

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan perekonomian di Indonesia saat ini secara tidak langsung telah mendorong persaingan bisnis. Semua industri ataupun perusahaan berlomba-lomba dalam meningkatkan mutu produksinya baik yang bersifat barang maupun jasa, hal ini dilakukan untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih banyak. Tujuan utama perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba semaksimal mungkin. Hal ini dilakukan agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memberi manfaat bagi masyarakat umum.

Pada umumnya suatu perusahaan memiliki target atau tujuan yang ingin dicapai. Salah satu tujuan tersebut adalah untuk mendapatkan laba yang tinggi dengan meminimalkan biaya-biaya yang terjadi dalam proses produksi. Laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai kinerja perusahaan. Sedangkan unsur-unsur yang menjadi bagian terpenting didalam pembentuk laba suatu perusahaan adalah pendapatan dan biaya.

Aktivitas perusahaan dituntut secara efektif dan efisien dalam menggerakkan sumberdaya yang ada seperti modal, tenaga kerja dan lainnya. Hal itu sebagai dasar perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar sesuai dengan target yang telah ditentukan sebelumnya. Sehingga keberadaan perusahaan akan lebih langgeng dan diakui didunia bisnis.

Pemenuhan kualitas produk yang lebih baik maupun harga yang bersaing merupakan tantangan tersendiri bagi perusahaan. Apalagi, tuntutan tersebut dibarengi dengan tingginya biaya produksi. Sehingga, perusahaan dituntut untuk

dapat menekan biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik.

Pentingnya menekan biaya produksi akan sangat 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, 2012).

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh manajer perusahaan yaitu penentuan harga jual produk. Harga jual sangat erat kaitannya dengan pencapaian laba. Laba dapat diartikan sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang ataupun jasa. Menurut Reppie (2013), baik perusahaan yang memiliki motif mencari laba maupun tidak, manager perusahaan harus selalu berusaha agar nilai keluaran selalu lebih tinggi dari nilai masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan laba (untuk perusahaan yang bermotif laba) atau sisa hasil usaha (untuk perusahaan yang tidak bermotif laba).

Selain itu juga diperlukan perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan dengan menjumlahkan seluruh unsur biaya produksi, sedangkan harga pokok produksi per unit ditentukan dengan membagi seluruh total biaya produksi dengan volume produksi yang dihasilkan atau yang diharapkan akan dihasilkan. Cara seperti ini yang harus digunakan apabila berhubungan dengan prinsip akuntansi, mempengaruhi baik jumlah harga pokok produk maupun cara penyajiannya dalam laporan rugi laba. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*. *Full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung

dan biaya *overhead* pabrik baik yang berperilaku variabel maupun tetap sedangkan *variabel costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik *variabel*.

Permasalahan yang dihadapi dalam penentuan harga jual produk karena harga jual yang terlalu tinggi akan menurunkan daya beli konsumen, sebaliknya harga jual yang rendah dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan, yang artinya berpengaruh terhadap laba dan kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Pricilia, Jullie dan Agus (2013), bahwa biaya produksi yang tidak terkendali akan menyebabkan harga pokok terlalu tinggi, yang selanjutnya akan menurunkan daya saing produk dan akhirnya dapat menurunkan laba.

Pada awal didirikannya “Home Industri Putri Kembar” adalah motivasi pemilik usaha untuk dapat penghasilan lebih selain dari gaji pegawai negeri yang di terimanya setiap akhir bulan, sedangkan kebutuhan yang harus dipenuhi sangat banyak di tambah pula hutang piutang yang harus beliau tanggung akibat dari pinjaman yang dilakukan saudaranya dengan mengatasmamakan beliau, tepatnya pada sekitaran tahun 2009 bapak Fauji mulai merintis usaha kerupuk ikan dengan logo “Putri Kembar”, tentu perjalanan membuka usaha baru yang belum pernah sama sekali beliau lakukan sangatlah sulit ditambah dengan beliau tidak mempunyai kemampuan maupun pengalaman sama sekali didalam pembuatan krupuk ikan .

Dengan modal awal yang dipinjamnya dari seorang teman bapak Fauji memberanikan diri untuk membuka usaha baru ,beliau mulai mencoba dan mencari tahu resep-resep yang telah di berikan oleh teman istrinya, beberapa

kali percobaan dilakukan hingga suatu hari beliau menemukan resep yang cocok dan digemari oleh tetangga dan juga rekan kerja beliau.

Awal didalam proses pengembangan maupun produksinya bapak Fauji melibatkan seluruh anggota hal ini dilakukan tentu untuk menghemat modal yang terbatas sehingga mengefisienkan biaya yang dikeluarkan, namun lambat laun kerupuk ikan bapak Fauji mulai meningkat produksinya dikarenakan banyak peminat yang menyukai hasil produksi tersebut dan sekarang beliau telah memperkerjakan 19 karyawan untuk membantu beliau didalam memasarkan dan melayani hasil permintaan order dari pelanggan kerupuk ikannya.

Didalam penelitian ini menitikberatkan kepada biaya promosi, biaya produksi dan volume penjualan “Home Industri Putri Kembar” . yang akan berpengaruh besar terhadap laba yang dihasilkan untuk waktu – waktu berikutnya. Sehingga dapat dipastikan perkembangan “ Home Industri Putri Kembar” akan meningkat dibandingkan tahun – tahun yang lalu. Selain itu penelitian ini juga akan sebagian membahas mengenai metode pencatatan yang dipakai “Home Industri Putri Kembar” yang tak lain adalah metode *full costing*.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Mengacu pada latar belakang yang telah peneliti uraikan sebelumnya diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah Biaya Promosi berpengaruh terhadap volume penjualan “ Home Industri Putri Kembar” tahun 2012-2017?
2. Apakah Biaya Produksi berpengaruh terhadap volume penjualan “Home Industri Putri Kembar” tahun 2012 - 2017?
3. Apakah Biaya Promisi berpengaruh terhadap laba bersih yang di hasilkan “Home Industri Putri Kembar” tahun 2012-2017 ?

4. Apakah Biaya Produksi berpengaruh terhadap laba bersih yang di hasilkan “Home Industri Putri Kembar” tahun 2012-2017?
5. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih yang dihasilkan “Home Industri Putri Kembar” tahun 2012-2017?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah peneliti uraikan di atas, maka dari itu penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai beri

1. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Promosi “ Home Industri Putri Kembar “ terhadap volume penjualan yang dihasilkan dari tahun 2012 – 2017.
2. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Produksi “ Home Industri Putri Kembar “ terhadap volume penjualan yang dihasilkan dari tahun 2012 – 2017.
3. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Promosi “ Home Industri Putri Kembar “ terhadap laba bersih yang dihasilkan dari tahun 2012 – 2017.
4. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Produksi “ Home Industri Putri Kembar “ terhadap laba bersih yang dihasilkan dari tahun 2012 – 2017.
5. Untuk mengetahui pengaruh Volume Penjualan “ Home Industri Putri Kembar “ terhadap laba bersih yang dihasilkan dari tahun 2012 – 2017.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian yang saya buat ini dilakukan peneliti dengan tujuan untuk memberikan manfaat bagi pihak – pihak terkait yang berkepentingan secara langsung maupun tidak langsung didalam semua proses produksi sampai dengan distribusi di “Home Industri Putri Kembar”, adapun manfaatnya adalah sebagai berikut:

#### **1.4.1 Aspek Akademis**

Penelitian ini saya harapkan akan dapat gunanya menambah kepustakaan dan pengetahuan yang secara umum berhubungan dengan bidang akuntansi dan juga usaha kecil menengah guna untuk mengetahui “Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan serta Laba Bersih “ Home Industri Putri Kembar “.di Mojokerto.

#### **1.4.2 Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Bagi Pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang akuntansi dan bisnis penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai sumber acuan bagi penelitian selanjutnya yang menelaah tentang hal-hal yang berkaitan dengan penelitian pengaruh dari keberhasilan hasil produksi perusahaan dan hubungannya terhadap laba kotor maupun laba bersih yang akan dihasilkan oleh perusahaan ataupun bisnis tersebut di masa yang akan datang.

#### **1.4.3 Aspek Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan bagi para pembisnis lokal agar lebih mengembangkan ide – ide lain yang berbeda, sehingga dapat kiranya para pembisnis lokal dapat belajar mengembangkan suatu usaha kecil menengah tentunya dengan modal yang sedikit atau terbatas namun dapat memberikan hasil yang kreatif, efisien, efektif dan tentunya menguntungkan serta berguna bagi diri sendiri maupun orang banyak.