

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan global sekarang ini memicu setiap perusahaan untuk memenangkan kompetensi dalam dunia industri. Persaingan dunia usaha untuk menyediakan barang maupun jasa guna mencapai tujuan memperoleh laba maksimal memaksa agar manajemen setiap perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkualitas. Laba akan diperoleh perusahaan apabila pendapatan yang diterima lebih besar dari pengeluaran. Agar dapat tercapainya tujuan tersebut unit kerja di perusahaan harus mempunyai tingkat efektifitas dan efisiensi yang tinggi sebab hal itu dapat meningkatkan daya saing dalam dunia industri. Keberadaan perusahaan akan langgeng dan terus berkembang apabila ia perusahaan dapat menggerakkan sumberdaya yang ada seperti modal, bahan baku, tenaga kerja dan lainnya secara efektif dan efisien.

Tantangan tersendiri bagi perusahaan adalah pemenuhan produk yang lebih baik, harga yang bersaing dan yang se cara bersamaan dengan tingginya biaya produksi, maka perusahaan pun dituntut untuk menekan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik.

Penekanan terhadap biaya produksi penting untuk dilakukan karena berpengaruh terhadap laba yang akan diper oleh perusahaan. Manajemen perlu adanya informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu agar dapat mengetahui dari pesanan tersebut, dapat menghasilkan laba bruto atau malah mengakibatkan rugi bruto.

Tinggi rendahnya biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan. Kolter (2006:457) Penjualan merupakan suatu

proses dimana kebutuhan penjual maupun pembeli dapat terpenuhi melalui pertukaran kepentingan dan informasi. Hal ini menjadi dasar sehingga adanya saling melengkapi dan membutuhkan antara produsen dan konsumen. Jika tidak ada yang membeli produk yang telah dihasilkan, produsen akan merasa tidak berguna. Adanya pelanggan menjadi alasan suatu perusahaan ada dan terus berkembang. Sebaliknya begitu pun dengan seorang konsumen, yang dimana jika tidak ada barang yang dapat dimanfaatkan nilainya ia akan merasa tidak berdaya dengan potensi yang dimilikinya.

Untuk meningkatkan jumlah pelanggan, perusahaan perlu melakukan peningkatan terhadap biaya penjualan. Yang dimaksud dengan biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan berkaitan dengan kegiatan penjualan yang dimana terdiri dari biaya promosi dan biaya distribusi. Diperlukan promosi untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, sebab dengan melakukan tindakan tersebut semakin banyak konsumen yang akan tahu dan mengenal tentang produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan, sehingga dengan begitu volume penjualan pun semakin meningkat (Didik Darmadi, 2015). Wilayah distribusi yang luas juga berdampak pada penjualan.

Berdasarkan latar belakang teori yang telah diuraikan di atas peneliti tertarik dan termotivasi melakukan penelitian lebih lanjut untuk menguji “ **Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan terhadap Penjualan Bersih (Studi Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013 – 2020)**”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?
2. Apakah biaya penjualan berpengaruh terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?
3. Apakah biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan berpengaruh terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?

Tujuan Penelitian

Tujuan Umum

1. Untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan perkuliahan pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
2. Sebagai salah satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi dan untuk menerapkan ilmu pengetahuan atau teori yang didapat serta untuk memperoleh pengalaman praktis dalam penelitian.

Tujuan Khusus

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya penjualan terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
3. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan Biaya penjualan secara simultan terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Manfaat Penelitian

Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan terhadap ilmu pengetahuan, khususnya bidang akuntansi dalam kaitannya dengan pengaruh biaya produksi, biaya penjualan terhadap penjualan bersih.

Secara Teoritis

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat digunakan untuk referensi sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, penentuan biaya produksi, biaya penjualan, dan kaitannya dalam penentuan harga jual untuk mencapai laba usaha.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai sarana dalam menerapkan teori yang diterima selama masa perkuliaan dengan praktik yang terjadi di lapangan serta menambah pengetahuan dan wawasan dalam bidang akuntansi khususnya tentang biaya produksi, biaya penjualan dan penjualan bersih.

3. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat dijadikan literature yang dapat mendukung penelitian sejenis namun sudut pandang yang berbeda.

4. Bagi Pembaca

Untuk menambah pengetahuan dan bahan bacaan tentang biaya produksi, biaya penjualan, dan penjualan bersih serta dapat dijadikan bahan referensi

(Halaman Ini Sengaja Dikosongkan)