

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar belakang**

Dengan semakin berkembangnya teknologi dewasa ini, semakin meningkatnya kebutuhan konsumen akan produk perusahaan. Hal ini menimbulkan persaingan antara industri-industri sejenis menjadi semakin ketat, sehingga perusahaan dituntut untuk menghasilkan produk dengan biaya yang rendah tanpa menurunkan kualitas. Seiring dengan perkembangan tersebut, maka berkembang pula kebutuhan akan informasi oleh pihak manajemen perusahaan.

Agar mampu menghadapi persaingan yang kompetitif dengan perusahaan didalam maupun di luar negeri, maka perusahaan untuk melakukan pertimbangan yang kritis dalam memanfaatkan berbagai dana dan sumber daya secara optimal. Dana dan sumber daya tersebut pada umumnya memiliki keterbatasan, sehingga dalam perolehannya perusahaan untuk mengeluarkan biaya seefisien mungkin untuk dapat bersaing dalam mengembangkan usahanya tanpa mengurangi kualitas jasa pelayanan dan mutu makanan dan minuman suatu jasa lainnya.

Perkembangan suatu perusahaan akan memberikan dampak terhadap aktivitas manajemen yang semakin meningkat dan kompleks. Kondisi semacam ini memaksa pimpinan atau manajer perusahaan untuk

melimpahkan wewenang dan tanggung jawab kepada bawahannya. Dengan adanya pendelegasian wewenang dan tanggung jawab tersebut, maka akan timbul berbagai tingkat tanggung jawab dan wewenang dalam organisasi. Oleh karena itu pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih yang merupakan suatu sistem untuk mengetahui laba operasi pada perusahaan jasa makanan dan minuman.

(*Hotel & Banquet Panorama Lembang*) yaitu PT. Panorama Panghegar di Jl. Raya Tangkuban Perahu N0.29 Km.17 Lembang Bandung. Dalam upaya melakukan untuk mengetahui pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih, salah satu sisitem laporan keuangan laba operasi pada perusahaan jasa makanan dan minuman yang merupakan suatu sisitem untuk mengendalikan dan mengetahui pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih dapat menyajikan suatu informasi yang objektif, relevan, dan tepat waktu yang berguna untuk menilai pelaksanaan pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih, serta dapat memberikan umpan balik yang dapat memudahkan manajemen mengupayakan setiap bagian menjalankan kegiatan dengan lebih efektif dan efisien di masa mendatang.

Pada perusahaan semakin besar operasinya, maka masalah yang di hadapi semakin kompleks. Pimpinan yang sebelumnya dapat melakukan pengawasan secara langsung terhadap setiap tahapan kegiatan perusahaan, hal tersebut tidak dapat dilakukan . oleh karena itu manajemen

membutuhkan suatu alat bantu pengendali terhadap kegiatan yang dilakukan oleh bawahannya.

pengendali ini sangat diperlukan terutama dalam hal pengeluaran biaya-biaya perusahaan. Selain itu, perusahaan yang relatif besar pada umumnya yang menetapkan pembagian organisasi dengan pelimpahan wewenang dan tanggung jawab secara jelas dan tegas.

Definisi produk menurut kotler yang di kutif Alma ( 2007;139 ) produk ialah :

**“produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan dipasar, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk terdiri atas barang, jasa, pengalaman, events, orang, tempat, kepemilikan, organisasi, informasi dan ide.”**

Perkembangan suatu produk perusahaan menetapkan manfaat-manfaat apa saja yang akan di berikan oleh produk yang di tawarkan.

Dalam suatu organisasi atau perusahaan, pegawai merupakan salah satu asset perusahaan yang sangat berguna bagi kepentingan manajemen dalam menjalankan operasionalisasi dan aktivitas perusahaan. Pegawai selaku sumber daya manusia harus di perhatikan dalam berbagai segi karena tanpa kehadiran sumber daya manusia tidak mungkin roda perusahaan berjalan dengan lancar. Sumber daya manusia memegang peranan penting untuk dapat meraih tujuan perusahaan.

Berkaitan dengan kompensasi Hasibuan (2006:118)menyatakan:  
**“kompensasi adalah: semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung maupun tidak langsung yang diterima**

**karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan”.**

Uang merupakan faktor kuat dalam memberi motivasi kerja pada pegawai. Namun konsistensi dari pendapatan, keamanan serta kekuatan kerja sama pentingnya. Kesulitan terletak pada hal yang menyeimbangkan kebutuhan-kebutuhan individu agar dapat menghasilkan kinerja yang baik.

1 Trade Selling

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru, jadi titik beratnya pada “penjualan melalui” penyalur daripada “penjualan ke” pembeli akhir.

2 Missionary Selling

Dalam missionary selling penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

3 Technical Selling

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

#### 4 New Business Selling

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

#### 5 Responsive Selling

Dua jenis penjualan utama disini adalah “route driving” dan “retailing”. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

#### 6 Langkah-langkah Dalam Proses Penjualan

Menurut Philip Kotler dialih bahasakan oleh Drs. Alexander Sindoro langkah-langkah dalam proses penjualan meliputi:

#### 7 Memilih Prospek dan Menilai

Langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih prospek (prospecting), yaitu mencari siapa yang dapat masuk sebagai pelanggan potensial. Tenaga penjual perlu mengetahui cara menilai prospek (qualify) artinya cara mengenali calon yang baik dan menyisihkan calon yang jelek. Prospek dapat dinilai dengan meneliti kemampuan keuangan, volume bisnis, kebutuhan spesial, lokasi dan kemungkinan untuk tumbuh.

8 Prapendekatan.

Sebelum mengunjungi seorang calon pembeli, tenaga penjual sebaiknya mempelajari sebanyak mungkin mengenai organisasi (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam pembelian) dan pembelinya (karakteristik dan gaya membeli). Langkah-langkah ini dikenal dengan istilah prapendekatan. Wiraniaga sebaiknya menetapkan tujuan kunjungan yang mungkin untuk menilai calon, mengumpulkan informasi, atau membuat penjualan langsung.

9 Pendekatan

Dalam langkah ini, wiraniaga sebaiknya mengetahui caranya bertemu dan menyapa pembeli serta menjalin hubungan menjadi awal yang baik. Langkah ini mencakup penampilan wiraniaga, kata-kata pembukaan, dan tindak lanjutan.

Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Laba terdiri dari hasil operasional, atau luar biasa, dan hasil-hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba biasa dianggap bersifat masa kini (current) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian.

Ditinjau dari ruang lingkupnya terdapat 3 konsep laba sebagaimana dikemukakan FASB dalam SFAC nomor 5 (1984) yaitu:

earning, net income dan comprehensive income. Earning merupakan laba selama satu periode akuntansi tanpa ada pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi. Perbedaan income dengan net income terletak pada perhitungan pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi.

Setelah ekonom John Hick (1949) mengemukakan konsep laba, banyak literatur yang mengadaptasikan pengertian laba yang bersumber dari John Hick.

Menurut FASB dalam SFAC nomor 6 menyatakan bahwa Comprehensive Income atau laba komprehensif adalah perubahan modal (aktiva bersih) perusahaan selama satu periode, dari transaksi, peristiwa lain dan keadaan dari sumber selain pemilik. Sedangkan Vernon Kam mengemukakan bahwa Income atau laba merupakan perubahan modal suatu kesatuan usaha di antara dua titik waktu tidak termasuk perubahan-perubahan akibat investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik, dimana modal dinyatakan dengan ukuran nilai dan didasarkan pada skala tertentu. Dalam KDPPLK-SAK income diterjemahkan menjadi penghasilan yang didefinisikan sebagai berikut: Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Laba dalam teori akuntansi biasanya lebih menunjuk pada konsep yang oleh FASB disebut dengan laba komprehensif. Laba komprehensif dimaknai sebagai kenaikan aset bersih selain yang berasal dari transaksi dengan pemilik. Sedangkan *earning* adalah laba yang diakumulasikan selama beberapa periode atau kenaikan ekuitas atau aktiva neto suatu perusahaan yang disebabkan karena aktivitas operasi maupun aktivitas di luar usaha selama periode tertentu. *Earning* merupakan konsep yang paling sempit sedang *comprehensive income* merupakan konsep paling luas. Terbukti teruji sepanjang sejarah bahwa laba akuntansi bermanfaat bagi para pemakainya dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laba akuntansi telah diukur dan dilaporkan secara obyektif dapat diuj kebenarannya sebab didasarkan pada transaksi nyata yang didukung oleh bukti. Berdasarkan prinsip realisasi dalam mengakui pendapatan laba akuntansi memenuhi dasar konservatisme. Laba akuntansi bermanfaat untuk tujuan pengendalian terutama berkaitan dengan pertanggung jawaban manajemen.

#### Konsep Penyusutan di Dalam Laba Tunai.

Fasilitas fisik atau biasa disebut dengan aktiva operasional menghasilkan pendapatan lebih banyak melalui penggunaannya daripada melalui penjualan kembali aktiva tersebut. Aktiva ini dapat dipandang sebagai kuantitas jasa ekonomi potensial yang dikonsumsi selama menghasilkan. Fasilitas fisik memberi kontribusi jasa ke operasi berupa



kapasitas atau daya. Sehingga kas daya atau kapasitas fasilitas fisik tersebut harus diserap menjadi bagian kas produksi dan akhirnya menjadi beban pendapatan.

Prinsip-prinsip akuntansi menghendaki adanya penandingan biaya dari semua jenis aktiva operasional dengan pendapatan selama umur manfaatnya.

Terminologi akuntansi untuk proses ini berbeda-beda tergantung pada kategori aktiva tersebut :

1. Penyusutan

adalah alokasi periodik biaya aktiva tetap terhadap pendapatan periodik yang dihasilkan.

2. Depleksi

adalah alokasi periodik dari biaya sumber daya alam, seperti cadangan mineral dan kayu, terhadap pendapatan periodik yang dihasilkan.

3. Amortisasi

adalah alokasi periodik dari aktiva tak berwujud terhadap pendapatan periodik yang dihasilkan. Istilah amortisasi juga digunakan pada aktiva keuangan dan kewajiban.

Depresiasi merupakan suatu proses alokasi kos secara sistematis dan rasional dan jumlahnya diukur atas dasar bagian kos potensi jasa yang

dianggap telah dimanfaatkan dalam menciptakan pendapatan. Depresiasi sebagai biaya tidak berbeda dengan jenis biaya operasi lainnya. Depresiasi merupakan biaya yang benar-benar terjadi dan dikeluarkan seperti biaya lainnya. Memang benar biaya depresiasi untuk periode tertentu tidak menunjukkan pengeluaran pada periode tersebut. Biaya depresiasi mengukur bagian pengeluaran masa lalu yang dipandang layak dibebankan terhadap kegiatan atau pendapatan periode berjalan. Jadi dapat dikatakan bahwa kos fasilitas fisis merupakan suatu bentuk ekstrem biaya dibayar di muka. Akuntansi depresiasi merupakan sarana untuk membebankan biaya dibayar di muka tersebut ke produksi atau periode berjalan.

Cara menghitung semacam ini hanyalah salah satu teknik penghitungan sumber dana dimana depresiasi dan amortisasi sebagai beban non kas yang artinya biaya tersebut tidak lagi memerlukan pengeluaran kas sekarang ataupun di masa depan. Sehingga pembebanan depresiasi ke dalam pendapatan serta menambahkan kembali nilai depresiasi dan amortisasi ke laba akuntansi dapat dikatakan sebagai teknik dalam menghitung sumber dana.

Berdasarkan latarbelakang masalah yang dikemukakan di atas, penulis merasa tertarik melakukan penelitian dengan judul:

**“Analisis Penjualan Dan Harga Pokok Produksi Serta Laba kotor Terhadap Laba Bersih Setelah Pajak”**

## **1.2 Identifikasi masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka penulis membahas masalah yang di identifikasikan sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan perincian yang ada di neraca tentang harga pokok produksi serta laba kotor terhadap laba bersih setelah pajak perusahaan.
2. Sejauhmana hubungan penjualan bersih dan harga pokok produksi serta laba kotor secara serempak terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan.
3. Pengaruh secara persial hubungan penjualan bersih dan harga pokok produksi serta laba kotor terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Maksud peneliti yang dilakukan oleh penulis adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih terhadap laba kotor pada perusahaan jasa makanan dan minuman. Selain itu membandingkan teori yang di pelajari oleh penulis diperkuliahan dengan kenyataan yang ditemui dilapangan.

Sedangkan tujuan yang ingin penulis capai dari penelitian ini adalah :

1. struktur harga pokok produksi serta laba kotor terhadap laba bersih setelah pajak perusahaan.
2. Pengaruh secara serempak penjualan bersih dan harga pokok produksi serta laba kotor terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan.
3. Pengaruh secara persial penjualan bersih dan harga pokok produksi serta laba kotor terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat untuk:

1. Bagi penulis sendiri adalah untuk memberikan gambaran mengenai analisis penjualan dan harga pokok produksi serta laba kotor terhadap laba bersih setelah pajak.
2. Bagi manajer perusahaan adalah untuk membantu para manajer dalam mengevaluasi bidang laba bersih setelah pajak yang berkaitan dengan penerapan pengaruh penjualan dan harga pokok produksi serta laba kotor, agar perusahaan dapat lebih

meningkatkan mengenai pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih terhadap laba kotor.

3. Bagi peneliti selanjutnya adalah berguna sebagai bahan referensi untuk mengadakan penelitian yang lebih luas dengan mengambil objek yang sama.

### **1.5 Lokasi dan waktu penelitian**

Penelitian ini mengambil lokasi pada (*Hotel & Banquet Panorama Lembang*) yaitu PT. Panorama Panghegar di Jl. Raya Tangkuban Perahu N0.29 Km.17 Lembang Bandung. Adapun waktu penelitian akan dilaksanakan pada bulan Pebruari 2012 sampai dengan Juli 2012.