BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Era ekonomi modern saat ini, besarnya peranan berbagai lapangan usaha dalam memproduksi barang dan jasa sangat menentukan struktur perekonomian suatu daerah. Perkembangan pesat perusahaan manufaktur sub sektor keramik, porselen, dan kaca di Indonesia tidak menutup kemungkinan bahwa perusahaan tersebut sangat dibutuhkan masyarakat, dan prospeknya menguntungkan di masa kini maupun di masa yang akan datang. Hal tersebut dapat diketahui berdasarkan Produk Domestik Regional Bruto menurut lapangan usaha, industri manufaktur memiliki porsi kontribusi terbesar dalam meningkatkan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Gresik, yaitu sebesar 48,00 persen (Badan Pusat Statistik, 2019).

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan nilai tambah bruto seluruh barang dan jasa yang tercipta atau dihasilkan di wilayah domestik suatu negara yang timbul akibat berbagai aktivitas ekonomi dalam suatu periode tertentu tanpa memperhatikan apakah faktor produksi yang dimiliki residen atau non-residen (Badan Pusat Statistik, 2019). Oleh karena itu, besar kecilnya nilai produk domestik regional bruto sangat bergantung pada potensi sumber daya alam dan faktor-faktor produksi yang terdapat di daerah tersebut. Namun, seiring dengan bertambah pesatnya perkembangan perusahaan manufaktur sub sektor keramik, porselen, dan kaca di Indonesia, membuat persaingan pasar menjadi lebih ketat. Untuk dapat mempertahankan keberlangsungan suatu usaha, maka perusahaan harus

mampu menghasilkan keuntungan yang besar. Keuntungan perusahaan diperoleh dari kegiatan penjualan produk. Kegiatan penjualan bagi perusahaan merupakan hal penting dan mempunyai arti keuntungan yang paling berharga jika dibandingkan dengan kegiatan lain dalam proses operasi perusahaan, kegiatan ini ditujukan untuk mencari pembeli dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan oleh perusahaan (Ardiyana, 2019).

Penjualan bersih adalah hasil penjualan kotor sesudah dikurangi dengan berbagai potongan serta pengurangan lainnya seperti diskon penjualan dan retur penjualan (Chandra, 2015). Strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan memanfaatkan teknologi untuk mempromosikan produk melalui sosial media agar mudah dijangkau konsumen, memperluas target bisnis, melakukan survey penjualan, misalnya bagaimana tanggapan konsumen mengenai produk tersebut, dan upaya lain yang dapat dilakukan adalah dengan memperkuat brand, apabila brand suatu produk kuat maka konsumen akan lebih tertarik untuk membeli karena kualitas dari produk tersebut sudah tidak diragukan lagi. Keberhasilan perusahaan dapat ditunjukkan dengan melihat pertumbuhan laba dan pendapatan serta bagaimana perusahaan dalam mengelola operasional dan akhinya bisa memperoleh gambaran yang jelas mengenai tingkat keberhasilan perusahaan (Ardiyana, 2019).

Perusahaan manufaktur sub sektor keramik, porselen dan kaca yang teraftar di Bursa Efek Indonesia, tidak bisa terlepas dari ketatnya persaingan pasar. Naik turunnya jumlah barang industri tentunya akan berimbas pada

penjualan bersih dan pertumbuhan ekonomi daerah. Hal ini merupakan faktor penting karena produk domestik regional bruto berfungsi sebagai data bahan evaluasi pembangunan suatu daerah yang dilaksanakan oleh berbagai pihak, baik pemerintah pusat/daerah, maupun swasta. Pembangunan yang dimaksud adalah proyek-proyek infrastruktur seperti pembangunan pelabuhan, perbaikan jalan, pembangunan jalan tol, dan perbaikan saluran irigasi (Badan Pusat Statistik, 2019). Maka dari itu, perusahaan perlu meningkatkan penjualan bersihnya agar produk domestik regional bruto Kabupaten Gresik juga meningkat.

1.2 Rumusan Masalah

Apakah penjualan bersih berpengaruh signifikan terhadap produk domestik regional bruto kabupaten Gresik?

1.3 Tujuan Penelitian

1.3.1 Tujuan Umum

1. Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak), Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
2. Sebagai salah satu perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

1.3.2 Tujuan Khusus

Untuk mengetahui pengaruh signifikan penjualan bersih terhadap produk domestik regional bruto Kabupaten Gresik.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Bagi Perusahaan

1. Hasil penelitian ini diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan masukan dan informasi sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menerapkan kebijakan-kebijakan terutama yang berhubungan dengan penjualan, sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi investor sebagai bahan pertimbangan untuk menanamkan saham pada perusahaan.

1.4.2 Manfaat Bagi Universtas PGRI Adi Buana Surabaya

1. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan informasi ilmu pengetahuan khususnya di bidang akuntansi.
2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian sejenis.

1.4.3 Manfaat Bagi Masyarakat

1. Hasil penelitian ini dapat memberikan kontibusi bagi kemajuan pendidikan khususnya ilmu pengetahuan dalam bidang akuntansi.
2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan masalah yang sejenis.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang penjualan bersih dan produk domestik regional bruto.