

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan globalisasi telah mendorong terbentuknya berbagai usaha dalam bentuk yang berbeda-beda baik jasa, dagang, dan manufaktur. Usaha jasa, dagang, dan manufaktur biasanya dikelola baik sebagai perusahaan perseorangan, persekutuan, perseroan terbatas, maupun koperasi. Umumnya tujuan utama dari suatu perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan atau laba. Laba atau keuntungan (*profit*) adalah selisih antara uang yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan, dan biaya yang dikeluarkan untuk input yang digunakan guna menghasilkan barang atau jasa¹.

Semakin kecil tingkat pengeluaran biaya maka semakin besar laba yang diperoleh perusahaan. Besarnya laba yang diperoleh perusahaan merupakan salah satu faktor keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, sekaligus sebagai alat ukur kinerja pihak manajemen kedepannya. Umumnya pada setiap periode pihak manajemen menentukan target dalam pencapaian laba perusahaan, hal ini berkaitan pada karyawan untuk memotivasi mereka agar bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya perusahaan. Dengan tercapainya target yang telah ditetapkan pihak manajemen, akan membantu meningkatkan kesejahteraan perusahaan.

Laba yang dihasilkan akan digunakan untuk penanaman modal untuk meningkatkan kapasitas produksi atau memperluas pemasaran keberbagai wilayah atau negara. Proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan sangat berpengaruh dengan kualitas produk yang dihasilkan, sehingga proses produksi menjadi sangat penting demi kelangsungan hidup perusahaan. Bagus atau baiknya kualitas produk yang dihasilkan perusahaan akan berpengaruh terhadap tingkat volume penjualan perusahaan, yang diperkirakan akan berpengaruh juga terhadap tingkat laba perusahaan.

¹ James M Reeve et al., *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), h. 3.

Perusahaan PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk (CPIN) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pakan ternak, pengembangbiakan ayam dan budidaya ayam pedaging bersama dengan pengolahannya, makanan olahan, pelestarian ayam dan daging sapi termasuk unit *cold storage*, penjualan pakan unggas, ayam dan daging sapi, dan bahan dari sumber hewani didalam wilayah negara Republik Indonesia maupun luar negeri sejauh diizinkan oleh undang-undang yang telah ditetapkan. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1972. Grand Tribute Corporation adalah entitas induk utama perusahaan dan anak perusahaan.

Dalam melaksanakan kegiatan bisnis perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila dari periode ke periode dapat mengumpulkan keuntungan dengan meningkatkan penjualan dan kesadaran penggunaan biaya, kesadaran penggunaan biaya oleh semua pihak dalam perusahaan tersebut akan sendirinya menghasilkan jumlah harga pokok penjualan yang bersaing dengan usaha lain yang sejenis.

Bagi perusahaan dagang dan manufaktur laba yang diperoleh terdiri atas dua macam, yaitu laba kotor dan laba bersih. Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang menjadi beban bagi perusahaan². Yang artinya laba keseluruhan yang pertama kali perusahaan peroleh. Sedangkan laba bersih merupakan merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak. Tinggi dan rendahnya laba kotor sangat berpengaruh bagi perusahaan, apabila laba kotor yang dihasilkan tinggi maka hal itu akan berpengaruh baik bagi perusahaan. Namun sebaliknya apabila laba kotor yang dihasilkan rendah hal itu akan berpengaruh buruk terhadap perusahaan dan memerlukan beberapa analisis untuk memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan kedepannya.

Faktor utama tinggi dan rendahnya laba kotor perusahaan adalah penjualan dan harga pokok penjualan. Dalam buku analisa laporan keuangan, kasmir menyatakan “jika jumlah barang yang dijual dengan kuantitas yang banyak, maka

² Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Revi. (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2019), h. 305.

akan berpengaruh dengan peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, akan berpengaruh dengan penurunan jumlah laba kotor. Sama dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok penjualan juga berpengaruh terhadap perolehan laba kotor perusahaan. Apabila harga pokok penjualan naik maka laba kotor akan turun, begitu juga sebaliknya apabila harga pokok penjualan turun maka laba kotor akan naik. Namun harga pokok penjualan yang diikuti dengan volume peningkatan penjualan, maka akan mampu meningkatkan laba kotor”³.

Dalam aktivitas perusahaan laba yang dihasilkan pada setiap periode tidak selalu sama. Dengan kata lain laba yang diperoleh perusahaan dari periode ke periode lainnya berubah-ubah atau mengalami naik dan turun. Perubahan yang terjadi pada laba kotor disebabkan oleh penjualan dan harga pokok penjualan yang dihasilkan perusahaan pada periode tersebut. Aktivitas penjualan merupakan salah satu faktor yang menentukan perolehan laba perusahaan yang optimal sehingga kelangsungan hidup perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat dari masa ke masa.

Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada para pelanggan atas barang yang dijual perusahaan ke pelanggan yang bersangkutan, baik secara tunai maupun kredit. Untuk mendapatkan nilai penjualan bersih, retur dan pengurangan harga serta diskon penjualan dikurangkan pada nilai penjualan⁴. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan saat proses produksi. Jika barang tersebut diproduksi atau dibeli untuk dipasarkan, maka diharapkan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga usahanya dapat berjalan dengan waktu yang panjang.

Harga pokok penjualan merupakan hal terpenting sebagai awal untuk menentukan harga jual terhadap konsumen. Kegiatan bisnis memerlukan pengelolaan yang baik sehingga mampu meningkatkan profit perusahaan. Untuk pengelolaan aktivitas operasional salah satu tujuan yang ingin dicapai perusahaan

³ Ibid., h. 308.

⁴ Reeve et al, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, h. 280.

adalah dengan peningkatan jumlah penjualan dan akan menghasilkan laba sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen. Oleh sebab itu perusahaan memerlukan pertimbangan terhadap harga pokok penjualan.

Harga pokok penjualan memperlihatkan beban pokok penjualan yang secara langsung berkaitan dengan hasil penjualan selama periode pelaporan⁵. Bersarnya harga pokok penjualan bisa ditetapkan setiap kali penjualan barang dagangan terjadi atau pada akhir periode akuntansi. Harga pokok penjualan merupakan penentu dalam kenaikan dan penurunan laba kotor perusahaan. Di samping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga dipengaruhi oleh jumlah penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Begitupun sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun kemungkinan laba kotor akan ikut turun juga.

Berdasarkan data keuangan yang diperoleh dapat dilihat permasalahan dalam penelitian ini, peneliti melampirkan data penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor pada PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk dari tahun 2011-2020 sebagai berikut .

Tabel 1.1
Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk
Dalam Jutaan Rupiah

Tahun	Laba Kotor	Harga Pokok Penjualan	Penjualan
2011	Rp 3.924.246	Rp 14.033.726	Rp 17.957.972
2012	Rp 4.491.512	Rp 16.819.413	Rp 21.310.925
2013	Rp 5.149.808	Rp 20.513.184	Rp 25.662.992
2014	Rp 4.134.255	Rp 25.016.020	Rp 29.150.275
2015	Rp 5.103.443	Rp 24.817.185	Rp 29.920.628
2016	Rp 6.513.635	Rp 31.743.222	Rp 38.256.857
2017	Rp 6.248.935	Rp 43.118.451	Rp 49.367.386

⁵ Dwi Martani et al., *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*, Edisi 2. (Jakarta: Salemba Empat, 2018), h. 119.

2018	Rp 9.134.849	Rp 44.822.755	Rp 53.957.604
2019	Rp 8.096.004	Rp 50.538.498	Rp 58.634.502
2020	Rp 8.254.983	Rp 34.263.799	Rp 42.518.782

Sumber data: www.idx.co.id

Pada tabel 1.1, di atas dapat dilihat mengalami peningkatan dan penurunan. Kasmir menyebutkan apabila penjualan mengalami peningkatan maka laba kotor mengalami peningkatan juga. Begitupun sebaliknya, apabila penjualan mengalami penurunan maka laba kotor akan mengalami penurunan juga. Terlihat pada tabel di atas ada data keuangan yang tidak sejalan dengan teori yang dijelaskan. Pada tahun 2014, 2017, dan 2019 penjualan mengalami peningkatan tetapi laba kotor mengalami penurunan. Pada tahun 2020 juga mengalami masalah dimana penjualan pada periode itu mengalami penurunan sedangkan laba kotornya mengalami kenaikan.

Dalam penelitian Lisna Hidayanti Harahap (2017) menyatakan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap laba kotor pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan. Ini menunjukkan apabila terjadi kenaikan harga pokok penjualan maka laba kotor akan mengalami peningkatan juga⁶. Penelitian lain yang menyatakan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor adalah penelitian yang dilakukan oleh Liska Rahmadani Hasibuan (2019) menyatakan bahwa apabila harga pokok penjualan meningkat, maka laba kotor akan meningkat. Begitu juga sebaliknya jika harga pokok penjualan menurun maka akan diikuti oleh penurunan laba⁷. Terlihat pada tahun 2014, 2017, dan 2019 tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh penelitian di atas. Pada Tabel 1.1 yang terjadi pada tahun 2014, 2017, dan 2019 menunjukkan peningkatan pada harga pokok penjualan tetapi laba kotor mengalami penurunan. Pada tahun 2020 juga harga pokok penjualan mengalami

⁶ Lisna Hidayanti Harahap, "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Perusahaan Metro Cash and Credit Panyabungan Tahun 2014-2016" (Institus Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, 2017).

⁷ Liska Rahmadani Hasibuan, "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk" (Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2019).

penurunan, seharusnya laba kotor mengalami penurunan bukan mengalami kenaikan.

Berdasarkan kejadian di atas, perlu dilakukan penelitian terhadap masalah antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor, dari masalah di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk. Oleh karena itu, penelitian ini akan diteliti lebih lanjut dengan mengambil judul penelitian **“Pengaruh Penjualan Bersih dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka ada beberapa hal yang menjadi permasalahan yaitu sebagai berikut :

1. Pada tahun 2014, 2017, dan 2019 penjualan mengalami peningkatan, tetapi laba kotor mengalami penurunan yang seharusnya laba kotor mengalami peningkatan.
2. Pada tahun 2014, 2017, 2019 harga pokok penjualan mengalami peningkatan, namun laba kotor mengalami penurunan.
3. Pada tahun 2020 penjualan mengalami penurunan, sedangkan laba kotornya mengalami peningkatan.
4. Pada tahun 2020 harga pokok penjualan mengalami penurunan, sedangkan laba kotornya mengalami peningkatan
5. Harga pokok penjualan penting dilakukan untuk mengetahui laba yang ingin dicapai oleh perusahaan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan sebelumnya, maka permasalahan utama yang akan dibahas dalam penelitian adalah :

1. Apakah Penjualan Bersih berpengaruh terhadap Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk ?

2. Apakah Harga Pokok Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk ?
3. Apakah Penjualan Bersih dan Harga Pokok Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk?

D. Tujuan Penelitian

Dengan menderivikasikan masalah yang telah dirumuskan dalam perumusan masalah sebelumnya, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh Penjualan Bersih terhadap Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh Penjualan Bersih dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan : Agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi Perusahaan dalam pengambilan keputusan, sehingga Laba Kotor di PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk dapat lebih meningkat.
2. Bagi Mahasiswa Akuntansi Syariah : Untuk menambah bahan perbandingan dan rujukan Mahasiswa yang akan melakukan penelitian terhadap permasalahan yang sama dimasa yang akan datang.
3. Bagi Peneliti : Untuk menambah wawasan dan pengetahuan khususnya mengenai pengaruh penjualan bersih dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

Manfaat Teoritis

1. Memberikan sumbangan ilmiah dalam ilmu akuntansi, yaitu mengenai analisis laba kotor dalam meningkatkan kinerja perusahaan beserta faktor-faktor yang mempengaruhinya.