

**ANALISIS BIAYA PENJUALAN TERHADAP LABA OPERASI
PADA PT. TOP JAYA SARANA UTAMA PEKANBARU
PERIODE 2008-2012**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Oral
Comprehensive Strata 1 Pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

OLEH

DEBY YUDA PERWIRA

NIM. 10971007042



PROGRAM S1

JURUSAN MANAJEMEN KEUANGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2013
KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah Segala puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan rahmatnya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, selawat serta salam kepada Rasulullah yang mengarahkan fikiran manusia dari tingkat pemikiran yang zahiriah kepada pola pemikiran modern yang berdasarkan sunnah Rasulullah.

Adapun judul skripsi ini adalah “**Analisis Biaya Penjualan Terhadap Laba Operasi Pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru Periode 2008 – 2012**”, guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, baik dalam segi materi maupun dalam teknis penulisannya. Hal itu tentunya disebabkan oleh keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca yang bersifat membangun, demi terbentuknya sebuah tulisan ilmiah yang sempurna.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah memberikan dorongan dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, terutama kepada:

1. Orang tua tercinta, Ayahanda Masril Anwar dan Ibunda Farida, yang telah berkorban, memberikan kasih sayang, dukungan moril dan materil serta doa yang tulus bagi penulis.
2. Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Dr. Mahendra Romus, M. Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Mulia Sosiadi, SE, MM.Ak selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Ibu Tasriani, M.Ag selaku Penasehat Akademis (PA)
6. Ibu Ade Ria Nirmala, SE, MM selaku pembimbing skripsi yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan serta memberikan petunjuk-petunjuk yang berguna bagi penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Kepada Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial yang telah mendidik dan mengajarkan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.

8. Kepada seluruh staf Biro Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial yang telah membantu kelancaran administrasi selama penulis melaksanakan kuliah.
9. Kepada seluruh staf dan pegawai perpustakaan yang selalu melayani penulis.
10. Kepada Mutiara Akhdesia yang selalu setia memotivasi penulis.
11. Seluruh teman-teman penulis, Adi, Alfi, Gali, Teguh, Niki, Ikhsan, Eko, temen-temen manajemen B dan semua teman penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu memberikan dorongan dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis senantiasa berdo'a agar segala bantuan, dukungan dan kritikan yang diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT.

Pekanbaru, September 2013

Penulis

Deby Yuda

Perwira

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA PENJUALAN TERHADAP LABA OPERASI PADA PT. TOP JAYA SARANA UTAMA PEKANBARU

Oleh :

Deby Yuda Perwira

Penelitian ini dilakukan di PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru yang berlokasi di Jl. Arengka II Komp.Pergudangan Aviant Blok C No. 10 Pekanbaru.Adapun PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru ini adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang elektronik yang menjual elektronik merek Toshiba, persediaan suku cadang, dan bengkel service.

Pada laporan keuangan PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru terlihat bahwa biaya penjualannya tinggi sehingga berpengaruh terhadap laba operasi yang diperoleh. Maka penulis merumuskan suatu permasalahan yaitu: “Bagaimanakah pengaruh biaya penjualan terhadap laba operasi?”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh biaya penjualan terhadap laba operasi.Pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara dan observasi. Analisis data dengan statistik deskriptif yaitu dengan menganalisis data dengan cara mendeskripsikan, lalu menghubungkannya dengan teori-teori yang ada.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa biaya penjualan sangat berpengaruh besar terhadap laba operasi yang diperoleh perusahaan, karena besarnya biaya penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut.Dan diketahui bahwa meningkatnya biaya penjualan disebabkan oleh besarnya komponen biaya yang termasuk didalam biaya penjualan dan juga disebabkan oleh kurangnya pengendalian biaya yang kurang baik oleh pihak manajemen perusahaan.

Dengan demikian untuk mengatasinya maka pihak manajemen perusahaan harus mampu membuat suatu kebijaksanaan yang tepat dalam hal pengendalian biaya sehingga masalah perusahaan dapat teratasi.

Kata kunci: *Biaya Penjualan, Laba Operasi PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru.*

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I: PENDAHULUAN	
I.1. Latar Belakang.....	1
I.2. Perumusan Masalah	4
I.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
I.3.1. Tujuan Penelitian	5
I.3.2. Manfaat Penelitian	5
I.4. Sistematika Penulisan	5
BAB II: TELAAH PUSTAKA	
II.1. Pengertian Biaya	8

II.2. Pengelompokan Biaya Menurut Sifat dan Unsur yang Bersangkutan	10
.....	10
II.3. Pengertian Biaya Operasional	11
II.4. Pengertian Laporan Keuangan	14
II.5. Pengertian Laba.....	17
II.6. Perhitungan Laba Rugi.....	19
II.7. Pos-pos Laba Rugi	20
II.8. Pengertian Harga Pokok Produk	21
II.9. Penelitian Terdahulu	22
II.10. Menurut Pandangan Islam.....	23
II.11. Hipotesis.....	26
II.12. Kerangka Berfikir.....	26
II.13. Operasional Variabel.....	26

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

III.1. Lokasi Penelitian.....	28
III.2. Jenis dan Sumber Data	28
III.3. Teknik Pengumpulan Data.....	28
III.4. Analisis Data	29

BAB IV: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

IV.1. Sejarah Singkat Perusahaan	30
IV.2. Struktur Organisasi Perusahaan	32
IV.3. Aktivitas Perusahaan.....	36
BAB V: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
V.1. Biaya Penjualan.....	39
V.2. Laba Operasi	44
V.3. Analisis Korelasi	45
BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN	
VI.1. Kesimpulan	50
VI.2. Saran-saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
I.1. : Data Biaya Penjualan dan Laba Operasi pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru tahun 2008-2012	3
II.1. : Ringkasan Defenisi Operasional dan Pengukuranny.....	27
V.1. : Data Biaya Penjualan dan Laba Operasi PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru Tahun 2008-2012	39
V.2. : Biaya Operasional dan Laba Operasi pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru tahun 2008-2012	46
V.3. : Level of r (Koefisien Korelasi	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
II.1. : Kerangka Pemikiran Teoritis	26
IV.1. : Struktur Manajemen PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru	34

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang mempunyai kegiatan tertentu untuk mencapai tujuan. Tujuan perusahaan menjalankan usahanya yaitu mencari laba yang sebesar-besarnya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan secara terus menerus.

Untuk memaksimalkan laba, maka perusahaan harus bisa merencanakan dan mengendalikan dengan baik faktor yang dapat mempengaruhi laba operasi yaitu, pendapatan, harga pokok penjualan, dan biaya operasi yang keseluruhan elemen tersebut digambarkan dalam perhitungan laba rugi. Tujuan utama dari perhitungan laba rugi adalah untuk memberikan informasi mengenai tingkat keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dalam satu periode tertentu. Agar informasi tersebut memiliki nilai guna maka dalam penyusunan laba rugi harus dirincikan secara tepat dan akurat sehingga informasi tersebut dapat di evaluasi dalam rangka penyusunan perencanaan dimasa yang akan datang atau untuk dijadikan sebagai

pertimbangan dalam menentukan kebijakan serta keputusan untuk masa yang akan datang.

PT. TOP JAYA SARANA UTAMA adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan elektronik, yang mencakup penyediaan suku cadang, dan service. Didalam jenis usaha yang dijalannya perusahaan mempunyai jenis persediaan yang cukup banyak dan beraneka ragam jenisnya. Pada kenyataannya dilapangan PT. TOP JAYA SARANA UTAMA dihadapkan pada persaingan yang sangat ketat antara perusahaan lain yang sejenis. Sehingga perusahaan ini di tuntut untuk menyusun strategi persaingan yang mantap, perusahaan harus dapat meluaskan daerah pemasaran dan juga harus dapat memenuhi kepuasan pelanggan, sehingga PT. TOP JAYA SARANA UTAMA Pekanbaru tidak kalah saing dengan perusahaan lain.

Didalam Laporan Laba Rugi perusahaan ini, penulis menemukan beberapa poinperkiraan yang salah dalam pengelompokannya, biaya *service* kendaraan kantor digabungkan kedalam *service* mesin yang akan dijual, sedangkan penyajian laba rugi seharusnya dikelompokkan secara tepat dan akurat agar dapat dijadikan informasi yang dapat digunakan untuk mengevaluasi dalam rangka penyusunan perencanaan perusahaan dimasa yang akan datang.

Adapun data biaya penjualan dan laba operasi PT. TOP JAYA SARANA UTAMA Pekanbaru dalam kurun waktu lima tahun terakhir dan perkembangan biaya penjualan dan laba operasi perusahaan sebagai berikut:

Tabel I.1 Data Biaya Penjualan dan Laba Operasi Pada PT. Top Jaya Sarana Utama Tahun 2008-2012

Biaya Penjualan	2008	2009	2010	2011	2012
Salesman	163,400,000	182,500,000	178,400,000	183,590,000	185,100,000
Marketing Promo	260,850,000	297,120,000	378,820,000	425,350,000	415,950,000
Sales Promo	30,750,000	38,700,000	45,180,000	52,500,000	56,700,000
Biaya Operasi sales dan Marketing	28,200,000	30,150,000	32,220,000	36,000,000	37,320,000
Biaya Adm Penjualan	68,940,000	72,780,000	76,980,000	82,140,000	86,100,000
Biaya Pergudangan	54,180,000	55,500,000	58,380,000	60,720,000	64,080,000
Biaya Operasional Barang	2,880,000,000	3,348,000,000	3,672,000,000	4,176,000,000	4,464,000,000
Biaya Pensevice-san barang	1,753,500,000	2,000,474,000	2,578,860,000	3,400,072,000	3,386,900,000
Biaya Service Bag. Penjualan	188,890,000	197,750,000	216,900,000	228,490,000	234,300,000
Total Biaya Penjualan Trading	5,428,710,000	6,222,974,000	7,237,740,000	8,644,862,000	8,930,450,000
Lab a Operasi	4,308,690,000	5,786,826,000	6,941,460,000	9,735,938,000	11,983,150,000

Sumber: PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru

Berdasarkan data pada tabel diatas, maka dapat dijelaskan perkembangan laba operasi dan biaya penjualan perusahaan, dimana dari tahun ke tahun biaya penjualan selalu meningkat, pada tahun 2008 biaya penjualan sebesar Rp 5.428.710.000 terus mengalami peningkatan yang tinggi sehingga pada tahun 2012 biaya penjualan menjadi Rp 8.930.450.000. Biaya penjualan ini meningkat dikarenakan terjadinya peningkatan pada komponen biaya penjualan itu sendiri. Biaya penjualan lebih besar dibandingkan dengan laba operasi perusahaan, dimana laba operasi perusahaan ini

pada tahun 2008 adalah Rp 4.308.690.000 hanya mengalami peningkatan sebesar Rp 7.674.460.000 sehingga pada tahun 2012 laba operasi menjadi Rp 11.983.150.000.

Dari hasil evaluasi data di atas maka dapat dirumuskan bahwa laba operasi setiap tahun mengalami peningkatan dan penurunan secara signifikan, dengan demikian menunjukkan adanya faktor yang mempengaruhi laba operasi yakni biaya penjualan perusahaan, dimana terlihat jelas bahwa biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya selalu meningkat. Dalam menjalankan usahanya perusahaan dihadapkan pada biaya penjualan yang relatif besar untuk memperoleh pendapatan sehingga tingkat laba operasi lebih kecil bila dibandingkan dengan biaya penjualan. Dengan demikian perusahaan harus lebih memfokuskan penekanan biaya yang masuk pada biaya penjualan perusahaan agar dapat memaksimalkan laba perusahaan.

Hal inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian mengenai perubahan biaya-biaya penjualan yang dituangkan dalam bentuk tulisan yang berjudul: **“ANALISIS BIAYA PENJUALAN TERHADAP LABA OPERASI PADA PT. TOP JAYA SARANA UTAMA PEKANBARU”**.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan dasar yang ditemui kaitannya dengan penelitian yakni: **“Bagaimanakah Pengaruh Biaya Penjualan Terhadap Laba Operasi Di PT. TOP JAYA SARANA UTAMA PEKANBARU”?**

I.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

I.3.1 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh biaya penjualan terhadap laba operasi pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru.

I.3.2 Manfaat Penelitian

- A. Sebagai bahan informasi dan masukan bagi perusahaan terutama PT. TOP JAYA SARANA UTAMA dalam upaya efisien biaya perusahaan.
- B. Hasil penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan referensi bagi penelitian lain dalam membahas hal yang sama pada masa yang akan datang.
- C. Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana UIN SUSKA RIAU.

I.4 Sistematika Penulisan

Dalam hal ini sistematika penulisan penulis direncanakan akan menguraikan isi tiap-tiap bagian dari bab, sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Menguraikan tentang latar belakang masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan diakhiri dengan sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Menguraikan tentang landasan teori yang berhubungan dengan penelitian yakni mengenai pengertian laporan keuangan, perhitungan laba rugi, pengertian biaya, pengklasifikasian biaya, pengertian laba, hipotesis, dan variabel penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Menguraikan tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menguraikan tentang sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan diskripsi jabatan serta perkembangan perusahaan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Menguraikan tentang kenaikan biaya penjualan terhadap laba operasi dan komponen apa saja yang terdapat di dalam biaya penjualan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup yang menguraikan kesimpulan dan saran dari apa yang penulis uraikan.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

II.1 Pengertian Biaya

Pengertian biaya saat ini sudah semakin luas seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang disesuaikan dengan kebutuhan para pemakai istilah tersebut seperti: akuntan, ekonom, manajer dan lain-lain. Para pemakai istilah tersebut umumnya telah memakai definisi tersendiri tentang biaya sehingga sukar bagi kita untuk memberikan pengertian yang tepat atas biaya yang dimaksud.

Keberhasilan sebuah perusahaan sangat erat kaitannya dengan peranan manajemennya dalam mengelola setiap fungsi yang ada terutama dalam mengolah biaya, baik itu biaya produksi, maupun non-produksi. Pengertian beban seringkali disamakan dengan biaya, sebenarnya ada perbedaan mengenai beban (*expense*) dengan biaya (*cost*) yang ditinjau dari sudut pengorbanannya. Apabila tujuan pengorbanannya untuk menghasilkan atau memproduksi suatu output maka

pengorbanan ini merupakan *cost*, sebaliknya bila tujuannya untuk menjual hasil produksi dan yang berkaitan dengan penjualan, maka itu merupakan *expense*.

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang dapat diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. **(Murti, 2003 : 413).**

Biaya adalah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diukur dengan nilai mata uang, penurunan aktiva atau kenaikan kewajiban. Pendapat lain di kemukakan oleh Mulyadi yang mengatakan:

“ Biaya adalah kas sumber daya yang telah atau akan dikorbankan untuk mewujudkan tujuan tertentu”. **(Mulyadi, 2003 : 4).**

Dari pendapat para ahli bidang akuntansi, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan biaya(*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dengan uang untuk mencapai tujuan tertentu, sedangkan beban (*expense*) dapat didefinisikan sebagai arus barang dan jasa yang keluar yang akan dibandingkan atau dibebankan pada pendapatan untuk menentukan laba.

Biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.**(Edward, 2011 : 105).**

Biaya adalah semua biaya yang telah dikenakan dan dapat dikurangkan pada penghasilan.(Sofyan, 2011 : 114).

Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang diperlukan untuk memperoleh pendapatan. Biaya akhirnya merupakan suatu aliran keluarnya aktiva walaupun harus melalui hutang terlebih dahulu. Secara konsep, biaya lebih merupakan penurunan aktiva dari pada kenaikan hutang. Biaya terjadi saat suatu produksi atau jasa diserahkan dalam rangka menghasilkan pendapatan.

Jadi menurut beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba dimasa mendatang.

Setiap perusahaan dagang maupun industri dalam menjalankan usahanya mempunyai persediaan, tanpa adanya persediaan pimpinan perusahaan akan dihadapkan pada resiko, dimana perusahaan pada sewaktu-waktu tidak dapat memenuhi keinginan konsumen yang memerlukannya, jadi persediaan akan juga mempengaruhi posisi laba rugi perusahaan. Sebelum menghitung harga pokok penjualan maka lebih dahulu di hitung harga pokok persediaan. Dalam menghitung harga pokok persediaan barang ketentuan-ketentuan yakni harga pokok persediaan termasuk harga faktor serta semua biaya dibutuhkan yang dapat mendatangkan suatu kondisi dan tempat dimana barang tersebut siap untuk dijual. Dalam hal ini tidak

hanya meliputi harga faktor saja melainkan juga termasuk biaya angkut, biaya asuransi selama pengepakan dan pengiriman ke gudang.

Penilaian persediaan akhir, penting dihitung karena akan dipergunakan dalam menghitung harga pokok penjualan dan akan disajikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Penentuan harga pokok persediaan yang terlalu tinggi akan membuat laba rugi perusahaan kelihatan lebih kecil dari yang seharusnya, sedangkan penyajian harga pokok yang terlalu kecil akan memperlihatkan laba rugi perusahaan lebih besar dari yang sebenarnya.

II.2 Pengelompokan Biaya Menurut Sifat dari Unsur yang Bersangkutan

Total biaya dari suatu perusahaan industri dapat dibagi kedalam dua kelompok atau golongan yaitu biaya produksi dan biaya komersial. Pembagian kedalam dua kelompok ini merupakan penggolongan yang berdasarkan:

1. Harga pokok produksi (*manufacturing cost*) terdiri dari:
 - a. Biaya bahan baku (*direct material cost*)
 - b. Upah langsung (*direct labour*)
 - c. Biaya produksi tidak langsung (*factory overhead cost*)
2. Biaya komersial (*commercial expense*)
 - a. Biaya pemasaran (*marketing expense*), meliputi semua biaya dalam rangka melenggarakan kegiatan pemasaran, seperti biaya pengangkutan barang dan lain-lain.

- b. Biaya administrasi (*administration expense*) adalah semua biaya yang terjadi dalam hubungan fungsi administrasi. Meliputi biaya dalam rangka penentuan kebijaksanaan, perencanaan, pengarahan dan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan secara keseluruhan, termasuk didalamnya biaya untuk direktur dan staff, bagian umum dan personalia, bagian humas dan hukum, bagian akuntansi, bagian keuangan dan sebagainya.

Tujuan dari penggolongan biaya tersebut diatas adalah untuk membantu manajemen dalam mendapatkan informasi biaya yang lebih akurat. Berapa jumlah biaya pabrikasi dan biaya komersial dikeluarkan dalam proses produksi dapat diketahui dengan cepat, sehingga manajer tersebut akan dapat menetapkan harga pokok yang tepat dan juga memberikan informasi kepada pemimpin.

II.3 Pengertian Biaya Operasional

Secara umum dalam menjalankan kegiatan perusahaan sangat dibutuhkan biaya yang dapat membantu dalam keputusan operasi sehari-hari. Istilah biaya atau *cost* sering digunakan dengan arti yang berbeda-beda. Sehubungan dengan pengertian biaya (*cost*) maka terlebih dahulu perlu diketahui bahwa sangat sulit bagi kita untuk memberikan pengertian yang tepat atas biaya yang dimaksud, sehingga biaya dapat digolongkan kedalam beberapa pengertian sesuai dengan tujuan penggunaan biaya tersebut.

Biaya operasional adalah biaya-biaya yang digunakan untuk memperoleh barang, melakukan pemasaran dan melakukan penjualan serta biaya-biaya untuk operasional perusahaan.

Biaya operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan sehari-hari. **(Jopie Yusuf, 2006 : 33).**

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

A. Biaya Penjualan

Biaya penjualan dalam penelitian ini adalah semua biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka menjual produknya sampai ketangan konsumen.

Biaya penjualan adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.(Murti, 2003 : 261).

Biaya penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk keperluan penjualan, barang dan jasa dalam perusahaan.Misalnya komisi penjualan, biaya iklan, biaya pengangkutan, biaya gaji pegawai bagian penjualan, dan biaya lainnya.

Biaya penjualan adalah biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan produk yang siap jual dengan cara memuaskan pembeli dan dapat memperoleh laba sesuai yang diinginkan perusahaan sampai dengan pengumpulan kas dan hasil penjualan.

Biaya penjualan yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk atau jasa biasanya dalam rangka mendapatkan dan memenuhi pesanan.

Analisis biaya pemasaran / penjualan dapat dilakukan berdasarkan jenis produk yang dijual oleh perusahaan. Analisis ini bertujuan untuk:

- a. Menentukan kemampuan tiap-tiap jenis produk dalam menghasilkan laba.
- b. Membantu dalam memperkirakan pengaruh perubahan produk dan metode penjualan produk terhadap biaya dan laba.

- c. Memberikan informasi biaya untuk pengambilan keputusan penentuan harga jual produk.

B. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan-kegiatan produksi dan pemasaran produk. **(Mulyadi, 2005 : 14)**

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang berhubungan dengan kegiatan penentuan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berhasil guna dan berdaya guna.

C. Biaya lain-lain

Biaya lain-lain yaitu biaya yang timbul yang dapat berhubungan dengan operasi perusahaan dan timbul untuk menunjang kelancaran operasi perusahaan, tetapi tidak tergolong dalam biaya usaha. Yang digolongkan kedalam biaya lain-lain mempunyai kriteria tertentu yaitu tidak sering terjadi misalnya biaya bunga bank, rugi penjualan aktiva tetap, dan biaya lainnya.

II.4 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah ikhtisar yang menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. **(Martono, 2007 : 51).**

Laporan keuangan disusun untuk menyediakan informasi keuangan suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan di dalam mengambil keputusan.

Beberapa ahli mengemukakan pendapatnya mengenai laporan keuangan. Menurut Harahap (2003 : 17) berhubungan dengan hal ini:

Melalui proses akuntansi pengaruh dari semua kegiatan ekonomi perusahaan yang demikian kompleks dan banyak dikumpulkan, dianalisis, dinilai, dikelompokkan, dicatat, diikhtisarkan dan dilaporkan sebagai informasi yang terdiri dari dua jenis:

Pertama : Laporan posisi keuangan pada satu titik waktu atau tanggal tertentu.

Kedua : Laporan perubahan posisi keuangan yang menyangkut selama masa tertentu atau periode tertentu.

Pengertian Laporan Keuangan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam standar Akuntansi Keuangan (2004 : 2) adalah:

Laporan keuangan merupakan bagian proses pelaporan keuangan. Laporan Keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat di sajikan dalam berbagai cara seperti, misalnya sebagai arus kas), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan.

Tujuan laporan keuangan menurut (sofyan, 2007 : 18-19) adalah sebagai berikut:

- a. *Screening* adalah analisis yang dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui situasi dan kondisi perusahaan dari laporan keuangan tanpa pergi langsung ke lapangan.
- b. *Understanding* adalah memahami perusahaan, kondisi keuangan, dan hasil usahanya.
- c. *Forecasting* adalah analisis yang digunakan untuk meramalkan kondisi keuangan perusahaan dimasa yang akan datang.
- d. *Diagnosis* adalah analisis yang dimaksudkan untuk melihat kemungkinan adanya masalah-masalah yang terjadi baik dalam manajemen, operasi, keuangan atau masalah lain dalam perusahaan.
- e. *Evaluation* adalah analisis yang dilakukan untuk menilai prestasi manajemen dalam mengolah perusahaan.

Dalam mengadakan analisis terhadap laporan keuangan suatu perusahaan, seorang analisis memerlukan adanya ukuran tertentu. Ukuran yang digunakan dalam menganalisis keuangan adalah rasio keuangan. Oleh karena itu, laporan keuangan merupakan sarana informasi yang ditujukan bagi pihak intern maupun ekstern

perusahaan. Karena itu, laporan keuangan akan bermanfaat bila dapat memenuhi tujuan yang diharapkan dalam laporan keuangan.

Manfaat informasi yang disajikan dalam laporan keuangan antara lain yaitu:

- a. Untuk pengambilan keputusan investasi dan pembiayaan.
- b. Untuk menilai prospek arus kas baik penerimaan maupun pengeluaran kas dimasa yang akan datang.
- c. Mengenai sumber daya ekonomis (economic resource) perubahan, kewajiban perusahaan untuk mengalihkan sumber daya tersebut kepada pemilik saham, serta kemungkinan terjadinya transaksi dan peristiwa yang dapat mempengaruhi perubahan sumber daya tersebut.

II.5 Pengertian Laba

Laba adalah jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. (sofyan, 2011 : 112).

Namun dalam pemakaian sehari-hari istilah *income*, *earning*, dan *profit* sering digunakan sebagai kata yang sama artinya. Laba bersih diperoleh jika jumlah pendapatan lebih besar dibandingkan dengan jumlah biaya pada periode yang sama.

Pendapatan merupakan salah satu komponen penting dalam pembentukan laba. Dalam kapasitas ini, pendapatan belum dapat didefinisikan dengan jelas. Hal ini disebabkan sering dihubungkan dengan masalah waktu dan pengukuran.

Banyak ahli telah mencoba merumuskan pengertian pendapatan. Dari keseluruhan memang dihasilkan suatu kesepakatan yang baku seperti yang telah dinyatakan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia dalam pernyataan Standar Akuntansi Indonesia adalah sebagai berikut:

“Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”. (PSAK, 2009 : 23).

Adapun dalam menentukan sumber-sumber pendapatan terdapat beberapa perbedaan. Perbedaan ini umumnya bertitik tolak pada perlu tidaknya pemisahan antara kegiatan yang menghasilkan keuntungan dan kerugian. Kedua hal tersebut berkaitan dengan perubahan dalam aktiva netto perusahaan selain transaksi modal yang dilaporkan dalam satu periode yang dianggap sebagai pendapatan hanya bersumber dari aktivitas utama perusahaan.

Dengan kata lain harga pokok penjualan dan biaya penjualan mempunyai pengaruh yang hampir sama terhadap pendapatan, dimana keduanya mempunyai pengaruh positif dan negatif. Pengaruh positif yaitu menurunnya harga pokok penjualan maka harga jual akan diturunkan sehingga volume penjualan akan meningkat dan pendapatan bertambah atau harga pokok yang rendah harga jual yang tetap maka secara langsung laba akan meningkat juga. Sedangkan pengaruh negatif adalah harga pokok penjualan yang tinggi menyebabkan penetapan harga jual yang tinggi pula oleh pihak manajemen sehingga produk yang dijual dipasar tidak dapat bersaing atau tidak laku sehingga konsumen cenderung mencari barang substitusi yang lebih murah.

Selain faktor-faktor yang diatas yang dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan perlu juga mempertimbangkan faktor luar antara lain kondisi perekonomian suatu Negara, penawaran dan permintaan, persaingan dan peraturan pemerintah. Karena faktor diatas juga sangat mempengaruhi pendapatan perusahaan dimana perusahaan dalam menawarkan produk dan menetapkan harga jual suatu melihat faktor luar agar produknya dapat diterima dan bersaing dipasar, dengan demikian tujuan perusahaan dalam memaksimalkan laba akan tercapai.

II.6 Perhitungan Laba Rugi

Menurut APB Statement mengartikan laba rugi sebagai kelebihan atau defisit penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. (Sofyan, 2011 : 113).

Menurut Agnes Sawir pengertian laba rugi merupakan laporan mengenai pendapatan, biaya-biaya, dan laba perusahaan selama periode tertentu.(**Agnes Sawir, 2003 : 4**).

Menurut Mamduh M. Hanafi pengertian laporan laba rugi meringkas aktivitas perusahaan selama periode tertentu, kegiatan yang dilaporkan meliputi kegiatan rutin (operasi bisnis) dan juga kegiatan yang tidak rutin (penjualan Asset tertentu, penghentian lini bisnis tertentu, perubahan metode akuntansi, dan sebagainya).(Mamduh M.Hanafi, 2005 : 30).

Laporan laba rugi adalah mengukur laba yang dihasilkan dari pengurangan antara penjualan dan beban oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu.(**Arthur, 2008 : 34**)

Menurut Sutrisno pengertian laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan hasil kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, yang biasa digunakan sebagai indikator keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya selama satu periode tertentu.(**Sutrisno, 2007 : 10**).

Laporan laba rugi pada dasarnya menggambarkan dua macam arus yang membentuk laba rugi.Laba terjadi apabila panghasilan yang diperoleh dalam satu periode lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, sebaliknya rugi apabila pendapatan lebih rendah dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

II.7 Pos-Pos Laba Rugi terdiri dari:

- a. Penjualan yaitu menggambarkan hasil dari penjualan barang/jasa kepada pembeli selama suatu periode tertentu.
- b. Harga pokok penjualan merupakan jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang/jasa didalam dan tempat dimana barang itu dapat dipergunakan atau dijual.
- c. Laba kotor penjualan merupakan selisih antara hasil penjualan dan harga pokok penjualan.
- d. Biaya operasi, yang terdiri dari dua yaitu:
 1. Biaya umum dan administrasi, contohnya: biaya alat-alat kantor, penyusutan alat kantor, gaji karyawan kantor.
 2. Biaya penjualan, contohnya gaji karyawan bagian penjualan, penyusutan alat kantor bagian penjualan, pembelian bagian penjualan.
- e. Pendapatan bersih operasi yaitu selisih antara laba kotor dengan biaya operasi.
- f. Pendapatan lain-lain yaitu meliputi pendapatan dari sumber-sumber lain diluar aktifitas utama perusahaan. Misalnya pendapatan bunga, pendapatan deviden.
- g. Biaya lain-lain yaitu biaya yang tidak dapat dihubungkan secara langsung ataupun tidak langsung pada kegiatan perusahaan.

- h. Pendapatan bersih merupakan pendapatan bersih perusahaan baik berasal dari kegiatan operasional maupun non-operasional yang dapat menambah modal perusahaan tersebut. Apabila pendapatan lebih kecil dari pada biaya, maka akan terjadi rugi bersih. **(Murti, 2003 : 408).**

Elemen-elemen ini sangat penting artinya untuk bahan evaluasi pihak pemakai laporan keuangan khususnya pihak manajemen yang akan datang digunakan untuk mengambil kebijaksanaan dan menyusun perencanaan untuk dimasa yang akan datang.

II.8 Pengertian Harga Pokok Produk

Harga pokok adalah jumlah biaya seharusnya untuk memproduksi suatu barang ditambah biaya seharusnya lainnya sehingga barang itu sampai di pasar. **(Murti, 2003 : 414).**

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia:

Harga pokok produksi merupakan beban pokok produksi meliputi biaya-biaya produksi dengan memperhitungkan saldo awal dan saldo akhir barang dalam proses produksi. **(IAI, 2004 : 163).**

Jadi penentuan harga pokok penjualan sangat berpengaruh pada laba rugi perusahaan, karena penentuan harga pokok yang terlalu besar akan membuat laba yang diperoleh perusahaan menjadi kecil. Demikian pula halnya apabila menentukan harga pokok yang terlalu kecil akan membuat laba perusahaan menjadi besar.

II.9 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Idrus (2009), melakukan penelitian yang berjudul Analisis Biaya Operasional Terhadap Laba Operasi pada PT. Agung Automall Pekanbaru. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan selama periode 2005-2009. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu dengan melakukan penelaahan berdasarkan kenyataan yang ada lalu menghubungkannya dengan teori-teori yang ada. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya operasional berpengaruh besar terhadap laba operasi yang diperoleh perusahaan, karena besarnya biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. Dan dapat diketahui bahwa meningkatnya biaya operasional disebabkan oleh beberapa faktor antara lain besarnya beberapa komponen biaya yang termasuk didalam biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum serta kurangnya pengendalian biaya yang baik oleh pihak perusahaan.

Ruri Handayanti (2011), meneliti tentang Analisis Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Premi pada PT. Asuransi Jiwasraya selama periode 2006-2010. Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis pengaruh biaya operasional

terhadap pendapatan ini adalah dengan analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya produksi, honor, biaya promosi, dan kesejahteraan agen serta biaya pembinaan / pendidikan agen.

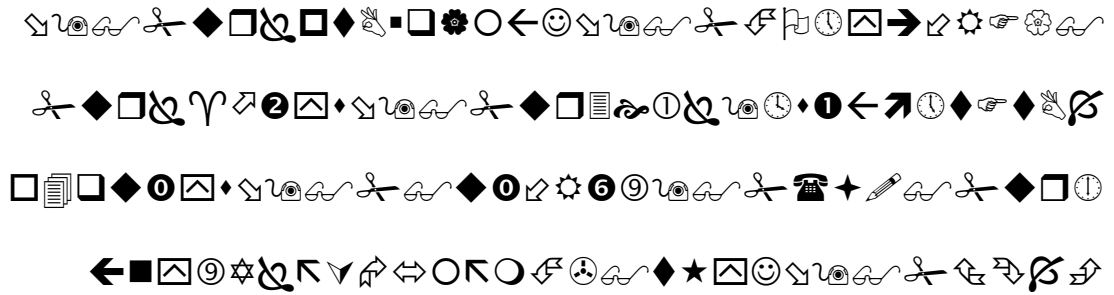
Niken Sari Devi (2010), meneliti tentang Analisis Biaya Pemasaran Terhadap Laba Operasi pada PT. Alfa scorpi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu dengan melakukan penelaahan berdasarkan kenyataan yang ada lalu menghubungkannya dengan teori yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya pemasaran pengaruh besar. Meningkatnya biaya pemasaran disebabkan besarnya komponen biaya yang termasuk dalam biaya pemasaran dan kurangnya pengendalian biaya oleh perusahaan.

II.10 Menurut Pandangan Islam

Dalam konsep islam sesuatu dianggap biaya jika pengeluaran itu telah benar-benar dikeluarkan untuk kepentingan tersebut, sehingga pengeluaran yang belum benar-benar dikeluarkan tidak dapat diakui sebagai biaya.

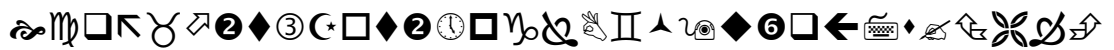
Allah SWT, berfirman:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْبُيُوتُ كَالْأَنْفُسِ ۖ عَلَيْكُمْ أَنفُسُهُمْ ۖ سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ ۚ﴾
 ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْبُيُوتُ كَالْأَنْفُسِ ۖ عَلَيْكُمْ أَنفُسُهُمْ ۖ سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ ۚ﴾
 ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْبُيُوتُ كَالْأَنْفُسِ ۖ عَلَيْكُمْ أَنفُسُهُمْ ۖ سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ ۚ﴾
 ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْبُيُوتُ كَالْأَنْفُسِ ۖ عَلَيْكُمْ أَنفُسُهُمْ ۖ سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ ۚ﴾



Artinya: Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).(QS. Ai-Imron : 14).

Jual beli menurut pandangan islam dibedakan pengertiannya menurut asal-usul kata dan secara istilah. Ditinjau dari asal-usul kata, jual beli berarti al bai', al tijarah dan al mubadalah sebagai mana firman Allah yang berbunyi:



Artinya: Mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi.(Al-fathir : 29).

Dalam potongan ayat tersebut dijelaskan bahwa jual beli secara tangguh merupakan salah satu aktivitas yang mendatangkan keberkahan. Karena didalam jual beli tangguh kedua belah pihak akan saling menguntungkan. Dimana pihak pembeli akan memperoleh keinginan dan kemudahan untuk memperoleh barang yang diinginkannya karena pembeli dapat membayarnya dengan caramengansur harga

pembelian barang dalam jangka waktu tertentu, dan pihak penjual memperoleh keuntungan dari transaksi jual beli tangguh yang dilakukan.

Firman Allah dalam surat AL-Baqarah (2) : 275 sebagai berikut :



Artinya: “... .. padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkanriba... ..”

Dalam potongan ayat tersebut berisi tentang anjuran untuk melakukan jual beli dan meninggalkan riba. Dalam potongan ayat tersebut telah dikatakan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Tujuan jual beli dan riba adalah sama-sama untuk mencari keuntungan. Yang membedakan adalah jual beli merupakan aktifitas yang akan mendatangkan manfaat dan keuntungan pada kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli riba.

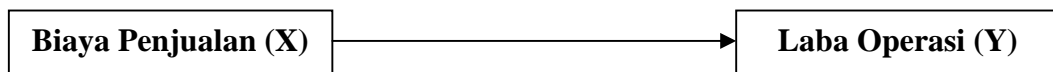
II.11 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah dan uraian teoritis diatas, maka dibuat suatu hipotesa sebagai berikut: “ **Diduga biaya penjualan berpengaruh terhadap laba operasi**”.

II.12 Kerangka Berfikir

Berdasarkan uraian telaah pustaka, maka variabel yang terkait dalam penelitian ini yaitu Biaya Penjualan. Variabel tersebut diperkirakan ada pengaruh terhadap laba operasi. Maka dapat digambarkan melalui suatu kerangka pemikiran yang dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar II.1 Kerangka Pemikiran Teoritis



II.13 Operasional Variabel

1. Variabel Terikat (Dependen), yaitu variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel bebas (Independen). Variabel terikat (Y) pada penelitian ini adalah Laba Operasi.
2. Variabel Bebas (Independen) yaitu yang menjadi sebab terjadi atau terpengaruhnya variabel terikat (Dependen). Variabel bebas (X) pada penelitian ini adalah Biaya Penjualan.

Tabel II.1 Ringkasan Defenisi Operasional dan Pengukurannya

No	Variabel	Defenisi Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
1	Laba Operasi (Y)	Laba operasi diperoleh dengan	Total pengurangan laba kotor penjualan dan	Nominal

		mengurangi laba kotor penjualan dengan semua biaya operasional	biaya operasi	
2	Biaya Penjualan (X)	Biaya penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka menjual produknya sampai ketangan konsumen	Biaya penjualan -Biaya gaji sales dan marketing promo -Biaya operasi sales dan marketing -Biaya adm penjualan -Biaya pergudangan -Biaya operasional barang -Biaya service barang dan bagian penjualan	Nominal

Sumber : Data Olahan

BAB III

METODE PENELITIAN

III.1 Lokasi Penelitian

Dalam rangka penulisan proposal penelitian ini penulis mengambil lokasi penelitian pada PT. TOP JAYA SARANA UTAMA Pekanbaru yang berlokasi di jalan Arengka 2.

III.2 Jenis dan sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder yang penulis peroleh secara langsung dari objek penelitian yang diolah dan dari pihak perusahaan berupa laporan dan catatan yang berkaitan dengan penulisan penelitian ini.

III.3 Teknik Pengumpulan Data

- a. Wawancara, yaitu metode pengumpulan data dengan mewawancarai langsung dengan pihak-pihak yang dianggap dapat menjelaskan tentang masalah yang diteliti.
- b. Observasi, yaitu dengan mengadakan pengamatan secara langsung kegiatan perusahaan dan masalah yang diteliti untuk memperoleh gambaran mengenai aktifitas perusahaan.
- c. Pengumpulan data dan pendukung berupa penelitian terdahulu, pendapat para ahli yang bersumber dari buku-buku teks untuk mendapatkan gambaran dari masalah yang akan diteliti.

III.4 Analisis Data

Dari data yang diperoleh, penulis mencoba memilih data yang relevan dengan masalah yang diteliti. Penulis menggunakan statistik deskriptif yaitu dengan menganalisis data dengan cara mendeskripsikan lalu menghubungkannya dengan teori-teori yang ada serta mengambil suatu kesimpulan yang merupakan suatu pemecahan dari permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

IV. 1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Top Jaya Sarana Utama, PT. Top Jaya Antariksa Elektronik, dan PT. Toshiba Visual Media Network Indonesia, merupakan anak perusahaan dari Top Jaya Consumer Electronic Group yang bergerak di *industry consumer electronic*. Perusahaan tersebut melakukan produksi, distribusi, marketing, dan service, untuk berbagai produk Toshiba, *Carrier* dan *Braun* di seluruh Indonesia.

Perusahaan ini mempunyai visi dan misi yaitu :

Visi : Menjadi perusahaan distribusi terkemuka dan terpercaya di regional dalam bidang produk perlengkapan rumah tangga

Misi : a. Menjadi pilihan utama dalam produk-produk perlengkapan rumah tangga.

b. Meningkatkan Sumber Daya Manusia menjadi tenaga kerja yang ahli dan professional.

c. Terus melakukan inovasi baik dalam teknologi maupun dalam semua aspek operasional.

PT. Top Jaya Sarana Utama berdiri pada tahun 1982 sekaligus ditunjuk sebagai agen tunggal Toshiba Consumer Electronic produk untuk Indonesia. PT. Top Jaya Sarana Utama juga dipercaya mendistribusikan produk AC merk *Carrier* dan *Small Appliances* merk *Braun*. Dibawah distribusi PT. Top Jaya Sarana Utama, Toshiba telah menjadi salah satu pemimpin pasar dalam produk-produk peralatan

elektronik rumah tangga. Saat ini PT. Top Jaya Sarana Utama memiliki kantor cabang dan *service center* diseluruh kota besar di Indonesia.

Top Jaya Consumer Electronic Group juga memiliki anak perusahaan lain yang bernama PT. Top Jaya Antariksa Elektronik dan PT. Top Jaya Visual Media Network Indonesia. PT. Top Jaya Antariksa Elektronik adalah manufacturer produk Toshiba untuk kulkas 1 pintu, kulkas 2 pintu, *freezer* dan *showcase* yang menerapkan teknologi langsung dari Toshiba Cooperation Japan. Kapasitas produksi PT. Top Jaya Antariksa Elektronik adalah 1 juta unit per tahun. PT. Top Jaya Antariksa Elektronik adalah produsen yang sudah mendapatkan sertifikat ISO 9001 sejak tahun 2004 dan ISO 140001 sejak tahun 2009.

PT. Toshiba Visual Media Network Indonesia juga merupakan anak perusahaan dari Top Jaya Consumer Electronic Group. PT. TVMI ini adalah perusahaanaan joint venture antara Top Jaya Group dengan Toshiba Cooperation untuk mendistribusikan produk Visual dengan produk utamanya LCD dan DVD. Sinergi yang diciptakan diharapkan dapat meningkatkan dominasi perusahaan di segmen visual produk

IV. 2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi dalam perusahaan baik perusahaan yang komersil maupun yang non komersil sangat diperlukan untuk memberikan gambaran tugas, tanggung

jawab dan garis koordinator diantara anggota perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

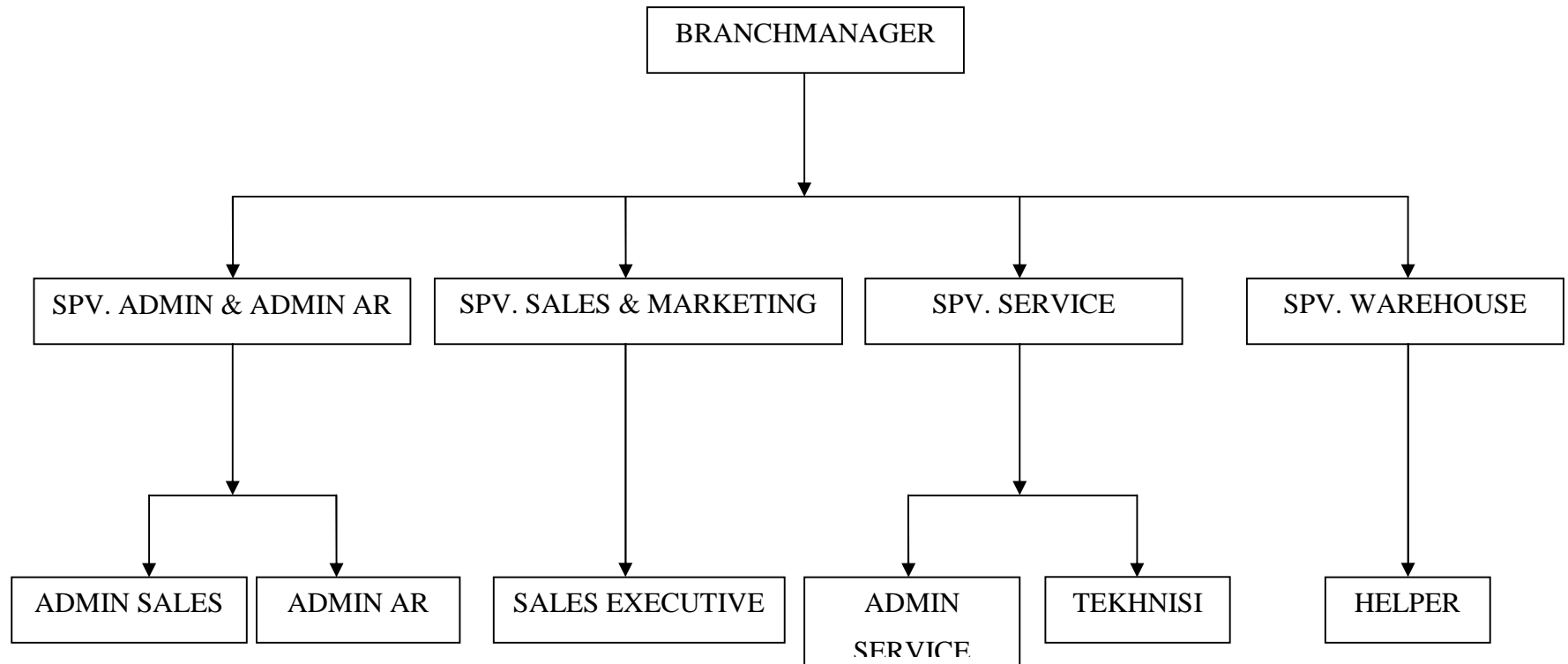
Kerjasama itu meliputi tugas-tugas yang ditetapkan sebelumnya dan dalam pelaksanaannya perlu adanya suatu garis ketetapan yang mengatur aktifitas tersebut berjalan sebagaimana mestinya. Untuk itu perlu adanya wadah yang mengatur hubungan dan kerjasama tersebut.

Perencanaan struktur organisasi sangatlah penting artinya, karena menyangkut batas-batas tugas, wewenang dan tanggung jawab seseorang sebagai anggota organisasi. Hal ini untuk menghindari kebingungan dalam melaksanakan operasional atau tugas saat pekerjaan yang disebabkan ketidak jelasan pembagian tugas dan wewenang serta untuk memudahkan suatu garis komunikasi dan garis pengambilan keputusan.

Bentuk organisasi yang baik tergantung dari situasi kondisi organisasi perusahaan dan tujuan yang ingin dicapainya, sehingga masing-masing organisasi berbeda satu sama lain struktur organisasinya, karena bentuk organisasi yang ada ditujukan untuk mendukung tujuan yang telah ditetapkan masing-masing perusahaan tersebut.

Demikian juga dengan PT. Top Jaya Sarana Utama yang memiliki struktur organisasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, dimana PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru dipimpin oleh seorang kepala cabang yaitu Yappar Mulyono Darmawan.

Gambar IV.1 : Struktur Manajemen PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru



SUMBER :PT.TOP JAYA SARANA UTAMA PEKANBARU

Dari gambar tersebut, dapat kita lihat bahwa struktur organisasi yang dipakai PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru adalah struktur organisasi fungsional dan staff dimana wewenang dari pimpinan puncak dilimpahkan pada organisasi bawahan dalam bidang tugas dan tanggung jawab tertentu dan pimpinan tiap-tiap bidang melimpahkan wewenangnya kepada bawahannya dalam bidang tertentu.

Pimpinan tiap bidang dapat memberikan perintah menyangkut bidang dan tanggung jawab yang diembannya, kemudian dibawah pimpinan puncak dibentuk suatu pejabat yang memiliki garis perintah tetapi hanya dapat memberikan suatu masukan atau nasehat sesuai dengan bidang keahliannya.

Dari struktur organisasi PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru tersebut dapat diuraikan suatu pembagian fungsi dan tugas dari masing-masing bidang yakni :

1. Kepala Cabang

Merupakan seorang pimpinan yang secara langsung mengelola dan bertanggung jawab atas pelaksanaan operasi dan kegiatan perusahaan. Dengan tugas pokok yakni mengkoordinator dan mengawasi pelaksanaan tugas-tugas dari para bawahannya. Sesuai dengan pembagian tugas yang telah dilimpahkan pada masing-masing bagian.

2. *Supervisor Admin dan Admin AR*

Yakni bagian yang bertanggung jawab terhadap tugas-tugas administrasi penjualan dan keuangan perusahaan sehubungan dengan pengoperasian kegiatannya. Dalam hal

ini bagian administrasi dan keuangan tersebut bertanggung jawab langsung kepada pimpinan yang telah memberi wewenang menurut bidang tugas yang telah dilimpahkan.

3. Supervisor Sales dan Marketing

Yakni bagian yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan cabang dan bertugas mengawasi tugas-tugas yang dilakukan oleh para sales yang menjadi tanggung jawabnya.

4. Supervisor Service

Bagian *service* barang yang mengepalai admin *service* dan tekhnisi, bertugas mengawasi bawahannya dan bertanggung jawab langsung kepada pimpinan cabang atas wewenang yang telah diberikan.

5. Supervisor Warehouse

Yakni bagian yang bertanggung jawab terhadap tugas-tugas helper dalam hal pembongkaran dan pengangkutan barang yang akan didistribusikan oleh perusahaan.

IV. 3 Aktivitas Perusahaan

Tujuan didirikannya perusahaan bagi perusahaan bagi perusahaan komersil adalah untuk memperoleh laba maksimum. Meningkatkan volume pemasaran dan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Kelangsungan hidup perusahaan ini dapat terjamin apabila volume penjualannya meningkat dengan diikuti kenaikan laba perusahaan untuk menjalankan aktifitas perusahaan.

PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru sebagai salah satu distributor tunggal untuk produk merk Toshiba. Kategori produk yang dipasarkan oleh PT. Top Jaya Sarana Utama hanya produk-produk *Home Appliances* saja. Produk-produknya antara lain adalah :

1. Kulkas
2. Freezer
3. Mesin Cuci
4. Air Conditioner (AC)
5. Show Case
6. Kompor Gas

Aktifitas sehari-hari yang dilakukan dalam mekanisme pekerjaan untuk setiap divisi antara lain :

Admin : 1. Membuat laporan stock barang
2. Membuat surat pengiriman barang (Delivery Order)
3. Membuat laporan pembayaran oleh dealer dan lain-lain

Sales dan marketing : 1. Melakukan orderan barang kepada para dealer
2. Melakukan penagihan terhadap piutang para dealer
3. Melakukan promo-promo dan lain-lain.

WareHose : 1. Membuat laporan stok barang

2. Menerima dan mendata stock barang masuk

3. Mendata stock barang keluar

4. Melakukan pengantaran barang-barang yang telah di order oleh para deler.

Service : 1. Menerima service untuk semua produk

2. Melakukan perbaikan terhadap barang-barang konsumen yang mengalami kerusakan dan lain-lain.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Laporan Laba Rugi adalah laporan yang mencerminkan kesuksesan dan kegagalan perusahaan didalam menjalankan usahanya dalam jangka waktu tertentu. Perusahaan membuat laporan perhitungan laba rugi pada setiap akhir periode akuntansi beserta item-item laporan keuangan lainnya yang berakhir pada 31 Desember.

A. Biaya Penjualan

Tabel V.1 Data Biaya Penjualan PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru Tahun 2008-2012.

Biaya Penjualan	2008	2009	2010	2011	2012
Salesman	163,400,000	182,500,000	178,400,000	183,590,000	185,100,000
Marketing Promo	260,850,000	297,120,000	378,820,000	425,350,000	415,950,000
Sales Promo	30,750,000	38,700,000	45,180,000	52,500,000	56,700,000
Biaya Operasi sales dan Marketing	28,200,000	30,150,000	32,220,000	36,000,000	37,320,000
Biaya Adm Penjualan	68,940,000	72,780,000	76,980,000	82,140,000	86,100,000
Biaya Pergudangan	54,180,000	55,500,000	58,380,000	60,720,000	64,080,000
Biaya Operasional Barang	2,880,000,000	3,348,000,000	3,672,000,000	4,176,000,000	4,464,000,000
Biaya Pensewaan barang	1,753,500,000	2,000,474,000	2,578,860,000	3,400,072,000	3,386,900,000
Biaya Service Bag. Penjualan	188,890,000	197,750,000	216,900,000	228,490,000	234,300,000
Total Biaya Penjualan Trading	5,428,710,000	6,222,974,000	7,237,740,000	8,644,862,000	8,930,450,000

Sumber :PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru

Berikut ini penulis akan membahas komponen-komponen dalam biaya penjualan yang mempengaruhi laba operasi perusahaan PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru.

1. *Salesman*

Salesman adalah orang yang melakukan penjualan serta mendistribusikan barang kepada pasar ataupun ke konsumen. Biaya yang dikeluarkan untuk biaya *salesman* perusahaan selama periode 2008 yaitu Rp. 163.400.000 angka ini terus bertambah pada tahun 2012 menjadi Rp. 185.100.000. Kenaikan biaya ini disebabkan karena jumlah karyawan yang meningkat dan dikarenakan kenaikan UMR Pekanbaru.

2. *Marketing Promo*

Biaya yang dikeluarkan untuk *marketing promo* pada periode tahun 2008 yaitu Rp. 260.850.000 dan mengalami peningkatan hingga pada tahun 2012 menjadi Rp. 415.950.000, kenaikan ini disebabkan karena naiknya UMR Kota Pekanbaru.

3. *Sales Promo*

Sales promo dalam perusahaan ini bertugas mempromosikan barang kepada pasar dan konsumen. Perusahaan mengeluarkan biaya *sales promo* selama periode tahun 2008 adalah Rp. 30.750.000 biaya ini terus mengalami peningkatan hingga pada tahun 2012 menjadi Rp.

56.700.000, sama seperti biaya *salesman* dan biaya *marketing promo*, biaya ini mengalami peningkatan tiap tahunnya yang dikarenakan oleh kenaikan UMR Kota Pekanbaru.

4. Biaya Operasi *Sales* dan *Marketing*

Biaya Operasi *Sales* dan *Marketing* pada perusahaan ini pada periode tahun 2008 yaitu Rp. 28.200.000 dan mengalami peningkatan sebesar Rp. 9.120.000, sehingga pada periode tahun 2012 biaya operasi *sales* dan *marketing* meningkat menjadi Rp. 37.320.000. Peningkatan ini disebabkan karena kurangnya pengendalian yang efektif dan efisien dari pihak manajemen untuk mengendalikan biaya. Sehingga terjadi peningkatan biaya yang sebenarnya bisa lebih ditekan lagi.

5. Biaya Administrasi Penjualan

Biaya Adm Penjualan pada periode tahun 2008 yaitu Rp. 68.940.000 meningkat sebesar Rp. 17.160.000 sehingga biaya adm penjualan pada tahun 2012 meningkat menjadi Rp. 86.100.000. Peningkatan ini terjadi dikarenakan jumlah barang yang harus didistribusikan terus meningkat karena jumlah persediaan barang yang ada juga meningkat.

6. Biaya Pergudangan

Pada perusahaan ini mengeluarkan biaya pergudangan diantaranya biaya gaji bagian gudang, gaji *helper* dan biaya lain-lain yang terdapat didalamnya selama periode tahun 2008 Rp. 54.180.000, dimana biaya ini akan terus meningkat disebabkan peningkatan jumlah barang yang tersedia dan peningkatan target penjualan oleh perusahaan, sehingga pada tahun 2012 biaya pergudangan meningkat menjadi Rp. 64.080.000.

7. Biaya Operasional Barang

Biaya Operasional Barang pada perusahaan ini adalah biaya pengiriman barang atau biaya ekspedisi ke tempat dimana perusahaan mendistribusikannya baik di dalam kota maupun luar kota. Biaya operasional barang dari tahun ketahun selalu meningkat sehingga memperlihatkan angka yang tinggi untuk biaya penjualan. Dapat kita lihat dibawah ini sebagai berikut:

Biaya Operasional Barang	
2008	2,880,000,000
2009	3,348,000,000
2010	3,672,000,000
2011	4,176,000,000
2012	4,464,000,000

Sumber : PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru

Berdasarkan data diatas terlihat bahwa biaya operasional barang dari tahun ketahun selalu meningkat, biaya operasional barang selama

periode tahun 2008 yaitu Rp. 2.880.000.000, jumlah ini terus bertambah pada tahun 2009 menjadi Rp. 3.348.000.000, kurangnya pengendalian dan strategi dari pihak manajemen perusahaan dalam hal ini membuat biaya ini terus bertambah, bisa kita lihat pada tahun 2012 dimana biaya operasional barang meningkat hingga mencapai Rp. 4.464.000.000.

8. Biaya Perbaikan Barang

Biaya perbaikan barang pada perusahaan ini cukup tinggi. Untuk lebih jelasnya kita lihat data berikut :

Biaya Perbaikan Barang	
2008	1,753,500,000
2009	2,000,474,000
2010	2,578,860,000
2011	3,400,072,000
2012	3,386,900,000

Sumber : PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru

Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk perjalanan teknisi serta biaya penggantian *spare part* mesin bila ada yang rusak dan harus diganti, biaya ini bukan hanya untuk di dalam kota tetapi diluar kota juga bila perusahaan mendapat panggilan untuk memperbaiki barang elektroniknya yang berada tempat penjual dimana perusahaan ini mendistribusikan barangnya dan di rumah konsumen.

Tingginya biaya perbaikan barang pada periode tahun 2011 yaitu Rp. 3.400.072.000 dikarenakan banyaknya perusahaan menerima *service*-san barang diluar kota sehingga perusahaan harus mengeluarkan dana ekstra untuk perjalanan teknisi.

9. Biaya *Service* Bagian Penjualan

Biaya *Service* Bagian Penjualan ini mencakup biaya gaji teknisi perusahaan. Pada periode tahun 2008 biaya *service* bagian penjualan menunjukkan angka Rp. 188.890.000, dan mengalami peningkatan sebesar Rp. 45.410.000 sehingga pada periode tahun 2012 biaya *service* bagian penjualan ini menunjukkan angka Rp. 234.300.000. Kenaikan yang terjadi dari tahun 2008-2012 disebabkan oleh bertambahnya jumlah tenaga kerja bagian teknisi dan naiknya UMR Kota Pekanbaru.

B. Laba Operasi

Laba operasi yang dihasilkan oleh perusahaan ini sebagai berikut :

Laba Operasi Perusahaan	
2008	4,308,690,000
2009	5,786,826,000
2010	6,941,460,000
2011	9,735,938,000
2012	11,983,150,000

Sumber : PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru

Pada periode tahun 2008 laba operasi yang dihasilkan perusahaan yaitu Rp. 4.308.690.000 hanya meningkat Rp. 7.674.460.000 sehingga pada

periode tahun 2012 laba operasi menjadi sebesar Rp. 11.983.150.000. Kecilnya laba operasi yang dihasilkan oleh perusahaan disebabkan oleh biaya penjualan yang meningkat terutama pada biaya operasional barang yang terdapat dalam komponen biaya penjualan.

C. Analisis Korelasi

Penggunaan koefisien korelasi ini dimaksudkan untuk melihat kuat lemahnya pengaruh antara biaya operasional dengan laba operasi pada perusahaan, adapun rumus korelasi adalah sebagai berikut: **(Firdaus, 2011:28)**

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) \cdot (n \sum Y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Dimana :

r = Koefisien Korelasi

n = Jumlah Sampel

X = Biaya Operasional

Y = Laba Operasi

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jika perusahaan ingin meningkatkan laba operasi maka pihak manajemen harus membuat anggaran pengeluaran dan juga

harus terus menerus mengawasi pengeluaran agar dapat menekan biaya serendah mungkin sehingga laba perusahaan meningkat.

Tabel V.2. Biaya Operasional dan Laba Operasi pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekanbaru Tahun 2008-2012

Tahun	Biaya Operasional (X)	Labanya Operasi (Y)	X ²	Y ²	X.Y
2008	5,428,710,000	4,308,690,000	29,470,892,264,100,000,000	18,564,809,516,100,000,000	23,390,628,489,900,000,000
2009	6,222,974,000	5,786,826,000	38,725,405,404,676,000,000	33,487,355,154,276,000,000	36,011,267,740,524,000,000
2010	7,237,740,000	6,941,460,000	52,384,880,307,600,000,000	48,183,866,931,600,000,000	50,240,482,700,400,000,000
2011	8,644,862,000	9,735,938,000	74,733,638,999,044,000,000	94,788,488,739,844,000,000	84,165,840,450,556,000,000
2012	8,930,450,000	11,983,150,000	79,752,937,202,500,000,000	143,595,883,922,500,000,000	107,014,921,917,500,000,000
Jumlah	36,464,736,000	38,756,064,000	275,067,754,177,920,000,000	338,620,404,264,320,000,000	300,823,141,298,880,000,000

Sumber : Data Olahan

Untuk membuktikan dan mengetahui kuat lemahnya pengaruh biaya penjualan terhadap laba operasi, maka penulis mencoba mencari perhitungannya sebagai berikut :

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) \cdot (n \sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

$$r = \frac{5 \cdot 300,823,141,298,880,000,000 - 36,464,736,000 \cdot 38,756,064,000}{\sqrt{5 \cdot 275,067,754,177,920,000,000 - (36,464,736,000)^2 \cdot 5 \cdot 338,620,404,264,320,000,000 - (38,756,064,000)^2}}$$

$$r = \frac{1,504,115,706,494,400,000,000 - 1,413,229,642,159,100,000,000}{\sqrt{1,375,338,770,889,600,000,000 - (1,329,676,971,549,700,000,000) \cdot 1,693,102,021,321,600,000,000 - (1,502,032,496,772,096,000,000)}}$$

$$r = \frac{90,886,064,335,300,100,000}{45,661,799,339,900,000,000 + 191,069,524,549,504,000,000}$$

$$r = \frac{90,886,064,335,300,100,000}{6,757,351,503 \times 13,822,790,042}$$

$$r = \frac{90,886,064,335,300,000,000}{93,405,451,065,962,100,000}$$

$$r = 0,97$$

Dari hasil perhitungan koefisien diatas, maka diperoleh nilai r (koefisien korelasi) nya sebesar 0,97. Artinya pengaruh antara biaya operasional dengan laba operasi adalah sangat kuat dan positif. Rendahnya laba operasi disebabkan oleh tingginya biaya operasional.

Tabel V.3 Level of r (Koefisien Korelasi)

0	Tidak ada hubungan / pengaruh
0,10 – 0,20	Pengaruh lemah / rendah
0,21 – 0,40	Cukup rendah
0,41 – 0,60	Sedang
0,61 – 0,80	Kuat
0,81 – 0,99	Sangat kuat
1	Pengaruh sangat kuat sekali

Sumber : (Firdaus, 2011)

Koefisien Determinasi / Penentu

Setelah nilai r (koefisien korelasi) diketahui maka langkah selanjutnya adalah mencari r^2 (koefisien determinasi). Adapun kegunaan dari koefisien determinasi ini adalah untuk mengukur berapa besarnya sumbangan dari variabel X (biaya operasional) terhadap variabel Y (laba operasi). Adapun cara dari koefisien korelasi tersebut adalah dengan mengkuadratkan koefisien korelasi.

$$r^2 = (0,97)^2 = 0,94$$

Dengan diperolehnya nilai koefisien determinasi sebesar 0,94 berarti ini menunjukkan bahwa pengaruh biaya operasional terhadap laba operasi adalah kuat dan sumbangan variabel biaya operasional terhadap naik turunnya laba operasi adalah sebesar 94 % sedangkan sisanya sebesar 6 % disebabkan oleh faktor lain.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dari bab-bab sebelumnya, maka pada bab terakhir penulis akan membuat pokok-pokok kesimpulan. Selanjutnya diajukan beberapa saran-saran sebagai sumbang pikiran yang akan berguna bagi perusahaan.

VI.1 Kesimpulan

1. PT. Top Jaya Sarana Utama adalah perusahaan yang bergerak dibidang elektronik, yang mencakup jual beli merk Toshiba, penyediaan *part*, dan *service* mesin yang berkedudukan di Jl. Arengka 2 komp. Pergudangan Aviant block c no. 10 Pekanbaru.
2. Dari penelitian yang telah dilakukan ternyata diketahui bahwa biaya penjualan berpengaruh terhadap laba operasi perusahaan. Hal tersebut dapat dijelaskan pada uraian berikut :
 - a. Biaya penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan besar sehingga mempengaruhi laba operasi yang dihasilkan, biaya penjualan ini mengalami peningkatan disebabkan oleh komponen-komponen biaya yang terkandung dalam biaya penjualan itu sendiri terutama pada komponen biaya operasional barang.
 - b. Pada periode tahun 2008 laba operasi yang dihasilkan perusahaan yaitu Rp. 4.308.690.000 hanya meningkat Rp. 7.674.460.000 sehingga pada periode tahun 2012 laba operasi menjadi sebesar Rp. 11.983.150.000. Kecilnya laba operasi yang dihasilkan oleh perusahaan disebabkan oleh biaya penjualan

yang meningkat terutama pada biaya operasional barang yang terdapat dalam komponen biaya penjualan.

- c. Dari analisis korelasi diketahui bahwa biaya penjualan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap laba operasi perusahaan.

VI.2 Saran-saran

1. Dalam mengeluarkan biaya penjualan perusahaan seharusnya lebih memperhatikan mana biaya yang bisa ditekan dan dapat lebih mengoptimalkan pengiriman barang.
2. Sebaiknya perusahaan lebih menekan biaya operasional barang yang tinggi dan menekan biaya yang tinggi pada biaya perawatan barang, agar dapat memperkecil biaya penjualan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan.
3. Untuk meningkatkan laba operasi yang diperoleh, maka perusahaan harus melakukan berbagai kebijaksanaan dibidang pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2004. *Akuntansi Biaya, Dialihbahasakan Oleh Krista*. Jakarta. Salemba Empat.
- Edward dan David. 2011. *Manajemen Biaya*. Jakarta. Salemba Empat.
- Firdaus, Muhammad. 2011. *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Hansen dan Mowen. 2004. *Management Accounting*. Salemba Empat. Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Teori Akuntansi*. Edisi Kelima Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2007. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta. PT. Rajagrafindo Persada.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Jusuf, Jopie. 2006. *Analisis Kredit Untuk Account Officer*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kent And Gary E Powell. 2005. *Understanding Financial Management*. Oxford. Ps wiley.
- Keown Arthur, Martin, Petty, Scott. 2008. *Manajemen Keuangan, Prinsip dan Penerapan*. Edisi kesepuluh. PT. Indeks.
- Martono dan Agus Harjito. 2007. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta. Penerbit Ekonisia.
- M Bragg, Steven. 2012. *Business Ratio And Formulas*. New York. Ps Wiley.
- M. Hanafi, Mamduh. 2005. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta. BPFE Yogyakarta.

- Mulyadi. 2003. *Sistem Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ke-6. Yogyakarta. STIE - YKPN.
- Munawir, S.Ak,Drs. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta. Liberty.
- Murti dan John. 2003. *Pengantar Bisnis, (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)*. Yogyakarta. Liberty.
- Myer, M. John terjemahan R Soemito Adi Kusumoh. 2004. *Analisis Neraca Rugi Laba*. Jakarta. Aksara Baru
- Sawir, Agnes. 2003. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta. PT. Gremedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung. Penerbit Alfabeta
- Sutrisno. 2007. *Manajemen Keuangan, (Teori, Konsep, dan Aplikasi)*. Yogyakarta. PT. Ekonisia.
- . 2009. *Persyaratan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1. Penyajian Laporan Keuangan*. Jakarta. IAI.