PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH

(Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)

THE INFLUENCE OF SALES VOLUME AND OPERATING COST TO NET INCOME

(A Case Study in Coal Company Listed in Indonesia Stock Exchange Period 2011-2014)

Disusun Oleh:

Astri Fitrihartini S
21110705

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi
Universitas Komputer Indonesia

ABSTRACT

The study was conducted in coal companies listed in Indonesia Stock Exchange 2011-2014 period. The phenomenon that occurred in 2013 and 2014 that issuers decline in net income when the company's sales volume increased and the company managed to reduce operating costs so as to avoid waste. The purpose of this study was to determine the effect of sales volume and operating expenses to net income in the coal firms listed on the Indonesia Stock Exchange.

The results were analyzed by using descriptive methods and statistical analysis methods. The samples determined by using purposive sampling method. The method used is multiple linear regression analysis with secondary data The data which used is came from the company's financial statements of 17 coal companies which is listed in Indonesia Stock Exchange from 2011-2014.

Results of research showed that partial sales volume significant effect to net income and operating costs have a significant effect to net income. Results of research simultaneously sales volume and operating costs have a significant effect to net income

Keywords: Volume of Sales, Operating Expenses and Net Income

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada umumnya perusahaan didirikan bertujuan untuk mendapatkan pendapatan atau laba yang semaksimal mungkin agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan lebih lanjut. Oleh karena itu kegiatan menentukan besarnya kebutuhan modal

kerja yang dapat dikaitkan dengan peningkatan laba usaha (Linda Setianningsih, 2011).

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Tanpa diperoleh laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus-menerus (*going concern*) dan tanggung jawab sosial (*corporate social responsibility)*. Untuk menjamin agar perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba. Dua faktor penentu laba yaitu (1) pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu *entity* atau penyelesaian kewajiban dari entity atau gabungan dari keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan/ produksi barang, pemberian jasa atas pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan. (2) biaya merupakan semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi (Ellys Delfrina Sipangkar, 2008).

Semakin berkembangnya atau besarnya suatu perusahaan maka semakin meningkat pula aktivitas-aktivitas yang dilakukan perusahaan. Semakin meningkatnya aktivitas perusahaan akibatnya akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan. Maka agar tidak terjadi pemborosan-pemborosan dan penyelewengan biaya yang dikeluarkan harus dipergunakan se-efisien dan se-efektif mungkin untuk menekan biaya. Untuk itu perusahaan perlu melakukan suatu perencanaan dan pengawasan biaya operasional dengan baik.

Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Karena, produk yang dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang dan produk harus sampai kepada konsumen melalui serangkaian aktivitas yang saling menunjang. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan.

Produk yang berkualitas dapat mempunyai daya saing tersendiri dalam persaingan dan kompetisi yang sangat ketat ini. Upaya untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggannya dengan produk berkualitas agar produk yang diharapkan oleh konsumen sesuai dengan kenyataan sehingga konsumen merasakan kepuasan. Untuk itu, perusahaan harus senantiasa meningkatkan kualitas produknya maupun jasa.

Dalam hal ini perusahaan dituntun agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu bisa tercapai dengan optimal. Volume penjualan yang optimal merupakan salah satu target perusahaan, oleh karna itu perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah di rencanakan, faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal.

Fenomena umum harga batu bara yang anjlok hingga 20% lebih telah berdampak bagi pelaku usaha pertambangan di Indonesia. Asosiasi pengusaha batu bara mengungkapkan ada 35-40 perusahaan tambang batu bara yang telah bangkrut atau tutup.

Ketua Asosiasi Pertambangan Batu Bara Indonesia Bob Kamandanu mengatakan, anjloknya harga batu bara disebabkan karena banyaknya pasokan. Bila volume produksi batu bara tidak diturunkan, maka harga batu bara akan terus anjlok.

"Harga saya lihat masih flat. Kita berharap ada kenaikan. Kalau semangat pengurangan produksi itu ada, kalau volume sama akan tetap (flat)," kata Bob ditemui di kantor Ditjen Minerba Kementerian ESDM, Jalan Supomo, Tebet, Jakarta, Selasa (10/3/2015).

Bob menuturkan, harga batu bara tahun ini masih bergerak di kisaran US$ 60-70/ton. Selain itu, pengaruh ekonomi Tiongkok yang melambat pun cukup besar terhadap fluktuasi harga batu bara.

Tahun 2013 masih merupakan tahun yang sulit bagi seluruh pelaku industri pertambangan di Indonesia khususnya dan di seluruh dunia pada umumnya. Kondisi perekonomian global yang belum kondusif membuat permintaan energi, khususnya batubara, belum kembali ke tingkat sebelum krisis. Kegigihan manajemen dalam mengatasi tahun penuh tantangan ini layak dihargai. Menghadapi kecenderungan permintaan dan penurunan harga batubara yang masih terjadi di tahun 2013 dan mengantisipasi peluang pertumbuhan permintaan di tahun mendatang seperti ditunjukkan oleh kondisi perbaikan ekonomi negara-negara industri utama tersebut, Direksi Perseroan bertindak cepat dengan menerapkan berbagai langkah strategis yang tepat (Kusumo A. Martoredji Presiden Komisaris PT. Bumi Resource).

Upaya efisiensi dan peningkatan volume produksi masih belum dapat mengkompensasi penurunan rata-rata harga jual. Pada tahun 2013, pendapatan bruto turun 6,0% dari senilai US$3,8 miliar di tahun 2012 menjadi sebesar US$3,6 miliar, dikarenakan dampak turunnya rata-rata harga jual batubara sebesar 18% sehingga menyebabkan menurunnya volume penjualan perusahaaan. Dengan demikian meskipun tidak dapat memungkiri bahwa tahun ini masih merupakan tahun yang sulit bagi operasional BUMI.

BUMI juga berupaya mengendalikan beban usaha yang berada di bawah kendalinya, sehingga membuat beban usaha serta beban umum dan administrasi turun, masing-masing 0,2% dan 10,9% dibandingkan tahun 2012. Berbagai upaya yang dilakukan di bidang operasional, penurunan terutama disebabkan oleh pelemahan rata-rata harga jual. Namun demikian laju penurunan tersebut dapat ditahan oleh keberhasilan BUMI dalam meningkatkan volume produksi dan mengendalikan komponen beban usaha lainnya sehingga BUMI mencatatkan penurunan rugi bersih 6,5% menjadi sebesar US$660,1 juta pada tahun 2013 (Saptari Hoedja selaku Presiden Direktur PT. Bumi Resource Tbk).

Laba bersih pada perusahaan Adaro Energy Tbk pada tahun 2013 turun 40% menjadi US$229 juta, terutama juga karena penurunan harga batubara global. Satu hal yang dapat kami kendalikan adalah biaya. Kami berhasil menurunkan biaya, dengan demikian dapat menghasilkan biaya yang lebih rendah daripada panduan yang ditetapkan kinerja yang baik pada tahun 2013 memperkuat sejarah bisnis perusahaan yang telah berjalan selama 21 tahun. Sebagai salah satu produsen batubara tambang tunggal terbesar dengan rekor baru untuk penjualan yang tercapai sebesar 53,5 juta ton, atau naik sekitar 10% dari penjualan tahun

2012 yang tercatat sebesar 48,6 juta ton. Peningkatan ini diakibatkan oleh permintaan yang tinggi dari India tahun 2013 serta permintaan yang tetap stabil konsisten dari pasar domestik Indonesia maupun dari para pelanggan di Asia bagian Utara dan China (Garibaldi Tohir selaku Presiden Direktur PT. Adro Energi).

Tabel 1.1
Volume Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Bersih
pada Perusahaan Batubara di Indonesia
Periode 2011 – 2014
(Dalam Ribuan US$)

Tahun	Volume Penjualan	Biaya Operasioanal	Laba Bersih
PT. Adaro Energy, Tbk			
2011	3,705,783	144,822	559,500
2012	3,438,628	173,067	381,745
2013	3,068,303	173,089	228,145
2014	2,102,126	159,734	150,523
PT. Baramulti Suksessarana, Tbk			
2011	55,793	28,967	4,353
2012	108,896	35,316	9,783
2013	167,423	24,558	4,734
2014	217,110	40,637	2,533
PT. Tambang Batubara Bukit Asam, Tbk			
2011	1,167,042	169,617	340,570
2012	1,198,971	154,562	234,650
2013	919,617	107,534	192,907
2014	1,051,283	137,584	170,711

Sumber: www.idx.co.id

Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Budi Rahardjo (2000:33)

Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunya *net profit*. Jopie Jusuf (2008:35)

Berdasarkan tabel di atas, adanya fenomena khusus terjadi pada PT. Adro Energi pada tahun 2014 dan PT**.** Baramulti Suksessarana ada tahun 2013, dimana perusahaan mengalami penurunan laba bersih, apabila kita lihat pada tabel volume penjualan PT. Adro Energi meningkat pada tahun 2014 menjadi US$ 2,102,126 ribu sedangkan biaya operasional mengalami penurunan menjadi

US$ 159,734 ribu pada tahun 2014 dan PT**.** Baramulti Suksessarana pada tahun 2013 juga mengalami kenaikan volume penjualan sebesar US$ 58,527 ribu dan turunnya biaya operasional sebesar US$ 10,758 ribu. PT. Tambang Batubara Bukit Asam pada tahun 2012 mengalami kenaikan volume penjualan US$ 31, 929 ribu dan mengalami penurunan biaya operasional sebesar US$ 15,055 ribu, ini menunjukan ketiga perusahaan tersebut berhasil menekan biaya operasional sehingga tidak terjadi pemborosan, dengan menurunnya biaya operasional dan naiknya volume penjualan yang seharusnya perusahaaan mengalami kenaikan laba bersih namun pada kenyataannya perusahaan malah mengalami penurunan laba bersih dari tahun sebelumnya.

Maka berdasarkan latar belakang dan fenomena penulis ingin mengetahui bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih, dan pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membuat suatu karya ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul **"PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN BATUBARA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PEROIDE 2011-2014."**

1.2 Identifikasi Masalah

Menurut Sugiono (2013:385) menyatakan bahwa "bagian identifikasi masalah perlu dituliskan berbagai masalah yang ada pada obyek, baik yang akan diteliti maupun yang tidak akan diteliti sedapat mungkin dikemukakan"

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah di dalam penelitian ini adalah:

1. Adanya kondisi dimana pada PT. Adro Energi, Tbk pada tahun 2014 perusahaan mengalami penurunan laba bersih, dengan meningkatnya volume penjualan perusahaan menjadi US$ 2,102,126 ribu pada tahun 2014. PT**.** Baramulti Suksessarana pada tahun 2013 juga mengalami kenaikan volume penjualan sebesar US$ 58,527 ribu seharusnya perusahaan mengalami kenaikan laba bersih.
2. Adanya pengendalian yang dilakukan oleh perusahann PT. Adro Energi, Tbk sehingga biaya operasional mengalami penurunan sebesar US$ 13,355 ribu pada tahun 2014 dan PT**.** Baramulti Suksessarana pada tahun 2013 sebesar US$ 10,758 ribu. Dengan naiknya volume penjualan dan menurunnya biaya operasional seharusnya perusahaaan mengalami kenaikan laba bersih namun pada kenyataannya perusahaan malah mengalami penurunan laba bersih dari tahun sebelumnya. Hal ini bertolak belakang dengan teori yang ada.

1.3 Rumusan Masalah

Sugiyono (2013:56) menytakan bahwa "rumusan masalah merupakan suatu pertanyaan yang akan dicarikan jawabannya melalui pengumpulan data".

Sesuai dengan identifikasi masalah yang dikemukakan diatas, maka Penulis mencoba merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014.
2. Seberapa besar pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014.
3. Seberapa besar pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa efek Indonesia periode 2011-2014.

II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Volume Penjualan

2.1.1.1 Pengertian Volume

Menurut Basu Swasta (2001:31) Volume adalah sebagai berikut:

> "Volume adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas penggunaan, yang diukur dengan selisih antara *fixed overhead* yang semula dianggarkan dan ditentukan untuk tingkat produksi yang sesungguhnya dicapai, jika *overhead* tetap yang dihitung lebih rendah dari pada yang semula dianggarkan, akan timbul varians volume yang menguntungkan yang menunjukkan bahwa organisasi beroperasi dengan kapasitas yang lebih rendah dari pada tingkat yang direncanakan, karena masalah ini dapat di interpretasikan dengan berbeda-beda,maka pengertiannya harus ditetapkan menurut konteksnya."

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa volume adalah suatu indikasi pengukuran mengenai luasnya kapasitas suatu penggunaan.

2.1.1.2 Pengertian Penjualan

Menurut M. Narafin (2006:60), bahwa:

> "Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (*sales)* atau jualan".

2.1.1.3 Pengertian Volume Penjulan

Pengertian volume penjualan menurut *John Downes* dan *Jordan Elliot Goodman* yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmo (2000:646), yaitu:

> "Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu".

Selain itu menurut Alamiyah dan Padji (2003:126) bahwa:

> "Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu".

2.1.1.4 Indikator Volume Penjualan

Indikator volume penjualan sebagai berikut :

Volume Penjualan = Total Penjualan

Alamiah dan Padji (2003:126)

Dimana untuk mencari total penjualan berikut ini adalah rumusnya

Total Penjualan = Harga Jual per unit x total unit yang dijual
Dwi Prastowo dan Rifka Julianty (2002:148)

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba.

2.1.2 Biaya Operasional

2.1.2.1 Pengertian Biaya Operasional

Definisi biaya operasional menurut Margaretha (2007:24) menyatakan bahwa:

> "Biaya Operasional adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional di luar kegiatan proses produksi termasuk didalamnya (1) biaya penjualan dan (2) biaya administrasi umum."

2.1.2.2 Pengukuran Biaya Operasional

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

Biaya Operasional = Biaya Penjualan/Pemasaran + Biaya Administrasi Umum

Menurut Ony etc all (2012:13) Biaya Operasional memiliki 2 indikator yaitu:

1. "Biaya Pemasaran/Penjualan: Merupakan biaya – biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran/penjualan produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian – bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (sample).
2. Biaya Administrasi Umum: Merupakan biaya – biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produk dan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, Personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntansi dan biaya fotokopy".

2.1.3 Laba Bersih

2.1.3.1 Pengertian Laba Bersih

Menurut Hery (2013:46) yang dimaksud dengan laba bersih adalah

> "Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transkasi-transkasi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan

keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu".

2.1.3.2 Pengukuran Laba Bersih

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

Laba Bersih = Laba sebelum pajak – Pajak penghasilan

Menurut Soemarso S. R (2009:234) yang mempengaruhi laba bersih adalah sebgai berikut:

> "Laba bersih adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian, jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal."

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Uma Sekaran yang dikutip oleh sugiyono (2013:60) Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai maslah yang penting.

2.2.1 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2000:33) bahwa:

> "Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan".

Eva Eresti (2008) adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan perusahaan ternyata membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil laba bersih yang setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan volume penjualan.

H_1: Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih.

2.2.2 Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih

Menurut Jopie Jusuf (2008:35) menyatakan bahwa:

> "Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunya *net profit*".

Adapun penelitian terdahulu yang mendukung pendapat diatas yang dilakukan oleh Pebrianti (2012) hasil penelitian menunjukan bahwa biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Meiza Eflia (2014) hasil penelitian menunjukan bahwa beban operasioanal berpengaruh signifikan terhadap laba bersih

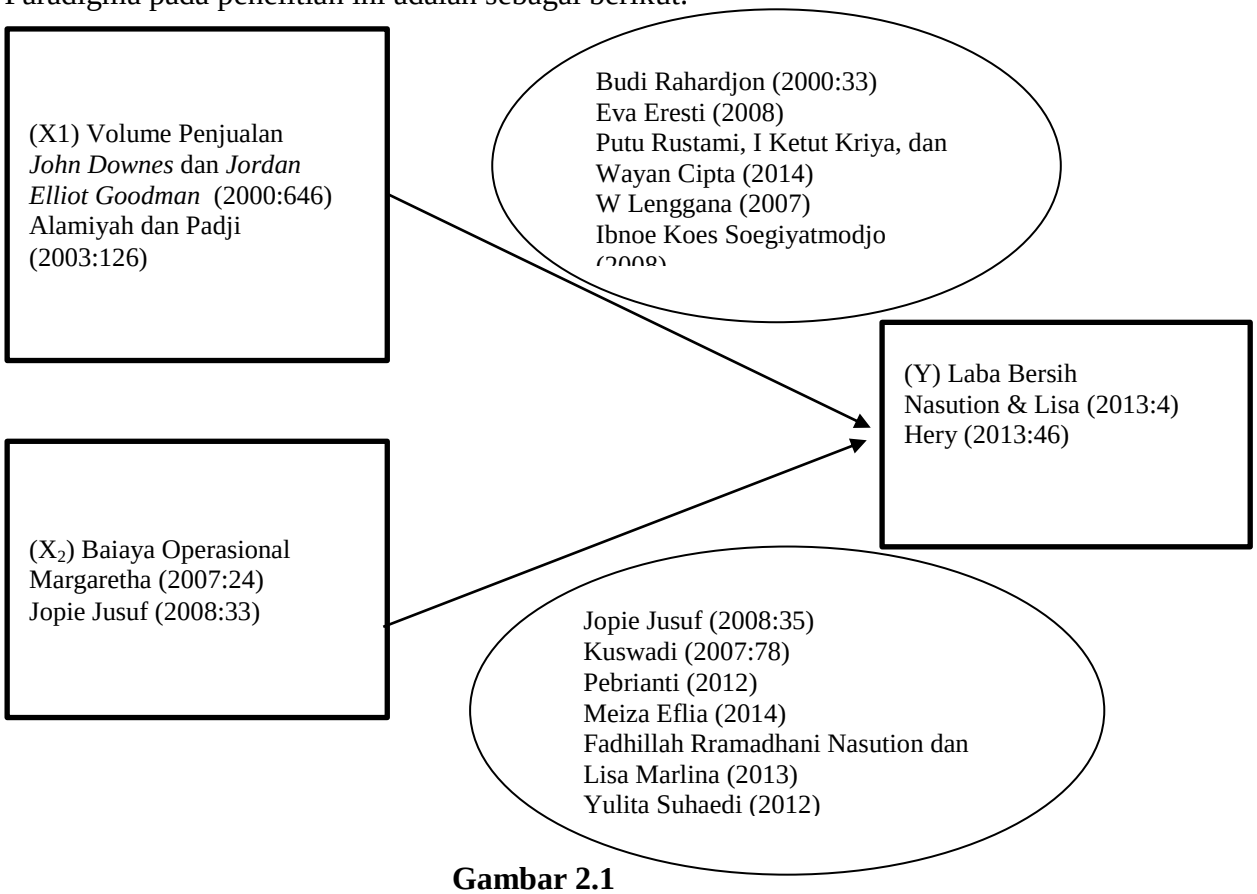
Sedangkan menurut hasil penelitian Fadhillah Rramadhani Nasution dan Lisa Marlina (2013) bahwa biaya operasional yang terdiri dari variabel bunga, biaya administrasi umum, dan biaya tenaga kerja berpengaruh terhadap laba bersih.

H_2: Biaya Operasional berpengaruh terhadap Laba Bersih

Berdasarkan toeri-teori diatas, penulis menuangkan kerangka pemikirannya dalam bentuk skema kerangka pemikiran sebagai berikut :

Dengan paradigma penelitian, penulis dapat menggunakannya sebagai panduan untuk hipotesis penelitian yang selanjutnya dapat digunakan dalam mengumpulkan data dan analisis.

Paradigma pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut:

H_1: Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih.

H_2: Biaya Operasional berpengaruh terhadap Laba Bersih.

$H_{3:}$ Volume Penjualan dan Biaya Operasional secara bersama–sama berpengaruh terhadap Laba Bersih

III METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif verifikatif sebagai metode penelitian.Metode tersebut digunakan peneliti untuk meguji 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.

3.1.1 Objek Penelitian

Objek penelitian digunakan untuk mendapatkan data yang sesuai dengan tujuan tertentu.Objek penelitian dalam penelitian ini adalah volume penjualan, biaya operasional, dan laba bersih pada perusahaan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

3.1.2 Desain Penelitian

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat digambarkan desain penelitian dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Table 3.1
Desain Penelitian

Tujuan Penelitian	Desain Penelitian			
	Jenis Penelitian	Metode Yang Digunakan	Unit Analisis Analisi	*Time Horizon*
T - 1	*Descriptive*	*Descriptive* dan *Survey*	Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	*Time Series*
T - 2	*Descriptive & Verificative*	*Descriptive* dan*Explanatory Survey*	Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	*Time Series*
T - 3	*Descriptive & Verifikative*	*Descriptive* dan*Explanatory Survey*	Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	*Time Series*

3.2 Operasionalisasi Variabel

Tabel 3.2
Operasionalisasi Variabel

Variabel	**Konsep**	**Indikator**	**Skala**
Volume Penjualan ($X_{1)}$	"Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu." Alamiyah dan Padji (2003:126)	Volume Penjualan = Total Penjualan Alamiah dan Padji (2003:126)	Rasio

Biaya Operasinal (X_2)	"Biaya operasional (*Commercial expense*) adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional diluar kegiatan proses produksi." (Margaretha,2007:24)	• Biaya Pemasaran • Biaya Administrasi Umum Ony Widi Lestarningtya, Dony Waluya, Sri Dewi Anggadini (2012)	Rasio
Laba Bersih (Y)	Laba Bersih adalah laba sebelum pajak dikurangi pajak penghasilan Henry Simamora (2000:25)	Laba Bersih = laba sebelum pajak - pajak penghasilan Henry Simamora (2000:25)	Rasio

3.3 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Sumber Data

Sumber data yang diambil dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder, di mana data yang diperoleh penulis merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung, artinya data-data tersebut berupa data kedua yang telah diolah lebih lanjut dan data yang disajikan oleh pihak lain. Data-data yang digunakan diperoleh dari laporan-laporan yang berhubungan dan sudah dipublikasikan.Data yang digunakan diperoleh dari laporan-laporan keuangan yang berhubungan dengan topik permasalahan yang diteliti.Data yang digunakan yaitu laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan, berupa laporan neraca, laporan laba rugi suatu perusahaan.

3.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan (Sugiyono, 2013:224)

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan dua cara, yaitu Penelitian Lapangan (*Field Research*) dan studi kepustakaan *(Library Reseach).* Pengumpulan data primer dilakukan dengancara:

1. Penelitian Lapangan *(Field Research*)
   Metode pengamatan (*Observasi*), yaitu teknik pengumpulan data dengan cara dengan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat pada perusahaan khususnya yaitu berupa Laporan keuangan.
2. Penelitian kepustakaan (*Library Reseach)*

Penelitian ini dilakukan melalui studi kepustakaan atau studi literatur dengan cara mempelajari, meneliti, mengkaji serta menelah literatur berupa buku-buku (*text book*), peraturan perundang-undangan, majalah, surat kabar, artikel, situs web dan penelitian-penelitian sebelumnya yang memiliki hubungan dengan masalah yang diteliti. Studi kepustakaan ini bertujuan untuk memperoleh

sebanyak mungkin teori yang diharapkan akan dapat menunjang data yang dikumpulkan dan pengolahannya lebih lanjut dalam penelitian ini.

3.4 Populasi dan Penarikan Sampel

Adapun teknik penentuan data terbagi menjadi dua bagian, yaitu populasi dan sampel. Pengertian populasi dan sampel itu sendiri adalah sebagai berikut :

3.4.1 Populasi

Populasi merupakan obyek atau subyek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian maka populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan laporan keuangan yang telah dipublikasikan selama 4 periode tahun 2011-2014.

3.4.2 Penarikan Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan laporan keuangan tahunan selama 4 periode atau dari tahun 2011-2014.

Penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Perusahaan batubara yang terdaftar di BEI.
2. Perusahaan batubara yang menerbitkan laporan keuangan yang telah diaudit berturut- turut untuk periode 2011-2014.

Penulis menentukan sampel penelitian ini yaitu sebanyak 17 perusahaan, karena dari 22 perusahaan tersebut hanya terdapat 17 perusahaan yang memenuhi kriteria yang penulis tentukan karena Berau Coal Energy Tbk (BRAU), Garda Tujuh Buana Tbk (GTBO), Mitrabara Adiperdana Tbk (MBAP), Golden Eagle Energy Tbk (SMMT) belum melaporkan laporan keuangan yang telah di audit pada tahun 2014. Jadi jumlah populasinya atau N = 17 x 4 = 68.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

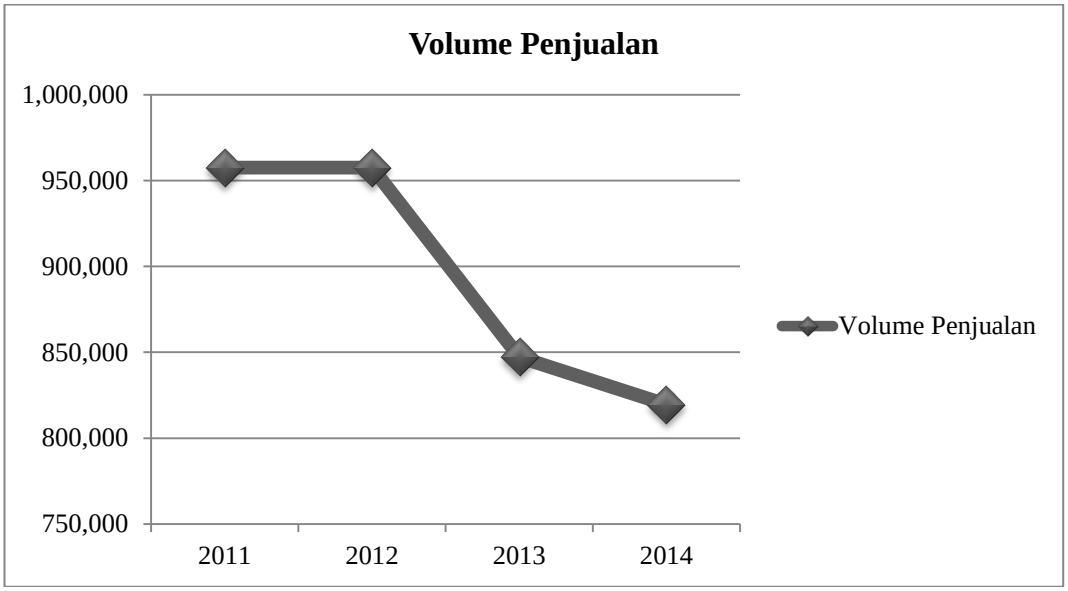
4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Hasil Analisis Deskriptif

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan batubara selama periode tahun 2011-2014 menggunakan data laporan keuangan tahunan yang telah diaudit. Sebelum membahas pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih, terlebih dahulu akan dibahas gambaran perkembangan volume penjualan, biaya operasional, dan laba bersih perusahaan batubara selama periode 2011-2014. Data yang digunakan dan dianalisis dalam penelitian ini berupa data sekunder, karena merupakan data yang dikumpulkan oleh perusahaan dan telah mengalami pengolahan dalam bentuk laporan keuangan.

4.1.1.1 Hasil Analisis Deskriptif Volume Penjualan

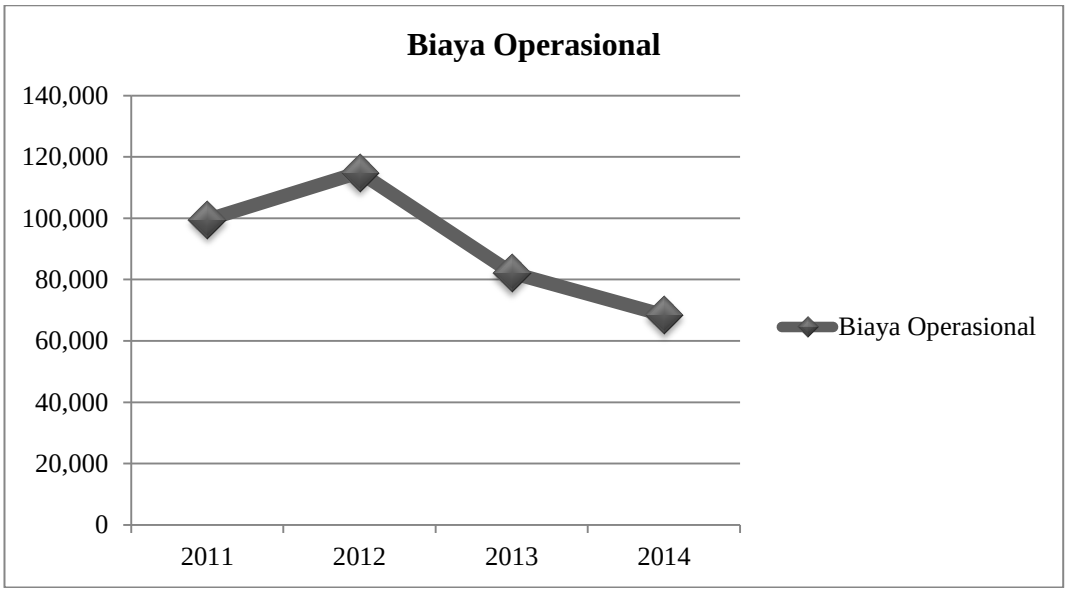
Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu atau penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu.



Gambar 4.1
Grafik Perkembangan Volume Penjualan Pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di BEI Periode 2011-2014 (Dalam Ribuan US$)

4.1.1.2 Hasil Analisis Deskriptif Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya – biaya yang berkaitan dengan kegiatan – kegiatan administrative dan penjualan dari suatu perusahaan. Disebut juga *non manufacturing expense*. Merupakan biaya periode – periode yang berkaitan degan waktu, bukan dengan produk. Biaya ini di bagi menjadi biaya penjualan dan biaya administrasi umum.

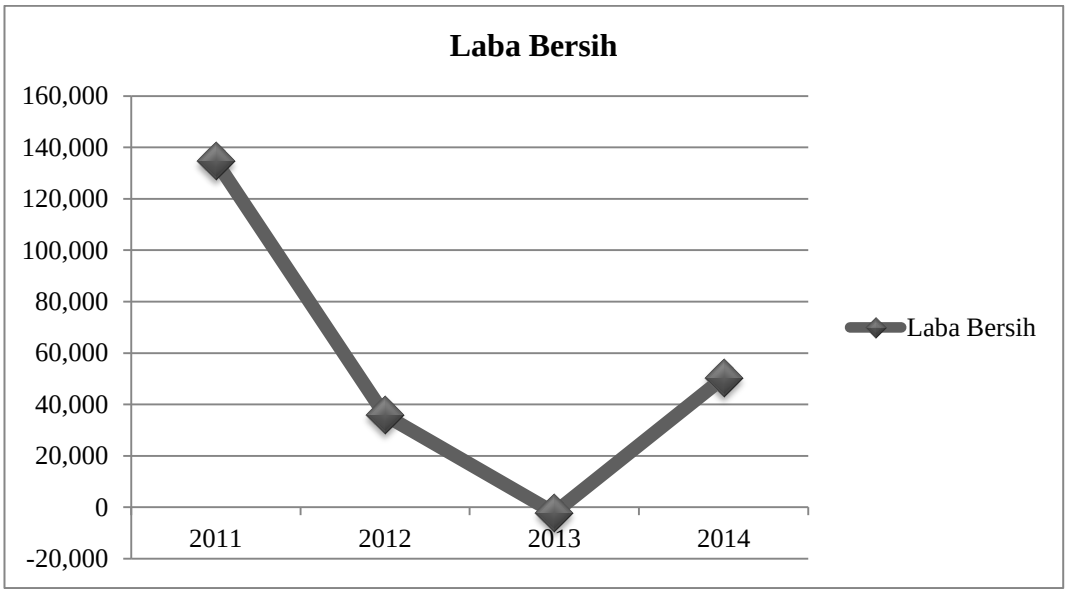


Gambar 4.2

Grafik Biaya Operasional Pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di BEI Periode 2011-2014 (Dalam Ribuan US$)

4.1.1.3 Hasil Analisis Deskriptif Laba Bersih

Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transkasi- transkasi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu



Gambar 4.3
Grafik Perkembangan Laba Bersih Perusahaan Batubara yang terdaftar di BEI Periode 2011-2014 (Dalam Ribuan US$)

4.2 Pembahasan

4.2.1 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Berdasarkan nilai koefisien korelasi hubungan antara volume penjualan dengan laba bersih pada perusahaan batubara yang terdaftar di Bursa efek Indonesia sebesar 0,450. Nilai 0,450 menurut Sugiono (2010:184) berada pada interval 0,41-0,60 termasuk kategori sedang dengan nilai positif. Besarnya pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih sebesar 20,3% sisanya 79,7% dipengaruhi faktor lain. Pada volume penjualan ini diperoleh nilai t_{hitung} untuk volume penjualan (X_1) sebesar 6,784 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,997. Dikarenakan nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} (6,784 >1,997) maka dapat disimpulkan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Peroide 2011-2014.

Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa perusahaan dengan volume penjualan yang besar ada kecenderungan memiliki laba bersihnya yang lebih tinggi. Volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih karena bila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka diharapkan akan

menaikan laba bersih pula, selama hasil penjualan atau pendapatan tersebut lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

Hasil Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eva Ariesti (2008) yang berjudul "Pengaruh Volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih pada PT INDO PERKASA USAHATAMA" mengatakan bahwa "Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan". Selain itu menurut teori yang dikemukakan oleh Budi Rahardjo (2003) bahwa, adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan.

Namun, pada praktik di lapangan hasil penelitian di atas merupakan fakta yang terjadi pada beberapa emiten perusahaan batubara yang diamana volume penjualannya terus naik tetapi tidak di imbangi dengan peningkatan laba bersih. Penulis menduga ada faktor lain yang mempengaruhi laba bersih anatara lain pada tahun 2014 naiknya biaya produksi dan naiknya harga pasar ini sesuai dengan teori apabalia harga pasar naik maka penawaran akan ikut naik.

4.2.2 Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih

Berdasarkan nilai koefisien korelasi hubungan antara biaya operasional dengan laba bersih pada perusahaan batubara yang terdaftar di Bursa efek Indonesia sebesar -0,254. Nilai 0,450 menurut Sugiono (2010:184) berada pada interval 0,21-0,40 termasuk dalam kategori rendah dengan arah negatif. Besarnya pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih sebsar 6,5% sisanya 93,5% dipengaruhi oleh faktor lain. Pada biaya operasional ini diperoleh nilai nilai t_{hitung} sebesar -5,448 dengan nilai t_{tabel} sebesar -1,997. Dikarenakan nilai $-t_{hitung}$ lebih kecil dari nilai $-t_{tabel}$ (-5,448<-1,997) dapat disimpulkan bahwa biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Peroide 2011-2014.

Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa perusahaan dengan biaya operasional yang kecil ada kecenderungan memiliki laba bersihnya yang lebih tinggi. Biaya operasional berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih karena bila biaya operasional perusahaan menurun maka diharapkan akan menaikan laba bersih pula, selama biaya operasional tersebut lebih kecil daripada pendapatan perusahaan.

Hasil Penelitian ini didukung oleh landasan teori Jopie Jusuf (2008:35) bahwa, bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunya *net profit.*

Namun, pada praktik di lapangan hasil penelitian di atas tidak merupakan fakta yang terjadi pada dua emiten batubara yang dimana biaya operasional menurun tetapi tidak di imbangi dengan peningkatan laba bersih. Penulis menduga ada faktor lain yang mempengaruhi laba bersih seperti total beban usaha

dari tahun sebelumnya, pada tahun tersebut terjadi penurunan harga jual rata-rata yang lebih rendah biaya penjualan yang ikut meningkat karena disebabkan oleh peningkatan jumlah produk yang terjual. Hal-hal tersebut di indikasikan dapat menurunkan laba bersih dari beberapa perusahaan batubara.

4.2.3 Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih

Hubungan volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih adalah sebesar 0,673 yang berada antara 0,60−0,799, artinya volume penjualan dan biaya operasional memiliki hubungan yang kuat dengan Laba Bersih pada perusahaan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Volume Penjualan dan biaya operasional secara bersama-sama berkontribusi terhadap perubahan perolehan laba bersih sebesar 45,3% terhadap laba bersih pada perusahaan batubara yang tercatat di Bursa Efek Indonesia. Sisanya sebesar 54,7% merupakan pengaruh faktor lain diluar kedua variabel yang sedang diteliti.

Berdasarkan output SPSS di atas diketahui nilai F_{hitung} sebesar 26,885 dengan *p-value (sig.)* = 0,000. Dengan $\alpha = 0,05$, $dk_1 = 2$, dan $dk_2 = (n-k-1) = 65$, maka di dapat $F_{tabel} = 3,138$. Dikarenakan nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} (26,885 > 3,138) dan nilai signifikansi 0,000 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Peroide 2011-2014.

Namun, pada praktik di lapangan ada faktor lain yang mempengaruhi laba bersih seperti yang telah dikemukakan di atas, seperti biaya produksi dan harga pasar, apabila harga pasar naik makan permintaan batubara turun, yang mengakibatakan volume penjulan menurun sebaliknya apabila harga pasar menurun permintaan batubara akan mengalami kenaikan sehingga volume penjulan akan meningkat ini sesuai dengan teori. Kedua hal tersebut merupakan faktor penunjang dan penentu dari hasil laba bersih.. Seperti terjadi pada Perusahaan PT. Adaro Energi Tbk pada tahun 2014, yang menyebabkan menurunnya laba bersih adalah biaya produksi, dimana pada tahun tersebut biaya produksi perusahaan meningkat dengan naiknya biaya pemakaian bahan naik 15% dari tahun sebelumnya dan PT. Baramulti Suksessarana mengalamai hal yang sama pada tahun 2013 dimana biaya produksi meningkat sebesar US$ 30.344 Ribu sehingga perusahaan mengalami penurunan laba bersih.

IV KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab I sampai dengan bab IV mengenai pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2011-2014, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sesuai rumusan masalah yang dicari sebagai berikut:

1. Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume

penjualan dengan laba bersih, hal tersebut menunjukan apabila perusahaan dapat menaikan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik hal ini di sebabkan karena naiknya harga jual batubara.

2. Biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang rendah dengan arah negatif antara biaya operasioanl dengan laba bersih, hal tersebut menunjukan apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka laba bersih akan naik hal ini disebkan oleh menurunnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum.
3. Secara bersama-sama volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang erat dengan arah positif antara volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut;

1. Saran Praktis

   Agar perusahaan batubara dapat memaksimalkan laba bersih yang diperoleh perusahaan seharusnya sebelum menetapkan harga jual bila memungkinkan sebaiknya perusahaan memperhatikan harga jual internasional misalnya menentukan harga jual internasional tersebut dengan memperhatikan kurs uang lain agar dapat melihat selisih harga jual di pasaran dan diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dari harga jual yang ditetapkan sehingga kecil kemungkinan terjadinya rugi jual. Selain itu yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menekan biaya operasional yang dikeluarkan, apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunya laba bersih.
2. Saran Akademis

   Bagi Peneliti Berikutnya

   Penelitian ini terbatas pada 17 perusahaan yang ada dan hanya terbatas untuk volume penjualan dan biaya operasional. Selanjutnya peneliti diharapkan agar dapat mencari faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi laba bersih selain variabel- variabel yang diteliti pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber dari Buku;

Alimiyah dan Padji. 2003. *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung :YramaWidya.

Budi Rahardjo. 2000. *Keuangan dan Akuntans untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta: GrahaIlmu.

Cevy Hidayat. 2012. *Pengaruh Biaya operasional Terhadap Laba Bersih Setelah Pajak Pada PT. Unilever Indonesia,Tbk*. Depok: Jurnal

Downess, John, Jordan Elliot Goodman. 2000. *Kamus Istilah Keuangan dan Investasi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Eva Ariesti. 2008. *Pengaruh volume penjualan buku cetak terhadap peningkatan laba bersih.* Semarang : Unes.

Fadhillah Ramadhani Nasution dan Lisa Marlina. 2013. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada Bank Swasta Nasional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2011*. E-Jornal

Harmono. 2011. *Manajemen Keuangan Berbasis Balance Scorecard Pendekatan Teori, Kasusu dan Riset Bisnis (Edisi1).* Jakarta: Bumi Aksara

Henry Simamora. 2000. Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis. Jakarta: Salemba Empat.

Hery. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*. CAPS (*Central of Academic Publishing Service*). Yogyakarta.

Ibnoe Koes Soegiyatmodjo. 2008. *Analisa Pengaruh Pemberian Kredit dan Volume Penjualan Terhadap Laba di KPRI Rumaket Karanganyar*. Surakarta: e-Journal Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Jonathan Sarwono. 2012.*Path analysis dengan SPSS*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Jopie Jusuf. 2008. *Analisis Credit Untuk Account Officer*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Kuswadi 2007. *Analisis Keekonomian Proyek*. Yogyakartaz; PT. Andi

Margaretha Farah. 2007. *Manajemen Keuangan Bagi Industri Jasa*. Jakarta: Grasindo

Meiza Eflilia. 2014. *Pengaruh Pendapatan Usaha dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Kimia dan Keramik, Porselin & Kaca yang Terdaftar di bursa Efek Indonesia.* Tanjungpinang. E-Journal Fakultas Ekonomi Universitas Maritim Raja Ali Haji.

Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya ,Edisi V*. Yogyakarta: UUP-STIM YKPN.

Moh. Nazir. 2003.*Metode Penelitian, Cetakan Ke Tiga*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Moh. Nazir. 2003. *Metode Penelitian. Cetakan Ke Empat*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Nafarin, M. 2004. *Penganggaran Perusahaaan*, Edisi Revisi, Salemba Empat, Jakarta..

Nasution, Fadhillah Ramadhani & Lisa Marlina. 2013. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada Bank Swasta Nasional yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2011*. FE USU DEPARTEMEN MANAJEMEN.

Ony Widilestariningtyas, Dony Waluya, Sri Dewi Anggadini. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Pebrianti. 2013. *Pengaruh Efesiensi Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi (Studi kasuspada PT. Petro Multi Guna Tanjungpinang.* E-Journal

Putu Rustami, I Ketut Kriya, dan Wayan Cipta. 2014. *Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan Kopi*

Bubuk Banyuatis. Singaraja: E-Journal Universitas Pendidikan Ganesha Volume 2

Singgih Santoso. 2002.*SPSS Versi 10: Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Sofyan Syahfri Harahap. 2002. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada

Stice dan Skousen, 2004. *Accounting Intermediete, Edisi ke Sembilan.* Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

Supangat, Andi. 2010. *Statistika dalam Kajian Deskriftif, Inferensi dan Nonparametrik*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media GroupBoediono.

Swastha Basu. 2001. *Manajemen Penjuala. Edisi 3 cetakan 5*. Yogyakarta : BPFE

Stice dan Skousen. 2008. *Accounting Intermediete, Edisi ke Sembilan.*Jakarta: Erlangga.

Umi Narimawati. 2008. *Teknik-teknik Analisis Multivaria tuntuk Riset Ekonomi*. Yogykarta: Graha Ilmu.

Umi Narimawati. 2010. *Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: Genesis.

W. Lenggana. 2007. Thesis. *Pengaruh Sebuah Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Pada PT. Tunas Prakarsa Group*. Jurnal Thesis Google.com.

Weygandt, Kieso, Kimmel. 2010. *Accounting Principles. Seventh Edition*. John United States of America: Wiley & Sons, Inc

Yulita Suhaedi. 2012. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Setelah Pajakpada PT. Uniliver Indonesia. Tbk*

SumberdariInternet ;

http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/04/05/14382838/Pendapatan.Turun.Perusahaan.Tambang.Bakrie.Merugi

http://idx.co.id