

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam hayati dan hewani. Oleh karena itu, Indonesia memiliki landasan yang kokoh bagi pertumbuhan industri di berbagai sektor yang memanfaatkan sumber daya alam tersebut dan dapat mendongkrak perekonomian Indonesia melalui sektor industri. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan dukungan penuh sumber daya manusia, peralatan dan energi untuk mendukung transformasi sumber daya alam tersebut.

Perusahaan adalah organisasi yang menggunakan dan mengkoordinasikan sumber ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa kepada masyarakat. Persaingan dalam dunia bisnis saat ini semakin tinggi, karena itu juga setiap perusahaan harus memiliki kinerja yang baik. Dengan situasi ini, perusahaan berusaha untuk menentukan langkah-langkah yang tepat untuk mengelola faktor-faktor produksi sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan dan menjalankan bisnis secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan. Suatu perusahaan umumnya mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mendapatkan laba yang dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan suatu usaha dalam menjalankan aktivitasnya.

Terdapat tiga macam jenis bisnis yaitu perusahaan perdagangan, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur. Kegiatan utama perusahaan adalah memproduksi beberapa jenis semen dan menjual produk kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan.

Bisnis akan selalu dikaitkan dengan penjualan. Dalam setiap transaksi bisnis, penjualan memegang peranan penting. Penjualan juga bisa menjadi salah satu faktor yang membantu bisnis berkembang. Penjualan menjadi prioritas yang harus ditingkatkan perusahaan. Dalam penjualan harus mencapai target yang telah ditentukan setiap periodenya, dengan adanya target maka suatu manajemen akan termotivasi supaya bekerja secara optimal.

Jika suatu perusahaan memiliki laba kotor yang tinggi maka perusahaan tersebut dapat dinyatakan mampu dalam mengendalikan biaya produksi sehingga harga pokok penjualannya lebih rendah jika dibandingkan dengan penjualan. Laba kotor adalah laba yang dihasilkan sebelum dikurangi biaya yang harus ditanggung perusahaan. Dengan kata lain, total laba yang pertama kali dihasilkan perusahaan. Keuntungan perusahaan untuk setiap periode tidaklah sama. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh beberapa faktor, baik internal maupun eksternal, salah satunya dipengaruhi oleh penjualan.

Ada dua cara untuk digunakan untuk menganalisis laba kotor. Yaitu berdasarkan penjualan dan harga pokok penjualan. Setiap metode memiliki indikatornya sendiri. Jika berdasarkan penjualan indikator yang ada didalamnya adalah harga jual satuan dan volume penjualan. Apabila berdasar harga pokok penjualan maka yang ada didalamnya adalah harga pokok penjualan satuan produk dan volume penjualan.

Pendapatan penjualan adalah uang yang diperoleh perusahaan dari menjual barang dan jasanya kepada pelanggan. Sedangkan volume penjualan dapat diartikan sebagai ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk adalah salah satu perusahaan go public yang sudah terdaftar di BEI (Bursa Efek Indonesia). Berdasarkan data laporan

keuangan PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk periode 2012 – 2021 yang telah saya peroleh, dapat terlihat bahwa penjualan dan laba kotor perusahaan mengalami fluktuatif. Teori mengatakan bahwa jika penjualan mengalami peningkatan maka laba kotor yang didapatkan juga meningkat. Sebaliknya jika penjualan mengalami penurunan maka laba kotor juga akan menurun. Jika dilihat dari kondisi factual PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk tidak seluruh peningkatan penjualan diikuti oleh peningkatan laba kotor. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menulis tugas akhir ini dengan judul “ **Pengaruh Kinerja Penjualan terhadap Laba Kotor Pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah ada hubungan antara penjualan terhadap laba kotor pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk?
2. Apakah ada pengaruh antara penjualan terhadap laba kotor pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk?
3. Bagaimana persamaan regresi yang terbentuk signifikan antara penjualan terhadap laba kotor pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk ?

Setelah membuat perumusan masalah, penulis membuat hipotesis sebagai berikut :

Ha1 : Terdapat hubungan antara kinerja penjualan terhadap laba kotor pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk.

Ha2 : Terdapat pengaruh antara kinerja penjualan terhadap laba kotor pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk

Ha3 : Terdapat persamaan regresi yang terbentuk signifikan antara penjualan terhadap laba kotor pada PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk

1.3 Tujuan dan Manfaat

Dalam penelitian ini penulis memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui hubungan antara kinerja penjualan terhadap laba kotor di PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh antara kinerja penjualan terhadap laba kotor di PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk.
3. Untuk mengetahui persamaan regresi yang terbentuk signifikan antara kinerja penjualan terhadap laba kotor di PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Dapat mengembangkan teori yang sudah didapat pada perkuliahan, Menambah ilmu pengetahuan yang belum didapatkan di perkuliahan. dan dengan penelitian ini penulis dapat mengetahui lebih dalam tentang penjualan dan pengaruhnya terhadap laba kotor perusahaan

2. Bagi Pembaca

Dapat dijadikan untuk menambah wawasan dan sebagai tambahan referensi bagi pihak yang ingin melakukan penelitian dengan objek yang sama, namun dengan latar belakang yang berbeda.

3. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan berupa saran atau gagasan yang dapat mendorong perkembangan usaha, serta sebagai bahan pertimbangan tentang penjualan dan laba kotor perusahaan. Sehingga,

perusahaan dapat meningkatkan pendapatan dan mengoptimalkan laba kotor perusahaan.

1.4 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Metode observasi

Penulis melakukan pengamatan secara langsung dari laporan keuangan PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk.

2. Metode Studi Dokumentasi

Penulis melakukan pengumpulan data atau informasi dengan memanfaatkan data dari buku, referensi, internet, jurnal dan catatan yang berkaitan dengan data yang akan diteliti.

1.5 Ruang Lingkup

Dalam menyusun tugas akhir ini, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan mengenai penjualan dan pengaruhnya terhadap laba kotor. Teknik pengolahan yang digunakan adalah metode regresi dan korelasi sederhana dengan uji korelasi, uji determinasi, dan uji persamaan regresi yang diolah menggunakan SPSS versi 26. Penulis menggunakan data dari laporan keuangan triwulan yang berupa laporan laba rugi PT Semen Baturaja (PERSERO) Tbk periode tahun 2013 - 2021.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan tugas akhir ini, penulis membuat sistematika dalam pembahasan ini, sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang pendahuluan yang meliputi Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat, Metode Pengumpulan Data, Ruang lingkup dan Sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang landasan teori pendukung Variable X (Penjualan) dan Variable Y (Laba Kotor). Serta mengenai perhitungan dasar yang digunakan dalam menganalisis data.

BAB III PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang sesuatu yang berkaitan dengan profil perusahaan, sejarah, visi misi dan nilai- nilai perusahaan, struktur dan tata kerja organisasi, Kegiatan usaha dan pengolahan data yang dimiliki dan pengolahan data beserta analisisnya.

BAB IV PENUTUP

Bab ini membahas tentang Kesimpulan dan saran – saran dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis.