

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Adanya persaingan dunia usaha di Indonesia, dipicu karena semakin banyak jenis usaha yang timbul dan berkembang secara pesat sehingga tingkat persaingan usaha lebih ketat dan semakin sulit untuk dihindari. Kebanyakan perusahaan berlomba-lomba dalam menaikkan nilai perusahaan dengan memaksimalkan laba mereka karena hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan. Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian dimana krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat dan merusak segala sektor dari perekonomian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.

Tujuan perusahaan walaupun yang satu dengan yang lainnya belum tentu sama, tetapi pada umumnya tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, untuk itu seiring berjalannya waktu dunia usaha mulai menawarkan beragam macam usaha mulai dari usaha yang menawarkan jasa hingga yang menawarkan barang atau produk yang terbaik agar laba yang didapatkan juga akan besar. Laba atau *profit* adalah salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha atau perusahaan, jika tidak

mendapatkan laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan yang lain, misalnya pertumbuhan yang terus menerus atau perkembangan perusahaan atau yang bisa disebut *going concern* serta tanggung jawab sosial atau *corporate social responsibility*. Dengan laba ini membuat perusahaan tumbuh dan berkembang, bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar, bisa memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, dan perusahaan bisa memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan menurut Basu Swastha (dalam Zainnah, 2015).

Semua perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun kecil, biasanya selalu berusaha meningkatkan laba yang diperolehnya. Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Perolehan laba bersih salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan menekan biaya produksi dan meningkatkan volume penjualan perusahaan. Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing.

Untuk memperoleh barang yang akan dijual tentu melalui proses produksi yang efektif dan efisien. Perusahaan dalam memproduksi barang atau produk tersebut diperlukan adanya proses produksi. Agus Ahyari (dalam Setiawati Fitria, 2014) menyatakan bahwa proses adalah suatu cara, metode maupun teknis untuk penyelenggaraan atau pelaksanaan dari suatu hal tertentu. Produksi adalah kegiatan untuk mengetahui penambahan manfaat atau penciptaan faedah, bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi yang bermanfaat bagi pemenuhan konsumen, dikemukakan oleh Agus Ahyari (dalam Setiawati Fitria, 2014). Dari pengertian tersebut maka dapat diketahui bahwa produk adalah output berwujud suatu organisasi, biasanya disebut barang menurut Prawironegoro dan Purwanti (2009:23). Produk merupakan hasil akhir yang dikeluarkan atau dihasilkan oleh perusahaan itu sendiri yang nantinya akan dijual atau dipasarkan kepada para konsumen.

Dalam proses produksi biaya produksilah yang menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan jika biaya produksi rendah maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat karena biaya yang dikeluarkan lebih sedikit. Tingginya biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan. Secara kuantitas, suatu perusahaan sudah membatasi hasil produksinya dengan menyesuaikan pada biaya produksi yang harus dikeluarkan. Ketika hasil produk secara kuantitas berkurang tentunya juga berdampak pada laba yang diperoleh menurut Sadayy (dalam Zainnah, 2015). Pentingnya menekan biaya produksi karena berpengaruh terhadap laba yang diperoleh

perusahaan. Untuk mengetahui apakah pesanan tertentu mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu (Mulyadi, 2005). Dengan adanya biaya produksi maka besar pengaruhnya biaya produksi tersebut dalam menentukan laba yang akan dicapai oleh perusahaan pada saat penjualan produk nantinya, laba tersebut merupakan sisa dari pendapatan penjualan. Adanya tuntutan untuk bersaing maka setiap perusahaan berusaha untuk memenangkan persaingan diantaranya dengan menciptakan inovasi-inovasi baru dan penggunaan teknologi produksi yang lebih canggih dalam usaha meningkatkan produktivitasnya untuk menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang bersaing atau terjangkau sehingga produk tersebut dapat diterima oleh pasar. Dalam hal ini, perusahaan dituntut 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 karena itu, perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah di rencanakan.

Faktor lain yang menentukan laba perusahaan adalah volume penjualan, jika volume penjualan meningkat maka laba yang akan diperoleh perusahaan juga akan besar. Semua perusahaan ingin laba yang mereka dapatkan besar karena itulah tujuannya. Jika tujuan perusahaan itu tercapai

maka kelangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Perusahaan saat ini ditandai persaingan sangat tajam sehingga perusahaan sering kali di hadapkan dengan sulitnya dalam meningkatkan penjualan, usaha menarik minat pembeli, adanya persaingan yang ketat dari perusahaan sejenis, semakin kompleksnya perilaku konsumen terhadap suatu produk, selera konsumen yang selalu berubah-ubah, serta kondisi ekonomi yang kurang menentu. Adanya hubungan antara biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih adalah untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan manufaktur harus benar-benar memperhatikan biaya produksi, sehingga harga pokok produksi dapat ditentukan dengan tepat menurut Haryono (2009:403). Hal ini bisa dikatakan mempunyai hubungan yang erat yaitu volume penjualan naik maka laba bersih akan terdorong untuk naik juga sebaliknya apabila volume penjualan turun maka laba bersih akan terdorong untuk turun juga menurut Effendy (2000).

Di indonesia khususnya perusahaan yang bergerak di sektor keramik, porselin dan kaca saat ini mengalami naik turun laba yang mereka peroleh disebabkan karena kedua faktor tersebut yakni biaya produksi dan volume penjualan. Contohnya pada salah satu perusahaan yaitu AMFG pada tahun 2013 volume penjualan kaca lembaran mengalami kenaikan sebesar 4% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi 485 ribu ton. Kenaikan tersebut berasal dari naiknya volume penjualan domestik sebesar 8% dibandingkan

tahun sebelumnya. Kenaikan penjualan domestik tidak diikuti oleh kenaikan volume penjualan ekspor yang sedikit mengalami penurunan sebesar 1%. Krisis keuangan yang melanda pada beberapa negara Eropa berdampak pada menurunnya permintaan kaca lembaran khususnya untuk bahan baku kaca otomotif. Nilai penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp 231 miliar atau naik sebesar 12% dibandingkan tahun 2012. Kenaikan tersebut berasal dari penjualan domestik dan ekspor yang masing-masing mengalami peningkatan sebesar 15% dan 7% dibandingkan tahun 2012. Kenaikan dan penurunan laba yang selalu berubah-ubah disetiap perusahaan dapat dilihat jelas dalam tabel berikut ini yang diperoleh dari BEI dalam sektor Keramik, Porselin dan Kaca:

**Tabel 1.1.**

**Laba Bersih Perusahaan Keramik, Porselin dan Kaca**

**Periode 2012-2016**

No	Perusahaan	2012	2013	2014	2015	2016
1	AMFG	Rp 346.609.000.000	Rp338.358.000.000	Rp 442.307.000.000	Rp 323.503.000.000	Rp 243.761.000.000
2	ARNA	Rp 158.684.349.130	Rp 237.697.913.883	Rp 266.118.538.480	Rp 74.225.510.161	Rp 88.771.061.003
3	KIAS	Rp 71,039,439,692	Rp 75,360,306,268	Rp 87.743.722.954	Rp (182.088.161.649)	Rp (261.657.000.000)
4	MLIA	Rp 364.992.327.000	Rp (41.145.917.000)	Rp 91.468.418.000	Rp (40.236.722.000)	Rp 497.980.650.000
5	TOTO	Rp 236.695.643.357	Rp 236.557.513.162	Rp 241.892.785.681	Rp 337.987.688.612	Rp 156.171.600.436

Sumber: ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id))

Dilihat dari masalah yang ada peneliti menggunakan data perusahaan keramik, porselin dan kaca yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia dari tahun 2012-2016. Salah satunya pada perusahaan KIAS terlihat mengalami kerugian pada tahun 2015 sebesar Rp. (182.088.161.649) sehingga perlu dilihat apa saja yang membuat laba bersih perusahaan tersebut mengalami kerugian. Biaya produksi pada perusahaan ARNA yang meningkat dari tahun 2012 sebesar Rp. 755.206.171.899 menjadi Rp. 905.942.390.802 di tahun 2013. Volume penjualan pada perusahaan MLIA setiap tahunnya mengalami kenaikan dari tahun 2012-2016 akan tetapi pada tahun 2013 mengalami kerugian sebesar Rp. (41.145.917.000) sehingga perlu dilihat lagi apa penyebab dari hal tersebut.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana biaya produksi dan volume penjualan terhadap peningkatan laba pada perusahaan keramik, porselin dan kaca yang terdaftar di BEI periode 2012-2016. Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Putranto Agus (2017) dengan sedikit perbedaan pada variabel independen. Dalam penelitian tersebut yang menjadi variabel independen yaitu biaya produksi dan volume penjualan dan variabel dependen yaitu laba bersih.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Keramik, Porselin dan Kaca Yang Terdaftar di BEI Periode 2012-2016”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

1. Beberapa perusahaan keramik, porselin dan kaca mengalami kerugian ditahun tertentu.
2. Biaya produksi pada salah satu perusahaan keramik, porselin dan kaca yaitu perusahaan ARNA mengalami peningkatan dari tahun 2012-2013.
3. Volume penjualan perusahaan MLIA selalu meningkat disetiap tahunnya dari 2012-2016 akan tetapi pada tahun 2013 laba bersih perusahaan mengalami kerugian.
4. Terjadinya fluktuasi laba bersih pada perusahaan keramik, porselin dan kaca di 5 tahun terakhir.

## **1.3 Rumusan masalah**

Berdasarkan penjelasan latar belakang dan identifikasi masalah yang ada, maka dapat dibentuk suatu rumusan masalah yaitu bagaimana biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan keramik, porselin dan kaca yang terdaftar di BEI periode 2012-2016?

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan keramik, porselin dan kaca yang terdaftar di BEI periode 2012-2016.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dengan adanya penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu bukti empiris mengenai peranan biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih yang dihasilkan perusahaan. Serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

### **2. Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya akuntansi. Hasil penelitian ini juga dapat memberikan informasi kepada para manajemen perusahaan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih perusahaan.