BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang penelitian

Krisis moneter yang melanda Indonesia pada pertengahan tahun 1997 telah berubah menjadi krisis ekonomi. Krisis ini telah menyebabkan merosotnya perekonomian Indonesia, dan kini belum menujukkan akan berakhir. Kondisi ekonomi negara yang terus memburuk ditambah dengan krisis yang berkepanjangan, mengakibatkan banyak perusahaan yang mengalami kemunduran, dan berakhir bangkrut. Salah satu yang kena imbas dari krisis ialah sektor Industri Sejalan dengan turunnya laju pertumbuhan sektor industri dan jasa yang terkena imbas krisis, persaingan antar industri sejenis pun menjadi sangat kompetitif. Sehubungan dengan keadaan ini, manajemen mempunyai peran yang amat vital dalam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, dengan pengoptimalan sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan seperti : mesin, material, modal, dan manusia secara efektif, serta efisien untuk memaksimalkan laba perusahaan. Berhasil atau tidaknya pencapaian perusahaan, bergantung pada manajemen perusahaan tersebut,apakah manajemen suatu perusahaan sudah mampu mencapai tujuan perusahaan yang sebenarnya, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Ukuran yang sering dipakai untuk, menilai berhasil atau tidaknya

manajemen suatu perusahaan adalah laba yang dihasilkan dari operasional perusahaan.

(http://bluesboyz.blogspot.com/2010/04/biaya-variabel-per-unit-pesanan khusus.html).

Perusahaan merupakan salah satu sarana yang dapat menunjang program pemerintah di berbagai sektor perekonomian. Seiring dengan perkembangan dunia usaha yang semakin pesat ini akan membawa dampak persaingan perdagangan yang ketat, terutama pada perusahaan sejenis. Dengan demikian perusahaan dituntut bekerja lebih efisien supaya dapat tetap bertahan dalam bidangnya masing-masing. Dilihat dari segi globalisasi persaingan lebih tajam karena untuk masuk ke dalam pasar global, banyak faktor-faktor yang harus ditingkatkan dan diperbaiki. Faktor-faktor tersebut adalah kualitas, ketepatan waktu, dan tentu saja modal. Persaingan global yang dihadapi perusahaan tersebut memaksa para manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan yang berkualitas berdasarkan fakta-fakta yang ada. Tujuan perusahaan walaupun yang satu dengan yang lainnya belum tentu sama, tetapi pada umumnya tujuan perusahaan terutama adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. (Agus Suseno,2009).

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 yaitu 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 yaitu 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).

Laba adalah perbedaaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal kerja yang berasal dari kegiatan usaha selama periode tertentu.

Bagi perusahaan yang berorientasi laba, pasti akan selalu berusaha untuk meningkatkan laba yang diperolehnya. Segala macam cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Misalnya dengan meningkatkan atau memperluas pangsa pasar, meningkatkan kinerja karyawan dan mengefisiensikan segala sumber daya yang dimiliki serta menekan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual tersebut. Tentunya dengan mutu yang berkualitas, dengan biaya yang efektif dan seefisien mungkin, sehingga biaya produksi dapat terkendalikan. (Zose Rizal Sipayung,2009).

Produksi merupakan bagian biaya terbesar yang dikeluarkan. Besarnya biaya produksi tersebut merupakan gabungan dari ketiga komponen pembentuknya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

Biaya produksi tersebut akan berpengaruh terhadap penentuan harga jual yang tujuan utamanya mencapai laba yang diinginkan oleh Perusahaan tersebut

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. Kegiatan penjualan adalah salah satu factor penentu atas perolehan laba yang optimal, karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan masalah berat yang dihadapi oleh perusahaan adalah masalah penjualan dan pencapaian laba yang optimal. (Lingga Mulyana : 2002).

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.

Bahwa adanya hubungan antara volume penjualan terhadap laba bersih adalah volume penjualan dan laba bersih pada PT. Metrodata Electronics Tbk. tahun 2002 sampai dengan 2009 bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan teryata membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini bisa dikatakan mempunyai hubungan yang sempurna 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.

(effendi : 2000).

PT. Metrodata Electronics Tbk Adalah Perusahaan yang bergerak dalam bidang teknologi informasi. Masalah yang timbul pada PT. Metrodata Electronics Tbk adalah Volume Penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan Tetapi laba yang diperoleh PT. Metrodata Electronics Tbk yang mengalami penurunan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Volume Penjualan Dan Laba Perusahaan
PT. Metrodata Electronics Tbk
Periode 2002-2009

(Dalam Miliar)

Tahun	Volume Penjualan	Laba Bersih
2002	994.80	37.94
2003	944.30	1.31
2004	1,260.77	12.25
2005	1,503.91	16.31
2006	1,636.28	20.78
2007	2,712.99	28.48
2008	3,396.92	29.96
2009	3,422.20	10.06

Sumber : PT. Metrodata Electronics Tbk

Dari tabel tersebut, dapat dilihat adanya fenomena bahwa laba bersih dalam perkembanganya tidak selalu mengalami kenaikan secara signifikan dari tahun ke tahunya. sedangkan dari data Volume penjualan selalu mengalami kenaikan dari tahun ketahun, hal ini tidak sejalan dengan laba bersih yang dihasilkan oleh PT Metrodata Electronics Tbk.

Pada Tabel diatas dapat dilihat pada tahun 2003 Volume penjualan pada PT. Metrodata Electronics Tbk sebesar Rp. 944.30 mengalami penurunan di bandingkan tahun sebelumnya, sedangkan laba mengalami penurunan sebesar Rp. 1.3. hal ini disebabkan adanya penjualan yang menurun, kurangnya mengadakan promosi dan biaya produksi mengalami kenaikan. Tahun 2009 Volume penjualan mengalami Kenaikan sebesar Rp. 3,422.20 Sedangkan laba mengalami Penurunan sebesar Rp. 10.06 Penurunan tersebut mungkin disebabkan adanya tekanan terhadap harga jual akibat ketatnya persaingan tanpa diikuti harga pokok penjualan dan biaya usaha, adanya kenaikan biaya produksi, dan seperti kita semua ketahui, kita mengalami kondisi ekonomi global yang kurang menguntungkan di tahun 2009 sebagai dampak dari krisis finansial yang terjadi di Amerika Serikat. Penurunan ini tentu saja memberikan pengaruh yang tidak bisa dihindari terhadap berbagai bisnis, tidak saja di Indonesia tetapi juga di banyak negara di dunia, akibatnya banyak perusahaan multinasional berskala besar memilih untuk mengambil langkah wait-and-see. Karena kejadian di atas, kamipun mengalami sedikit penurunan pada beberapa kegiatan bisnis kami. Padahal jika dikaitkan dengan kondisi seharusnya volume penjualan naik maka

laba bersih akan terdorong untuk naik juga , sebaliknya apabila volume penjualan turun maka laba bersih akan terdorong untuk turun juga.

Dari fenomena yang terjadi pada PT. Metrodata Electronics Tbk tersebut terlihat pada tahun 2003 dan 2009 yang laba bersihnya mengalami penurunan sedangkan Volume Penjualan tetap naik dari tahun ke tahunya.,seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya dapat diketahui adanya masalah yang dihadapi oleh PT Metrodata Electronics yaitu perkembangan laba bersih pada PT Metrodata Electronics dari tahun ke tahunya tidak mengalami kenaikan secara signifikan seperti yang diharapkan hal itu bisa dilihat dari data laporan keuanganya dari tahun 2002-2009 yang cenderung mengalami fluktuasi. Sedangkan Biaya produksi setiap tahunnya juga cenderung mengalami kenaikan, Volume penjualan setiap tahunnya mengalami kenaikan pula jumlahnya hal ini diharapkan dapat meningkatkan laba yang bisa diperoleh oleh PT Metrodata Electronics dari hasil penjualan yang merupakan kontribusi yang cukup besar dalam meningkatkan pendapatan. Pendapatan tersebut dikurangi biaya-biaya dan akhirnya akan menghasilkan laba. Tetapi hal ini belum tentu laba yang diperoleh oleh PT. Metrodata Electronics Tbk cenderung naik juga,hal ini dikarenakan adanya peningkatan biaya produksi, penjualan yang tidak seimbang sehingga laba bersih yang diperoleh PT. Metrodata Electronics Tbk tidak maksimal.

Berdasarkan jurnal yang berkaitan dengan pengaruh Volume penjualan terhadap Laba bersih diantaranya dikemukakan oleh Eva Ariesti (2008) Jadi dapat disimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan laba bersih. Dan menurut Amalia suzanti (2009) bahwa dari hasil

pengujian hipotesis menunjukan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara biaya produksi dengan laba.

Berdasarkan latar belakang diatas,maka penulis tertarik untuk membahas dan meneliti yang berjudul **"Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.**

1.2. Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1. Indentifikasi Masalah

Dari Uraian latar belakang penelitian, ada beberapa masalah yang ingin penulis kemukakan, sebagai berikut:

1. Tahun 2003 volume penjualan pada PT. Metrodata Electronics Tbk mengalami penurunan di bandingkan tahun sebelumnya, sedangkan laba mengalami penurunan hal ini disebabkan adanya penjualan yang menurun, kurangnya mengadakan promosi dan biaya produksi mengalami kenaikan.
2. Tahun 2009 volume penjualan mengalami kenaikan sedangkan laba mengalami penurunan, penurunan tersebut mungkin disebabkan adanya tekanan terhadap harga jual akibat ketatnya persaingan tanpa diikuti harga pokok penjualan dan biaya usaha, adanya kenaikan biaya produksi dan seperti kita semua ketahui, kita mengalami kondisi ekonomi global yang kurang menguntungkan di tahun 2009 sebagai dampak dari krisis finansial yang terjadi di Amerika Serikat.

1.2.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang di hadapi dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana volume penjualan dan biaya produksi Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.
2. Seberapa pengaruh volume penjualan dan biaya produksi secara parsial terhadap laba bersih Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.
3. Seberapa pengaruh volume penjualan dan biaya produksi secara simultan terhadap laba bersih Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.

1.3. Maksud Dan Tujuan

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba bersih pada PT Metrodata Electronics Tbk.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan untuk melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana volume penjualan dan biaya produksi Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.
2. Seberapa pengaruh volume penjualan dan biaya produksi secara parsial terhadap laba bersih Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.
3. Seberapa pengaruh volume penjualan dan biaya produksi secara simultan terhadap laba bersih Pada PT. Metrodata Electronics Tbk.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dan sebagai sumbangan pikiran serta saran - saran yang dapat membantu perusahaan dalam menjalankan operasinya.
2. Bagi Pihak Lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai dasar referensi khususnya mengenai "Pengaruh volume penjualan dan Biaya Produksi terhadap laba bersih pada PT. Metrodata Electronics Tbk.

1.4.2. Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembangan Ilmu Akuntansi, merupakan referensi tentang pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba bersih.
2. Bagi Peneliti lain, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi dan tambahan informasi khususnya untuk mengkaji topik-topik dalam judul yang sama.

1.5. Lokasi dan waktu Penelitian

1.5.1. Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan penelitian ini, penulis melakukan lokasi penelitian dilakukan pada PT. Metrodata Electronics Tbk. yang terdaftar di BEI. Yang beralamat Wisma Metropolitan I, 16th Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 29-31 Jakarta 12920 Telepon: (62-21) 252 4555 dan 570 5998 Faksimili: (62-21) 570 5988

Email : metrodata@yahoo.co.id

Melalui data yang diperoleh dari situs www.metrodata electronics.co.id dan situs bursa efek Indonesia (www.idx.co.id).

1.5.2. Waktu Penelitian

Adapun waktu pelaksanaan penelitian di laksanakan dari bulan Februari 2011 sampai Agustus 2011. Jadwal penelitian dapat dilihat pada table sebagai berikut :

Tabel 1.2
Jadwal Waktu Penelitian

Tahap	Prosedur	Bulan						
		Feb 2011	Mar 2011	Apr 2011	Mei 2011	Juni 2011	Juli 2011	Agst 2011
I	Tahap Persiapan							
	1.Persiapan judul dan teori	■	■					
	2.Membuat outline dan proposal UP	■	■					
	3.Mengambil formulir Penyusunan Skripsi	■	■					
	4.Menentukan Tempat Penelitian	■	■					
	5. Sidang komprehensif	■	■					
II	Tahap Pelaksanaan							
	1.Bimbingan UP	■	■	■	■			
	2.Seminar UP			■	■			
	3.Revisi UP			■	■			
	4.Membuat outline dan proposal skripsi				■			
	5.Penelitian perusahaan				■	■	■	
	6.Penyusunan Skripsi				■	■	■	
	7.Bimbingan Skripsi				■	■	■	
III	Tahap Pelaporan							
	1.Menyiapkan draft skripsi						■	
	2.Sidang akhir skripsi						■	■
	3.Penyempurnaan laporan skripsi						■	■