.691
Total	2.433.370	19.460.098	16.100.196.949

Sumber : PT. Semen Tonasa

3. Pengukuran Peningkatan Laba

Menurut Henry Simamora (2000:25) rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut:

$$\text{Peningkatan Laba} = \text{Laba Bersih}$$

Dimana untuk mencari laba bersih rumusnya adalah:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Tabel 5.6
Pengukuran Peningkatan Laba

Tahun	Laba sebelum pajak	Pajak Penghasilan	Laba Bersih
2014	975.683.590	262.115.020	713.568.570
2015	776.216.047	219.869.122	556.346.925
2016	733.522.412	130.315.543	603.206.870
Total	2.485.422.409	612.299.685	1.873.122.365

Sumber : PT. Semen Tonasa

C. Hubungan Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Laba

Biaya operasional merupakan biaya yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam kegiatannya meningkatkan volume penjualan perusahaan dalam pencapaian keuntungan perusahaan.

Pengukuran hubungan biaya operasional dan volume penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan PT. Semen Tonasa.

Prosentase Peningkatan laba =	$\frac{\text{Selisi laba tahun berjalan - laba tahun sebelumnya}}{\text{Laba tahun sebelumnya}}$	x 100
-------------------------------	--	----------

Laba kotor = Volume penjualan – Biaya oprasional
--

Tabel 5.13**Hasil Penelitian****Hubungan biaya operasional dan volume penjualan terhadap peningkatan laba PT. Semen Tonasa Pangkep periode 2014-2016**

Tahun	Biaya Operasional	Volume Penjualan	Laba Kotor	Prosentase Peningkatan Laba (%)
2014	261.089.352	5.492.515.275	5.231.425.923	-,
2015	177.924.642	5.256.963.983	5.079.039.341	3
2016	242.806.510	5.350.717.691	5.107.911.181	0,5
Total	618.820.504	16.100.196.949	15.481.376.445	3,5
Rata-Rata	206.273.501,3	5.366.732.316	5.160.458.815	1,75

Sumber : PT. Semen Tonasa

Berdasarkan tabel 5.13 tersebut, maka dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2014 biaya operasional yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp. 261.089.352,- volume penjualan yang diperoleh sebesar Rp.5.492.515.275,- dan laba perusahaan sebesar Rp. 5.231.425.923,.

Pada tahun 2015 biaya operasional menurun sebesar Rp. 177.924.642,- volume penjualan menurun sebesar Rp.5.256.963.983,- sehingga laba yang diperoleh sebesar Rp. 5.079.039.341,- atau penurunan sebesar Rp.152.368.582,- atau sebesar 3% dari tahun 2014.

Pada tahun 2016 biaya operasional meningkat sebesar Rp. 242.806.510,- volume penjualan meningkat sebesar Rp. 5.350.717.691,- sehingga laba yang diperoleh meningkat sebesar Rp. 5.107.911.181,- atau peningkatan laba sebesar Rp.28.871.840,- atau sebesar 0,5% dari tahun 2015.

Dalam jangka waktu tiga tahun terakhir perusahaan mampu memperoleh laba sebesar Rp. 15.481.376.445,- dengan rata-rata perolehan pertahun sebesar Rp. 5.160.458.815,- atau presentase perolehan laba pertahun sebesar 1,75%.

Berdasarkan data diatas dapat dikatakan bahwa PT. Semen Tonasa Pangkep mampu meningkatkan labanya mengalami fluktuatif dan pemerhatian terhadap biaya operasional dalam meningkatkan volume penjualan dilakukan baik dan benar. Dalam artian bahwa manajemen perusahaan mampu mengawasi kegiatan operasional internal perusahaan dan dapat bertanggungjawab kepada direktur/pemimpin atas seluruh tugas yang dilimpahkan.

BAB VI

PENUTUP

Kesimpulan Dan Saran

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari pembahasan di atas, maka penulis menarik beberapa kesimpulan bahwa :

1. PT. Semen Tonasa Pangkep mengalami fluktuatif dalam meningkatkan laba tiga tahun terakhir dari tahun 2014 hingga 2016. Laba yang diperoleh PT. Semen Tonasa Pangkep pada tahun 2014 sebesar Rp.5.231.425.923,- dan pada tahun 2015 laba sebesar Rp.5.079.039.341,- atau penurunan laba sebesar 3% dari tahun 2014. Pada tahun 2016 laba meningkat secara signifikan sebesar Rp.5.107.911.181.-, atau peningkatan laba sebesar 0,5%. Dapat dikatakan bahwa tiap tahunnya PT. Semen Tonasa Pangkep perlu memperhatikan biaya operasional dalam meningkatkan volume penjualan.
2. Biaya operasional yang dikeluarkan perusahaan dan volume penjualan yang diperoleh sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba seperti pada tahun 2014 sampai dengan 2016 biaya operasional yang dikeluarkan mengalami fluktuatif pertahun dengan rata-rata sebesar 17,15%, volume penjualan fluktuatif sebesar 5,11% pertahun dan laba yang diperoleh perusahaan rata-rata fluktuatif sebesar 1,7% pertahun. Dengan biaya yang dikeluarkan sebanding dengan yang diperoleh sehingga perusahaan dapat terus menjalankan usahanya atau tetap dalam keadaan seimbang.

3. Penetapan biaya operasional di dalam perusahaan semen merupakan hal yang penting dan mutlak diperhatikan oleh pimpinan perusahaan dalam rangka meningkatkan penjualan semen.
4. Dari laba yang fluktuatif tiga tahun terakhir, menggambarkan perlu peningkatan pemerhatian manajemen perusahaan dalam penetapan biaya operasional untuk memperoleh volume penjualan dalam meningkatkan laba.
5. Hasil penelitian menggambarkan tingkat kesesuaian dengan hipotesis yang diajukan yaitu biaya operasional dan volume penjualan berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan.

B. Saran

Dalam usaha mencapai sasaran yang diinginkan khususnya dalam pemasaran hasil usaha, perusahaan berupaya mempertahankan penjualan yang ada, disamping memperhatikan hal-hal yang terjadi baik saat sekarang maupun dimasa yang akan datang. Dalam hal ini penulis memberikan saran-saran bagi pihak perusahaan sebagai bahan pertimbangan, sebagai berikut :

1. Agar volume penjualan dapat meningkat terus menerus, maka hendaknya perusahaan dapat terus menjalin hubungan baik dengan perusahaan lain para agen dengan kerjasama yang harmonis sehingga tetap dapat memperoleh keuntungan bagi semua pihak.
2. Pengeluaran biaya operasional pada perusahaan harus diawasi sehingga pengeluaran biaya bisa terarah dan sesuai kebutuhan dan tetap mengalami peningkatan tidak fluktuatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliyani, dkk. 2016. *Pengaruh Pendapatan, Biaya Operasioanal, Perputaran Persediaan, Terhadap Laba Bersih pada SPBU Se-Pulau Bintan*. Jurnal Akuntansi. Universitas Maritim Raja Ali Haji
- Anjani, Regiana Eka. 2013. *Pengaruh Pendapatan Usaha dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Survey Pada Perusahaan Jasa Sub Sektor Transportasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2004-2013)*. Jurnal Manajemen. Universitas Komputer Indonesia
- Baridwan. 2000. *Prinsip Penjualan*. Universitas Muhammadiyah Malang: Erlangfga
- Fitrihartini S, Astri. 2014. *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)*. Jurnal Akuntansi. Universitas Komputer Indonesia
- Francisca Ernawati, Suwitho. 2015. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. Vol. 4, No 9
- Hermawan, Agus. 2012. *komunikasi Pemasaran*. Universitas Muhammadiyah Malang: Erlangga
- Irsandi Regi. 2012. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus pada KJPP Rija Husaeni Cabang Tasikmalaya)*. Jurnal Akuntansi. Universitas Siliwangi Tasikmalaya
- Jusuf. 2008. *Elemen Biaya*. Edisi Kedua. Cetakan Kedua. Erlangga: Jakarta
- Karinda Melisa. 2011. *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Operasional*. Jurnal Akuntansi Biaya. Universitas Siliwangi Tasikmalaya
- Kasmir, 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama, Cetakan Kedua. Rajawali Pers: Jakarta
- Kotler, P, 2000. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pendentalian*. Terjemahan Jaka Wasaka. Edisi Kelima, Cetakan Kedua. Erlangga: Jakarta
- Mulyadi, 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima, Cetakan Keduabelas. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada
- Mulyadi, 2005. *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*. Edisi Ketujuh. Jakarta: bagian penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YPKN
- Pebriyanti. 2012. *Pengaruh Efisiensi Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi (Studi*

Kasus pada PT. Petro Multiguna Tanjungpinang). Jurnal Akuntansi Universitas Komputer Indonesia

- Ramdani Budi. 2013. *Pengaruh Harga Jual Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Tambangan Sub Sektor Batubara yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2013*. Jurnal Manajemen. Vol. 2
- Rustami Putu, dkk. 2014. *Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis*. Jurnal Manajemen. Vol. 2
- Samryn, L.M. 2011. *Pengantar Akuntansi*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Rajawali Pers: Jakarta
- Sigit Soehardi, J, 2000. *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta. Edisi Kedua. Cetakan Kedua. Liberty: Yogyakarta
- Soemarso. 1999. *Analisa Pemasaran Produk*. Jakarta. Edisi Ketiga. Cetakan Kedua. Liberty: Yogyakarta
- Setyani. 2012. *Pengaruh Biaya Pemasaran Terhadap Volume Penjualan dan Dampaknya pada Laba Bersih*. Jurnal *marketing cost*. Universitas Siliwangi Tasikmalaya
- Stanton Willian, J, 2001. *Prinsip Pemasaran*. Jilid II. Edisi Kelima, Terjemahan Sadu Subdari. Erlangga: Jakarta.
- Swastha, B dkk. 2004. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi Kedua, Cetakan Kedua. Liberty: Yogyakarta
- Syafry, Sofyan. 2002. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Tunggal, Amin Widjaya. 1995. *Manajemen Biaya (Cost Manajement)*. Cetakan Kedua: Erlangga
- Widilestariningtyas, Ony dkk. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Graha Ilmu: Yogyakarta
- Winardi. 2000. *Azaz-Azas Marketing*. Cetakan Ketiga, Edisi Kedua: Alumni Bandung

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



SAMSUL. N., atau sering dipanggil Anchu/Ananda Pratama, lahir di Batiling desa Batara kec. Labakkang kab. Pangkep pada tanggal 04 Oktober 1995. Anak ke Empat (Putra Tunggal) dari pasangan Nurdin dan Lette.

Memasuki jenjang pendidikan dasar pada tahun 2001 di SD 15 Batiling, kec. Labakkang Kab. Pangkep dan tamat pada tahun 2007. Penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 2 Labakkang Pangkep dan tamat pada tahun 2010, pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 1 Bungoro Pangkep Program Studi Akuntansi dan Keuangan dan tamat pada tahun 2013.

Pada tahun 2013 penulis melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi, yakni ke perguruan tinggi di Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi program studi Strata 1. Dalam mengakhiri studinya pada perguruan tinggi tersebut ia menyelesaikan skripsi dengan judul “ ANALISIS BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA PT. SEMEN TONASA PANGKEP ”.