

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* merupakan sebuah perusahaan kaca di Kabupaten Trenggalek yang melayani penjualan berbagai jenis kaca, diantaranya kaca untuk lemari, jendela, meja, kaca rias, maupun kaca lembaran. Lokasinya beralamat di Jalan Sukarno Hatta Gang Siwalan RT 12 RW 04 Sambirejo, Trenggalek. Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* melayani baik penjualan secara tunai maupun secara kredit.

Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* termasuk perusahaan dagang, yang menghasilkan pendapatan dengan melibatkan pembelian dan penjualan barang dagang. Persaingan antar perusahaan sejenis merupakan persaingan yang sangat ketat. Persaingan itu terlihat dari keadaan sekarang, banyak perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kerugian dan tutup dengan sendirinya. Perusahaan yang unggul dalam persaingan akan terus menguasai pasar.

Di dalam perusahaan dagang erat sekali dengan kegiatan jual beli barang. Penjualan tunai, penjualan kredit, pembelian tunai, dan pembelian kredit. Keempat aktivitas tersebut tidak bisa lepas dari perusahaan dagang. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang

dilakukan secara non-tunai atau menggunakan sistem pembayaran secara angsuran.

Penjualan kredit tujuan utamanya adalah menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi ekonomi sulit. Beberapa keuntungan dari penjualan kredit diantaranya, pertama, penjualan kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan memberikan kesempatan kepada konsumen yang tidak memiliki uang tunai dalam jumlah banyak dapat memenuhi kebutuhannya dengan melakukan pembelian secara kredit. Kedua, penjualan kredit dapat membantu segera terdistribusikannya barang dagangan ke tangan konsumen. Ketiga, penjualan kredit memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam mendapatkan pelanggan dan memperluas pangsa pasarnya.

Penjualan kredit dan penjualan tunai secara bersama-sama akan terakumulasi dalam penjualan netto yang selanjutnya berpengaruh terhadap laba perusahaan. Penjualan kredit menyebabkan perusahaan memiliki piutang dagang. Karena adanya jangka waktu penyerahan barang dagangan dengan penerimaan uangnya. Piutang yang tidak lancar akan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan, terutama bagi perusahaan yang arus kasnya kurang baik karena modal perusahaan banyak tertanam dalam bentuk piutang dagang tersebut. Apabila perusahaan dapat mempercepat perputaran piutang, maka kemungkinan resiko piutang tak tertagih kecil. Sehingga, perusahaan dapat meningkatkan laba yang diperoleh pada masa yang akan datang.

Pada dasarnya, setiap perusahaan dalam menjalankan usaha bertujuan untuk memperoleh laba, dan juga perusahaan akan selalu berusaha agar laba yang diperolehnya meningkat. Pasalnya, bila suatu perusahaan tidak memperoleh laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus menerus (*going concern*) dan tanggungjawab sosial (*corporate social responsibility*). *Going concern* merupakan salah satu konsep penting akuntansi internasional. Inti *going concern* terdapat pada neraca (*Balance Sheet*) perusahaan yang harus merefleksikan nilai perusahaan untuk menentukan eksistensi dan masa depannya, sehingga dapat tetap beroperasi dalam jangka waktu ke depan.

Laba adalah kenaikan aset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusikan kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak, dan deviden) tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula. Untuk menjamin agar perusahaan mampu menghasilkan laba, maka perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba.

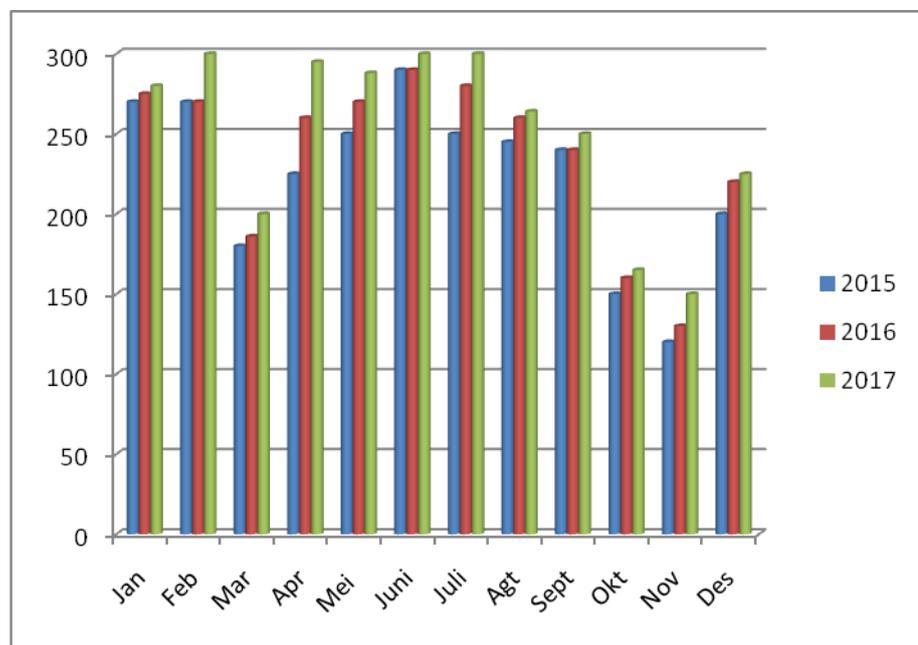
Dua faktor penentu laba yaitu (1) pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu *entity* atau penyelesaian kewajiban dari *entity* atau gabungan dari keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan/produksi barang, pemberian jasa atas pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan. (2) Biaya merupakan 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.

Perusahaan, dalam mencapai tujuannya, tidak hanya memperhatikan permasalahan yang terjadi di dalam produksi barang saja, tetapi juga memperhatikan masalah pasar yang terkait dengan pemilihan barang yang akan diperdagangkan dan menentukan harganya. Untuk mencapai tujuan ini, perusahaan dapat melakukan berbagai cara, seperti efisiensi biaya pemasaran, peningkatan hasil penjualan yang dapat ditempuh dengan melakukan penjualan tunai dan kredit.

Grafik 1.1

Volume Penjualan Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*



Sumber: Perusahaan Kaca Hias Siwalan Glass

Dari garfik di atas, terlihat bahwa volume penjualan pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* menunjukkan peningkatan setiap tahunnya. Volume penjualan ini terdiri dari gabungan antara penjualan tunai dan penjualan kredit. Volume penjualan pada tahun 2015 berjumlah 2690 unit kaca hias, meliputi, bulan Januari sebesar 270 unit, bulan Februari sebesar 270 unit, bulan Maret sebesar 180 unit, bulan April sebesar 225 unit, bulan Mei sebesar 250 Unit, bulan Juni sebesar 290 unit, bulan Juli sebesar 250 unit, bulan Agustus sebesar 245 unit, bulan September sebesar 240 unit, bulan Oktober sebesar 150 unit, bulan November sebesar 120 unit, dan bulan Desember sebesar 200 unit.

Volume penjualan pada tahun 2016 berjumlah 2841 unit kaca hias, meliputi bulan Januari sebesar 275 unit, bulan Februari sebesar 270 unit, bulan Maret sebesar 186 unit, bulan April 260 unit, bulan Mei sebesar 270 unit, bulan Juni sebesar 290 unit, bulan Juli sebesar 280 unit, bulan Agustus sebesar 260 unit, bulan September sebesar 240 unit, bulan Oktober sebesar 160 unit, bulan November sebesar 130 unit, dan bulan Desember sebesar 220 unit. Volume penjualan pada tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar 151 unit kaca hias dari tahun 2015.

Volume penjualan pada tahun 2017 berjumlah 3017 unit kaca hias, meliputi bulan Januari sebesar 280 unit, bulan Februari sebesar 300 unit, bulan Maret sebesar 200 unit, bulan April sebesar 295 unit, bulan Mei sebesar 288, bulan Juni sebesar 300 unit, bulan Juli sebesar 300 unit, bulan Agustus sebesar 264 unit, bulan September sebesar 250 unit, bulan

Oktober sebesar 165 unit, bulan November sebesar 150 unit, dan bulan Desember sebesar 225 unit. Volume penjualan pada tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 176 unit kaca hias dari tahun 2016.

Tabel 1.1

Penjualan Tunai dan Kredit Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*

| Tahun 2015 | | Tahun 2016 | | Tahun 2017 | |
|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
| Tunai | Kredit | Tunai | Kredit | Tunai | Kredit |
| 225 | 45 | 229 | 46 | 233 | 47 |
| 225 | 45 | 225 | 45 | 250 | 50 |
| 150 | 30 | 155 | 31 | 167 | 33 |
| 188 | 37 | 217 | 43 | 246 | 49 |
| 208 | 42 | 225 | 45 | 240 | 48 |
| 242 | 48 | 242 | 48 | 250 | 50 |
| 208 | 42 | 233 | 47 | 250 | 50 |
| 204 | 41 | 216 | 44 | 220 | 44 |
| 200 | 40 | 200 | 40 | 208 | 42 |
| 125 | 25 | 133 | 27 | 138 | 27 |
| 100 | 20 | 108 | 22 | 125 | 25 |
| 167 | 33 | 183 | 37 | 188 | 37 |

Sumber: Perusahaan Kaca Hias Siwalan Glass

Dari tabel diatas, terlihat rincian total penjualan tunai dan kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* periode tahun 2015, 2016, dan 2017. Pada Tahun 2015, total penjualan tunai sebesar 2242 unit, dan total penjualan kredit sebesar 448 unit. Pada tahun 2016, total penjualan tunai sebesar 2366 unit, dan total penjualan kredit sebesar 475 unit. Total penjualan tunai pada tahun 2016 ini mengalami kenaikan sebesar 124 unit dari tahun 2015, dan penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar 27 unit. Pada tahun 2017, total penjualan tunai sebesar 2515 unit, dan total penjualan kredit sebesar 502 unit. Total penjualan tunai pada tahun 2017

ini mengalami kenaikan sebesar 146 unit dari tahun 2016, dan penjualan kredit tetap jumlahnya. Dapat diketahui bahwa perbandingan total penjualan tunai dengan total penjualan kredit, yaitu 5:1.

Dengan penjualan tunai, pemilik perusahaan langsung menerima uang, setelah barang dagangan kaca hias berada di tangan konsumen. Uang kas tersebut dapat segera bisa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Selain itu, uang kas dapat digunakan untuk menambah stok barang dagangan di gudang. Ketika stok barang dagangan di gudang meningkat, dan penjualan tunai berjalan dengan lancar, memungkinkan perusahaan dapat menghasilkan laba yang besar.

Di sisi lain, ketika perusahaan melakukan penjualan kredit, perusahaan juga memiliki kesempatan menghasilkan laba yang lebih besar. Konsumen yang tidak memiliki uang, tetap dapat melakukan pembelian barang dagangan secara kredit. Namun, penjualan kredit ini menyebabkan perusahaan memiliki piutang dagang. Apabila piutang dagang ini lancar dalam pembayarannya, tidak akan menimbulkan masalah bagi perusahaan.

Piutang dagang yang macet maupun piutang dagang tak tertagih menyebabkan masalah yang berarti bagi perusahaan. Uang kas yang seharusnya dapat segera ditagih, dan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan, macet di tangan debitur. Hal ini menyebabkan perusahaan harus menanggung beban kerugian piutang, akibat piutang macet maupun piutang tak tertagih.

Lalu, pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, pemilik perusahaan tidak mengetahui kontribusi penjualan tunai atau penjualan kredit yang menyumbangkan laba besar bagi perusahaan. Pemilik perusahaan terus berupaya meningkatkan volume penjualannya. Konsumen yang datang, baik akan membeli secara tunai maupun secara kredit tetap dilayani. Namun, permasalahannya yaitu apakah proporsi laba yang lebih tinggi dihasilkan dari hasil penjualan tunai atau dari penjualan kredit. Penjualan tunai atau kreditkah yang perlu diintensifkan strateginya agar perusahaan menghasilkan laba yang maksimum. Oleh karena itu, kami melakukan penelitian pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, untuk meneliti penjualan tunai dan penjualan kredit serta pengaruhnya terhadap laba perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mengadakan penelitian yang berjudul “Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*”.

B. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah adalah penjelasan mengenai kemungkinan-kemungkinan cangkupan yang dapat muncul di dalam penelitian ini. Berdasarkan latar belakang di atas dapat diidentifikasi masalah yang muncul pada Perusahaan Kaca Hias “*Siwalan Glass*” yaitu kontribusi proporsi penjualan tunai maupun kredit terhadap laba yang diperoleh.

C. Rumusan Masalah

1. Berapa kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dengan menggunakan sistem penjualan tunai?
2. Berapa kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dengan menggunakan sistem penjualan kredit?
3. Mana yang lebih menguntungkan dalam kontribusi laba, apakah dengan menggunakan sistem penjualan tunai atau sistem penjualan kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*?
4. Strategi apa yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan kontribusi laba, baik penjualan tunai maupun kredit?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui berapa kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dengan menggunakan sistem penjualan tunai.
2. Untuk mengetahui berapa kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dengan menggunakan sistem penjualan kredit.
3. Untuk mengetahui mana yang lebih menguntungkan dalam kontribusi laba, apakah dengan menggunakan sistem penjualan tunai atau sistem penjualan kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*.
4. Untuk mengetahui strategi apa yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan kontribusi laba, baik penjualan tunai maupun kredit.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah intelektual dan pengetahuan tentang analisis laba berdasarkan penjualan tunai dan penjualan kredit pada suatu perusahaan serta sebagai bahan literatur bagi civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Tulungagung maupun institusi pendidikan yang lain.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Akademik

Bagi perguruan tinggi, hasil penelitian diharapkan dapat menjadi dokumentasi akademik yang berguna untuk dijadikan acuan civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

b. Bagi Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*

Sebagai dasar pengambilan keputusan dalam memilih strategi yang harus ditingkatkan terkait penjualan tunai dan penjualan kredit.

c. Bagi Peneliti

Untuk mengetahui sejauh mana hubungan antara teori yang telah diperoleh dengan penerapannya dalam praktek.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam penelitian ini meliputi, seluruh data laporan penjualan tunai, laporan penjualan kredit, laporan laba rugi, dan Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*.

2. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti membatasi penelitian pada laporan penjualan tunai, laporan penjualan kredit, dan laporan laba rugi pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* selama tiga tahun terakhir, yaitu periode tahun 2015, 2016, dan 2017.

G. Penegasan Istilah

Berkaitan dengan “Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*” diperlukan penjelasan lebih lanjut. Hal ini untuk menghindari penafsiran yang tidak diharapkan, sehingga perlu diuraikan terlebih dahulu tentang istilah dalam judul skripsi ini sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.²

² Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 455.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.³

3. Laba

Laba dalam teori akuntansi biasanya lebih menunjuk pada konsep yang oleh *Financial Accounting Standard Board* disebut dengan laba komprehensif. Laba komprehensif dimaknai sebagai kenaikan asset bersih selain yang berasal dari transaksi dengan pemilik.. Karena akuntansi menganut konsep kos historis, asas akrual, dan konsep penandingan, laba akuntansi dimaknai sebagai selisih antara pendapatan dan biaya.⁴

H. Sistematika Skripsi

Sistematika skripsi merupakan bantuan yang dapat digunakan oleh pembaca untuk mempermudah mengetahui urutan-urutan sistematika isi dari skripsi. Sistematika skripsi ini dibagi menjadi tiga bagian utama, yaitu bagian awal, bagian utama dan bagian akhir. Untuk lebih rincinya dijelaskan sebagai berikut:

Bagian awal, terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata

³ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 201.

⁴ Suwardjono, *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*, (Yogyakarta: BPF, 2014), hal. 455

pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi dan abstrak.

Bagian Utama merupakan inti dari hasil penelitian yang terdiri dari enam bab dan masing-masing bab terbagi dalam sub-sub bab

Bab I Pendahuluan yang memberikan gambaran secara singkat apa yang akan dibahas dalam penelitian ini. Di dalam bab ini didalamnya menyajikan beberapa unsur yang terdiri dari: Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian, Penegasan Istilah dan Sistematika Skripsi.

Bab II Landasan Teori, dalam bab ini diuraikan teori dan konsep yang berisi pembahasan mengenai analisis laba berdasarkan penjualan tunai dan penjualan kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, Kajian Penelitian Terdahulu, Kerangka Konseptual dan Hipotesis Penelitian.

Bab III Metode Penelitian, dalam bab ini terdiri dari Pendekatan dan Jenis Penelitian; Populasi, Sampling dan Sampel Penelitian; Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukurannya; Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian; serta Analisis Data.

Bab IV Hasil penelitian, dalam bab ini berisi deskripsi data dan pengujian hipotesis.

Bab V Pembahasan, dalam bab ini berisi pembahasan mengenai temuan-temuan penelitian yang dikemukakan pada hasil penelitian.

Bab VI Penutup, dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian yang ditujukan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Bagian Akhir yang merupakan bagian akhir dalam skripsi yang berisi uraian tentang daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian skripsi dan daftar riwayat hidup.