

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dengan semakin berkembangnya dunia usaha saat ini, maka persaingan perusahaan khususnya antar perusahaan yang sejenis semakin ketat. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut, maka diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan sumber daya yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik. Bagi pihak manajemen, selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan secara efisien dan efektif, juga dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan di masa yang akan datang.

Dalam hal ini perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja perusahaan yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya. Perkembangan ekonomi mendorong peningkatan dan pertumbuhan dunia usaha, hal ini berarti semakin banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak, untuk mencapai hal tersebut salah satunya menentukan kebijakan penjualan yang menguntungkan bagi perusahaan.

Perusahaan merupakan salah satu sarana yang dapat menunjang program program pemerintah diberbagai sektor perekonomian. Seiring dengan

perkembangan perekonomian 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 perusahaan dapat bertahan hidup. Untuk itu perusahaan harus memperbaiki atau meningkatkan beberapa faktor, yaitu ketepatan waktu, kualitas dan modal. Tujuan perusahaan antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lain belum tentu sama, tetapi pada umumnya tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal dengan menekan biaya sekecil-kecilnya.

Perusahaan adalah suatu organisasi dalam bentuk usaha yang memiliki badan hukum, memiliki pengurus serta memiliki pekerja/buruh untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan (memiliki laba). Salah satu ukuran keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya sebagai efisiensi suatu perusahaan. Kegiatan ini merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil kedepannya memahami kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai.

Laba merupakan salah satu tujuan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Bagi perusahaan yang berorientasi laba, segala macam cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang besar. Misalnya dengan meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kinerja karyawan dan mengoptimalkan segala sumber daya yang dimiliki serta menekan

biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual dengan tetap memperhatikan mutu kualitas dari barang atau jasa yang dihasilkan.

Secara sederhana kemajuan suatu perusahaan dapat dilihat dari perkembangan tingkat laba yang dicapai dari suatu periode ke periode berikutnya. Apabila laba yang diperoleh selalu tinggi dan mengalami peningkatan, maka perusahaan memiliki prospek yang sangat baik. Secara sederhana laba yang dicapai perusahaan dapat dihitung dengan cara mengurangkan penghasilan yang dicapai dalam periode tertentu dengan semua biaya yang terjadi pada periode akuntansi tersebut. Biaya-biaya yang terjadi dalam suatu periode akuntansi diantaranya terdapat biaya langsung yang berhubungan dengan proses produksi yang disebut dengan biaya produksi atau harga pokok produksi mempunyai keterkaitannya terhadap besar kecilnya laba perusahaan meskipun secara tidak langsung .

Menurut Freddy Rangkuti (2009:207), Penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik , volume atau unit suatu produk. Penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter. Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan.

Menurut Kotler dan Keller (2009:72) Menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan

produk atau jasa tersebut, harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar.

Perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang /jasa kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.

Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan mencapai penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan.

Oleh karena itu penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk menghindari terjadinya kerugian. Dalam hal ini penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan. Terdapat beberapa indikator dari penjualan yang dikutip dari Philip Kotler oleh Basu Swastha (2009:404) yaitu mencapai penjualan, mendapatkan laba serta menunjang pertumbuhan perusahaan.

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Modal dan Penjualan, Karena salah satu berhasilnya perusahaan dapat dilihat dengan keuntungan atau pendapatan

yang diperoleh oleh perusahaan yaitu laba. Maka dalam penelitian ini penulis ingin mengambil judul : “ **Pengaruh Modal dan Penjualan terhadap Laba PT Intelindo Teknologi Indonesia**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dijelaskan diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Didapati masalah bahwa modal terkadang lebih besar daripada laba perusahaan.
2. Didapati masalah bahwa laba terkadang lebih kecil daripada hasil penjualan pada PT Intelindo Teknologi Indonesia
3. Didapati banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang yang sama, membuat modal atau berkemungkinan bisa berpengaruh terhadap laba perusahaan.

1.3 Pembatasan Masalah

Batasan masalah yang diterapkan penulis dalam penelitian ini agar pembahasan terarah dan tidak melebar adalah sebagai berikut :

1. Biaya modal dalam arti sempit yaitu seluruh dana yang dikeluarkan untuk perusahaan.
2. Penjualan dalam arti sempit yaitu barang-barang yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan laba perusahaan.

3. Penelitian ini dilakukan di PT Intelindo Teknologi Indonesia periode tahun 2013 sampai dengan tahun 2017.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah Pengaruh Modal terhadap Laba PT. Intelindo Teknologi Indonesia?
2. Apakah Pengaruh Penjualan terhadap Laba PT. Intelindo Teknologi Indonesia ?
3. Apakah Pengaruh Modal dan Penjualan terhadap Laba PT. Intelindo Teknologi Indonesia ?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Pengaruh Modal terhadap Laba PT . Intelindo Teknologi Indonesia.
2. Untuk mengetahui Pengaruh Penjualan terhadap Laba PT . Intelindo Teknologi Indonesia.
3. Untuk mengetahui Pengaruh Modal dan Penjualan terhadap Laba PT . Intelindo Teknologi Indonesia.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penititan yang dilakukan oleh penulis mengenai “ Pengaruh Modal dan Penjualan Terhadap Laba PT Intelindo Teknologi Indonesia”. Diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun secara praktis, yaitu :

1.6.1 Manfaat secara Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam ilmu pengetahuan, khususnya di bidang akuntansi manajemen. Dengn membandingkan teori-teori yang ada dengan hasil dari penelitian ini.

1.6.2 Manfaat secara Praktis

1. Bagi perusahaan

Dapat dijadikan sebagai suatu masukan untuk mengetahui informasi sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan tingkat penjualan sehingga dapat menjadi bahan pemikiran manajemen.

2. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan dan referensi bagi para peneliti untuk melakukan penelitian sejenis dimasa mendatang.

3. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memberikan rekomendasi suatu kebijakan. Dimana hal tersebut dapat meningkatkan kinerja dari suatu perusahaan.