

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Sebelumnya Indonesia pernah mengalami krisis moneter pada tahun 1997-1998 yang mengakibatkan ketidakstabilan perekonomian saat itu. Banyak pengusaha-pengusaha yang kolaps bahkan bangkrut dan sektor perbankan yang menjadi penopang bagi pertumbuhan ekonomi nasional turut 'ambruk', khususnya bank-bank swasta nasional kecil (Manajemen J, 2014).

Perkembangan di dunia usaha semakin luas hal ini menimbulkan terjadi persaingan diantara berbagai perusahaan. Perusahaan merupakan tempat untuk mencapai tujuan bersama para pendirinya serta karyawan dengan melakukan kegiatan ekonomi. Perusahaan digolongkan menjadi tiga jenis usaha yaitu perusahaan jasa, perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur.

Umumnya suatu perusahaan, baik perusahaan besar, sedang maupun kecil didirikan dengan tujuan utama yaitu untuk mendapatkan laba, sehingga pengusaha selalu berusaha bagaimana agar laba yang didapat jauh lebih besar dari pada pengeluaran biaya operasionalnya. Menurut (Kusuma, 2020) menjelaskan bahwa jika semakin tinggi penjualan maka makin besar pula laba yang diperoleh, dan sebaliknya jika semakin rendah tingkat penjualan maka semakin kecil laba yang dihasilkan. Laba merupakan keuntungan yang diperoleh dari suatu perusahaan dalam kegiatan bisnisnya. Menurut (A. Prasetyo, 2020) makna laba dalam perpajakan adalah sebagai jumlah kotor sehingga diterjemahkan sebagai penghasilan sebagaimana digunakan dalam Standart Akuntansi Keuangan,

sedangkan dalam Akuntansi istilah laba adalah dimaknai sebagai jumlah bersih.

Menjalankan bisnis pengusaha berupaya semaksimal mungkin untuk mengembangkan produk yang sudah dibuat, untuk itu setiap pengusaha akan selalu berusaha menjaga kelancaran usahanya dan dapat berkompetensi dengan pesaing-pesaing yang lain untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai diperlukan kegiatan yang harus dilaksanakan penentuan harga jual dan perhitungan harga pokok penjualan.

Menentukan harga jual perusahaan harus teliti dan tepat dalam melakukan perhitungannya, hal ini sangat menentukan nasib penjualan produk di pasaran. Menurut (Permana, 2017) Harga jual merupakan angka yang sudah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Upaya menentukan harga jual di pasaran sebagai salah satu bagian dari manajemen harga perlu dilakukan dengan memperhatikan banyak faktor. Hal tersebut tentunya untuk mencegah tidak lakunya barang produksi yang akan di pasarkan. (Pratiwi, 2018) menjelaskan bahwa perusahaan yang dapat menjaga harga jual tetap tinggi akan meningkatkan laba bersih perusahaan begitupun sebaliknya, dalam hal ini setiap perubahan harga jual akan mempengaruhi harga jual perusahaan.

Perhitungan pada harga pokok penjualan, perusahaan akan mudah menghitung harga jual karena harga pokok penjualan ini sangat penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Menurut (Doddy & Asharudin, 2016) menjelaskan bahwa harga pokok penjualan berfungsi untuk menetapkan harga jual yang merupakan aspek penting dalam pencapaian laba optimum, seperti halnya dalam penelitiannya bahwa harga pokok penjualan sangat diperlukan untuk

menentukan harga jual yang mempunyai daya saing pasar. Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan (Kasmir, 2019).

Kegiatan operasionalnya yang meliputi penentuan harga jual serta perhitungan harga pokok penjualan harus dilaksanakan secara efektif dan efisien. Seperti di Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo, pemilik toko sudah melakukan pembukuan tetapi tidak terperinci. Karena Toko Sepatu Vletcher belum sepenuhnya mencatat dalam menentukan harga jual, harga pokok penjualan serta laba yang diperoleh sesuai dengan laporan keuangan akuntansi pada umumnya. Permasalahan yang sering muncul dalam suatu usaha adalah ketika biaya yang dikeluarkan selama produksi tidak sebanding dengan pendapatan atau laba usaha yang diperoleh. Hal ini perhitungan harga pokok penjualan menjadi sangat penting untuk menentukan pendapatan para pelaku usaha. Dan juga sebagai acuan bagi para pengusaha untuk menentukan harga jual produk untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diperoleh. Dalam hal ini peneliti berminat meneliti di Toko Sepatu Vletcher tersebut. Berikut tabel perolehan laba, penentuan harga jual dan harga pokok penjualan pada setiap bulan di tahun 2017-2019 :

**Tabel 1.1**  
**Penentuan Harga Jual, Harga Pokok Penjualan dan Laba**  
**Toko Sepatu Vletcher Periode 2017-2019**

No.	Tahun	Bulan	Penentuan Harga Jual	Harga Pokok Penjualan	Laba
1.	2017	Januari	90.000	14.695.000	6.810.000
		Februari	90.000	16.647.500	6.115.500
		Maret	90.000	14.430.000	4.820.000
		April	90.000	15.380.000	5.387.500

		Mei	90.000	17.270.000	6.457.250
		Juni	90.000	18.775.000	7.359.600
		Juli	95.000	21.965.000	8.710.000
		Agustus	95.000	23080.000	9.565.000
		September	95.000	19.960.000	7.967.850
		Oktober	95.000	21.575.000	8.347.850
		November	95.000	18.675.000	6.500.000
		Desember	95.000	21.960.000	8.820.000
2.	2018	Januari	95.000	24.865.000	11.855.000
		Februari	105.000	26.580.000	7.550.000
		Maret	105.000	27.140.000	7.748.500
		April	105.000	28.990.000	8.748.500
		Mei	115.000	32.950.000	14.452.500
		Juni	115.000	34.675.000	15.355.000
		Juli	115.000	37.100.000	16.848.000
		Agustus	115.000	37.650.000	16.755.000
		September	115.000	34.425.000	15.033.500
		Oktober	115.000	23.400.000	9.157.250
		November	125.000	27.680.000	12.234.800
		Desember	125.000	32.160.000	14.748.000
3.	2019	Januari	125.000	40.100.000	24.275.000
		Februari	125.000	34.180.000	14.700.000
		Maret	125.000	30.970.000	13.308.650
		April	125.000	25.210.000	6.938.000
		Mei	145.000	33.450.000	12.197.600
		Juni	145.000	42.270.000	16.110.000
		Juli	145.000	46.500.000	17.985.000
		Agustus	145.000	44.580.000	24.475.000
		September	145.000	33.650.000	12.390.000
		Oktober	145.000	34.640.000	12.820.000
		November	145.000	39.680.000	15.068.500
		Desember	145.000	41.480.000	15.862.000

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang, maka dapat dituliskan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah penentuan harga jual berpengaruh terhadap laba Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo?
2. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo ?
3. Apakah penentuan harga jual dan harga pokok penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah yang disebutkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penentuan harga jual berpengaruh terhadap laba Toko Sepatu Vletcher Tanggulangun Sidoarjo.
2. Untuk mengetahui harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo.
3. Untuk mengatahui penentuan harga jual dan harga pokok penjualan berpengaruh bersama-sama terhadap laba Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik Toko  
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan pertimbangan dalam berwirausaha di bidang usaha yaitu meliputi harga

jual, harga pokok penjualan terhadap besarnya laba bersih yang akan diperoleh.

2. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi mahasiswa Universitas PGRI Adi Buana Surabaya dan juga sebagai acuan atau pembandingan untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan isi dari penelitian ini.

3. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sistem objek kerja yang teliti dalam perusahaan.