

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat dan kompetitif, perusahaan dituntut untuk semakin bekerja dengan ekonomis, efektif dan efisien dalam menjalankan aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Hal ini dilakukan demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan di masa mendatang.

Semakin banyaknya pesaing dalam dunia usaha yang membuat konsumen mempunyai banyak pilihan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan, sehingga konsumen akan lebih selektif dalam menentukan pilihan produk yang diinginkan. Keadaan seperti ini sudah tentu dapat mempengaruhi volume penjualan produk pada suatu perusahaan dan tentu juga berpengaruh pada laba yang didapatkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Tujuan perusahaan antara satu dengan lainnya belum tentu sama, tetapi secara umum tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan agar segala kegiatan dalam perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Laba bersih merupakan suatu ukuran keseluruhan profitabilitas perusahaan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi apakah manajemen telah mendapatkan imbalan yang memadai dari penggunaan aset yang dikuasainya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pencapaian laba yang besar baik dalam perencanaan maupun realisasi yaitu perusahaan harus mampu menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada <sup>1</sup>.

Mengukur keberhasilan perolehan laba bersih tidak hanya dapat dilihat dari besar kecilnya laba yang diperoleh, salah satunya dapat dilihat dari penjualan. Penjualan adalah salah satu aktivitas rutin yang dijalani setiap perusahaan dalam memperjualbelikan barang ataupun jasa yang melakukan juga kegiatan promosi untuk menarik pembeli untuk membeli barang atau jasa dengan tujuannya untuk memperoleh laba dan akan membuat perusahaan tersebut tambah berkembang.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang<sup>2</sup>. Semakin besar penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Adanya hubungan erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan

---

<sup>1</sup> S. Munawir, “*Analisis Laporan Keuangan*”, (Jakarta: Salemba Empat, 2015)

<sup>2</sup>Swastha, Basu dan T. Hani Handoko, “*Manajemen Pemasaran (Analisis Perilaku Konsumen)*”, (BPFE: Yogyakarta, 2014), hal 62

produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Oleh sebab itu, volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi<sup>3</sup>.

Selain volume penjualan, harga pokok penjualan juga menjadi aktivitas yang paling mempengaruhi besar kecilnya laba perusahaan. Harga pokok penjualan adalah harga pokok yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir pada periode waktu tertentu<sup>4</sup>.

Harga pokok penjualan berbeda dengan penjualan, jika penjualan berkaitan dengan pembebanan pada konsumen atas barang yang dijual, sedangkan harga pokok penjualan berkaitan dengan persediaan awal dan persediaan akhir. Peranan harga pokok penjualan dalam dunia usaha sangat penting, khususnya pada perusahaan dagang dan manufaktur, karena setiap penjualan dan pembelian menjadikan harga pokok penjualan sebagai dasar dalam pembuatan keputusan untuk menjual atau membeli.

Biaya operasional merupakan biaya yang terus dikeluarkan oleh perusahaan, yang tidak berhubungan dengan produk namun berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari<sup>5</sup>. Biaya operasional

---

<sup>3</sup> Budi Rahardjo, "*Laporan Keuangan Perusahaan*", (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), hal 49

<sup>4</sup> Bastian Bustami dan Nurlela, "*Akuntansi Biaya*", (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), hal 49

<sup>5</sup> Jusuf, Jopie, "*Analisis Kredit Untuk Account Officier*", (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014)

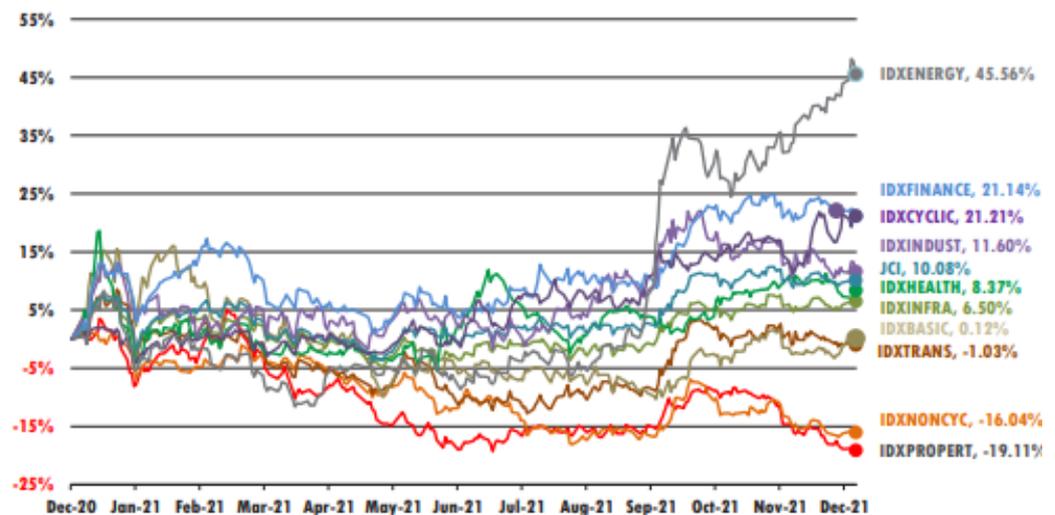
merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka semakin meningkat juga biaya operasinya. Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan. Semakin berkembang dan besarnya suatu perusahaan maka semakin meningkat pula aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan. Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba bersih.

Semua perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun kecil, biasanya selalu berusaha meningkatkan laba yang diperolehnya. Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Salah satu yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan memperhatikan volume penjualan, harga pokok penjualan serta menekan biaya-biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan. Dalam hal ini perusahaan diharuskan agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu bisa tercapai dengan optimal dengan biaya operasional yang efisien. Volume penjualan yang optimal dan biaya operasional yang efisien merupakan target perusahaan, oleh karena itu

perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah direncanakan.

Keberhasilan suatu perusahaan bisa dilihat pada tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba bersih yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri. Laba bersih bisa didapat secara optimal, jika volume penjualan mencapai hasil yang maksimal serta biaya yang dikeluarkan dapat ditekan sekecil mungkin.

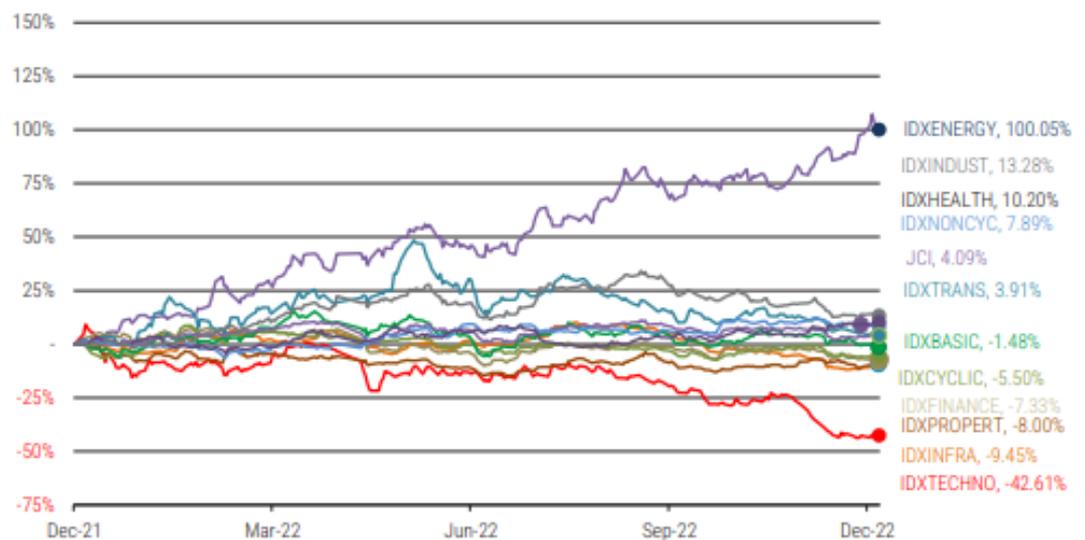
**Gambar 1.1**  
**Grafik IHSG**  
**30 Des 2020 - 30 Des 2021**



Dalam gambar 1.1 menunjukkan grafik penjualan dari berbagai sub sektor pada tahun 2021. Sektor yang paling mengalami kenaikan adalah

sektor energi hingga mencapai 45.56%, sektor kedua dari teratas adalah sektor keuangan mencapai 21.14% dan sektor konsumen primer menduduki yang ketiga dari teratas dengan 21.21%. Sedangkan sektor yang paling mengalami penurunan adalah sektor properti mencapai -19.11%.

**Gambar 1.2**  
**Grafik IHSG**  
**30 Des 2021 - 30 Des 2022**



Sumber: Bursa Efek Indonesia<sup>6</sup>

Dalam gambar 1.2 menunjukkan grafik penjualan dari berbagai sub sektor pada tahun 2022. Sektor yang paling mengalami kenaikan adalah sektor energi hingga mencapai 100,05%, sektor kedua dari teratas adalah sektor industri mencapai 13.28% dan sektor kesehatan menduduki yang ketiga dari teratas dengan 10.20%. Sektor konsumen primer mengalami

<sup>6</sup> [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id), diakses pada 18 Januari 2024, pukul 19.30

penurunan menjadi -5.50%. Sedangkan sektor yang paling mengalami penurunan adalah sektor teknologi mencapai -42.61%.

Sehingga gambar 1.1 dan gambar 1.2 di atas menunjukkan grafik penjualan di berbagai sub sektor pada tahun 2021 dan 2022. Dimana sub sektor makanan dan minuman pada tahun 2021 mengalami kenaikan hingga 21.21%, namun pada tahun 2022 terjadi penurunan menjadi -5.50%. Berdasarkan keadaan teknologi sekarang, dimana kecanggihan teknologi di dunia industri pangan banyak dirasakan dan digemari oleh masyarakat. Mulai dari makanan dan minuman praktis yang dapat di jumpai di berbagai pusat perbelanjaan. Kemudian kemudahan dalam membeli yang di dukung oleh banyaknya jasa yang menyediakan hal tersebut seperti aplikasi belanja, toko yang menyediakan pelayanan online maupun ojek online, dll.

Dari seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sektor industri barang konsumsi merupakan jenis industri yang tidak terpengaruh oleh inflasi, disaat inflasi tinggi masyarakat akan tetap membeli barang konsumsi karena merupakan kebutuhan primer. Dengan inovasi dan kreatifitas yang menyebabkan banyaknya produk-produk makanan dan minuman yang digunakan baik dari jenis maupun jumlahnya. Bahwa inflasi tidak mempunyai pengaruh terhadap konsumsi makanan, hal ini disebabkan oleh keadaan, dimana masyarakat tetap harus mengkonsumsi karena memang harus dilakukan untuk memenuhi kebutuhan yang harus dipenuhi, seperti sembako dan bahan pokok sehari-hari.

Dari fenomena di atas, hal tersebut menjadi masalah karena tidak sesuai. Karena seharusnya dengan kecanggihan teknologi yang semakin berkembang dan keadaan masyarakat yang gemar berbelanja akan meningkatkan volume penjualan. Perusahaan yang berada di sektor industri makanan dan minuman dinyatakan sebagai industri yang memberikan kontribusi terbesar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional. Oleh sebab itu tidak menutup kemungkinan perusahaan makanan dan minuman mendapatkan laba yang cukup besar. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Volume Penjualan, Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Periode Tahun 2020-2022”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka dapat diidentifikasi masalah yang mempengaruhi laba perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebagai berikut:

1. Adanya penurunan volume penjualan yang terjadi pada tahun 2022 pada sub sektor makanan dan minuman.
2. Adanya kenaikan harga pokok penjualan di setiap tahun.
3. Adanya kenaikan biaya operasional di setiap tahun, namun laba bersih tetap meningkat.

4. Terdapat perusahaan yang mengalami penurunan laba, namun volume penjualan, harga pokok penjualan, dan biaya operasional tetap mengalami kenaikan.

### **C. Rumusan Masalah**

Dengan uraian yang terdapat pada latar belakang diatas peneliti membuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022?
2. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022?
3. Apakah biaya oprasional berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022?
4. Apakah volume penjualan, harga pokok penjualan, dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022?

#### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisa pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022.
2. Untuk menganalisa pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022.
3. Untuk menganalisa pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022.
4. Untuk menganalisa pengaruh volume penjualan, harga pokok penjualan, dan biaya operasional secara simultan terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2020-2022.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Manfaat penelitian terdapat dua yaitu teoritis dan praktis, berikut manfaat penelitian :

1. Kegunaan teoritis

Dengan dilakukannya penelitian ini dapat menambah wawasan baru dan menambah informasi ilmiah dalam meningkatkan hasil belajar pada materi laba bersih.

## 2. Secara praktis

### a. Investor

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pandangan bagi investor, kreditor, dan pihak eksternal lainnya sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang tepat mengenai laporan keuangan.

### b. UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menambah kepustakaan serta bahan bacaan bagi mahasiswa program studi Akuntansi Syariah khususnya dan mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung pada umumnya.

### c. Akademisi

Diharapkan dapat memberikan informasi dan kontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan terutama penelitian atau studi yang berkaitan dengan laba bersih.

### d. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk melakukan penelitian sejenis lebih lanjut dalam bidang yang sama.

## **F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian**

### 1. Ruang Lingkup

Agar pembahasan tidak semakin melebar dan tetap fokus pada rumusan masalah diperlukan ruang lingkup penelitian. Adapun ruang

lingkup penelitian ini membahas mengenai Pengaruh volume penjualan, harga pokok penjualan, dan biaya operasional terhadap laba bersih. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia pada periode tahun 2020-2022. Ruang lingkup dalam penelitian ini membahas mengenai 4 variabel, dimana 3 variabel independent / bebas (X) yaitu volume penjualan ( $X_1$ ), harga pokok penjualan ( $X_2$ ), dan biaya operasional ( $X_3$ ). Sedangkan variable dependen / terikat (Y) yaitu laba bersih. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang berjumlah 26 perusahaan.

## 2. Keterbatasan Penelitian

- a. Keterbatasan sampel: keterbatasan dalam jumlah sampel mungkin mengakibatkan hasil yang kurang *representatif*.
- b. Keterbatasan waktu: keterbatasan waktu ini mungkin membatasi pengumpulan data yang lebih luas dan pemantauan jangka panjang.
- c. Keterbatasan variable: penelitian ini berfokus pada tiga variable independent yaitu volume penjualan, harga pokok penjualan, biaya operasional dan satu variable dependen yaitu laba bersih.
- d. Keterbatasan teknologi: perubahan teknologi dalam periode penelitian dapat mempengaruhi validitas hasil penelitian

## G. Penegasan Istilah

Dalam penegasan istilah terbagi menjadi dua yaitu definisi konseptual dan definisi operasional, berikut definisi konseptual dan definisi operasional:

### 1. Definisi Konseptual

Berkaitan dengan “Pengaruh Volume Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Biaya Operasional terhadap Laba Bersih”, 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:

- a. Volume Penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan<sup>7</sup>. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai
- b. Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk akhir<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Astri Fitrihartini S, “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih (Studi kasus pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)”, dalam [https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/700/jbptunikompp-gdl-astrifitri34973-1-unikom\\_a-l.pdf](https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/700/jbptunikompp-gdl-astrifitri34973-1-unikom_a-l.pdf) diakses 25 September 2023, hal. 6

<sup>8</sup> Widyastuti, Mita, “Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual”, Jurnal Moneter, V(1), 2018, hal 74–85.

- c. Biaya Operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari<sup>9</sup>.
- d. Laba Bersih merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak<sup>10</sup>.

## 2. Definisi Operasional

Volume penjualan merupakan penjualan yang dinyatakan dalam jumlah banyaknya penjualan baik dalam satuan fisik atau jumlah uang yang dicapai dalam penjualan. Harga pokok penjualan merupakan jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa. Biaya operasional adalah pengeluaran biaya-biaya yang berkaitan langsung dengan bisnis inti perusahaan, yang di antaranya meliputi biaya penjualan barang, biaya kegiatan usaha, dan pengeluaran tak terduga lainnya. Laba Bersih merupakan selisih total penjualan dikurangi dengan biaya produksi dan biaya-biaya lainnya serta dikurangi dengan pajak yang dikenakan kepada perusahaan.

---

<sup>9</sup>Jopie Jusuf, "*Analisis Kredit untuk Credit (Account) Officer*", (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), hal 41

<sup>10</sup>Andre Stefano dan Maryam Mangantar, "*Laba Bersih dan Tingkat Risiko Harga Saham pengaruhnya terhadap Dividen pada Perusahaan Otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*", *Jurnal EMBA*, Vol. 2 No. 4, Desember 2014, hal.14

## **H. Sistematika Penulisan Skripsi**

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami maksud dan isi pembahasan penelitian, berikut ini penulis kemukakan sistematika penyusunan yang terdiri dari tiga bagian, yaitu sebagai berikut :

Bagian awal terdiri dari: halaman sampul depan, halaman judul, halaman pengajuan, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran dan abstrak.

Bagian teks atau isi, terdiri dari lima bab dan masing-masing bab berisi sub-sub bab, antara lain:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Terdiri dari: (a) latar belakang, (b) identifikasi masalah, (c) rumusan masalah, (d) tujuan penelitian, (e) kegunaan penelitian, (f) ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, (g) penegasan istilah, (h) sistematika penulisan skripsi.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Terdiri dari: (a) volume penjualan, (b) harga pokok penjualan, (c) biaya operasional, (d) laba bersih, (e) kajian penelitian terdahulu, (f) kerangka konseptual, dan (g) hipotesis penelitian.

### BAB III METODE PENELITIAN

Terdiri dari: (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) populasi, sampling, dan sampel penelitian, (c) sumber data dan variable (d) teknik pengumpulan data dan instrument penelitian, dan (e) analisi data.

### BAB IV HASIL PENELITIAN

Terdiri dari: (a) hasil penelitian, (b) temuan penelitian

### BAB V PEMBAHASAN

Berisi tentang pembahasan hasil penelitian.

### BAB VI PENUTUP

Terdiri dari: (a) kesimpulan, dan (b) saran atau rekomendasi.

Bagian akhir terdiri dari daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian dan daftar riwayat hidup. Demikian pembahasan sistematika penulisan skripsi yang berjudul “Pengaruh Volume Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Periode Tahun 2020-2022.