

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan selalu memiliki orientasi untuk memperoleh laba (*laba oriented*) dan mengatur manajemen perusahaan dengan sebaik mungkin. Kinerja perusahaan dibutuhkan juga dalam pengelolaan perusahaan. Dengan selalu mengutamakan kinerja perusahaan yang baik untuk memperoleh laba dan mengatur manajemen perusahaan dengan sebaik mungkin, maka perusahaan dianggap mampu untuk menjalankan suatu usaha. Penerapan yang dilakukan untuk melakukan perbaikan – perbaikan terhadap manajemen dan pengolahan dalam perusahaan selalu dilakukan demi kemajuan perusahaan tersebut. Melakukan efisiensi yang dapat menekan biaya yang terjadi didalam proses produksi barang sehingga dapat menekan pengeluaran biaya yang terjadi selama proses produksi. Begitu juga dengan peningkatan mutu dan kualitas dari perusahaan yang selalu berusaha untuk menekan biaya yang muncul terhadap produk barang awal. Kualitas produk menurut Kotler dan Armstrong (2009 : 47) adalah kemampuan suatu produk untuk melakukan fungsi – fungsinya, kemampuan tersebut meliputi, daya tahan, kehandalan, ketelitian yang dihasilkan, kemudahan dioperasikan dan diperbaiki, dan atribut lain yang berharga pada produk secara keseluruhan. Sedangkan menurut Tjiptono (2008:169) bahwa kualitas merupakan perpaduan antara sifat dan karakteristik yang menentukan

sejauh mana keluaran dapat memenuhi persyaratan kebutuhan pelanggan atau menilai sampai seberapa jauh sifat dan karakteristik itu memenuhi kebutuhannya.

Dalam memproduksi suatu barang, kualitas memiliki arti yang sangat penting dalam suatu produksi barang. apabila kualitas produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan yang diharapkan untuk memenuhi standart pesanan konsumen maka barang tersebut tidak dapat dijual. Dengan melakukan penanganan yang tepat terhadap kualitas produk, untuk menghasilkan produk yang sesuaipun tetap akan menghasilkan produk barang aval. Tentang produk barang aval yang timbul dalam setiap proses produksi tersebut maka timbunan produk barang aval dapat dialokasikan menjadi sebuah pendapatan tambahan untuk perusahaan. Pendapatan tambahan yang dihasilkan dari penjualan produk barang aval tersebut dapat membantu perusahaan untuk menambah pemasukan dan pendapatan tersebut dapat membantu perusahaan untuk menutup biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Produk barang aval yang selalu muncul pada saat proses produksi berlangsung ini dapat menjadi permasalahan bagi perusahaan. Barang aval atau Produk barang aval yang selalu muncul ini, karena adanya proses produksi yang berlangsung untuk proses pemotongan ukuran sesuai dengan kebutuhan pesanan dan barang aval ini akan menjadi penuh di dalam gudang perusahaan. Selama ini perusahaan hanya menumpuk atau menimbun barang tersebut didalam gudang dan membiarkan begitu saja tercecer dan tersimpan digudang sebagai barang yang tidak terpakai lagi.

Produk Barang Aval atau Barang Aval sendiri itu adalah barang yang akan terjadi secara massal pada saat proses produksi berlangsung dimana terjadi pada

tahap pemotongan barang produksi, dan dapat diketahui jumlahnya ketika produk yang dipotong sesuai ukuran pesanan telah selesai diproses. Dalam proses pemisahan barang produksi dan barang aval ini terjadi secara bersamaan pada saat proses pemotongan kertas yang berlangsung dalam proses produksi. Secara bersamaan pula akan terjadi pemisahan barang secara langsung antara barang yang akan dipakai untuk membuat pesanan dan barang aval. Barang aval dapat disebut juga dengan barang sisa pemotongan ukuran dari proses produksi yang terjadi. Untuk lebih jelasnya tentang barang aval maka dapat dilihat pada lampiran 1.1, dimana terjadi pada saat proses produksi berlangsung untuk pembuatan pesanan konsumen maka secara bersamaan terjadi juga barang aval secara masal.

Dengan demikian maka selama proses produksi berlangsung maka akan menghasilkan barang aval. Sedangkan selama ini yang dilakukan perusahaan hanya menimbun barang - barang aval tersebut di dalam gudang dan tempat penyimpanan saja. Bahkan ada juga barang aval yang berceceran pada lantai di bagian ruang produksi dan barang aval juga tidak terawat oleh perusahaan.

Dengan tidak adanya pengolahan terhadap barang aval, dan semakin banyaknya barang aval yang terjadi pada perusahaan. Maka saya berpikir untuk mengelola barang – barang aval yang menimbun di dalam gudang dan yang tidak terawat oleh perusahaan tersebut. Saya ingin membantu memikirkan bagaimana caranya agar barang – barang aval yang ada digudang dan yang akan timbul didalam proses produksi selanjutnya dapat menjadi berguna dan bermanfaat bagi perusahaan kembali.

Dengan memanfaatkan barang yang dianggap tidak terpakai oleh perusahaan dan dianggap tidak bermanfaat lagi bagi perusahaan sehingga menjadi barang yang dapat menambah penghasilan tambahan bagi perusahaan. Karena proses produksi yang selalu berjalan dan para manajemen yang sibuk sehingga tidak pernah memikirkan untuk pengolahan atau melakukan penanganan terhadap barang aval tersebut. Sehingga memakan ruang tempat penyimpanan dan menumpuknya barang aval yang terbuang begitu saja.

Walaupun perusahaan selalu menghitung pengukuran dalam setiap proses produksi agar barang aval ini terjadi secara minimalis tetapi perusahaan selalu akan dihadapkan dengan barang aval yang terjadi secara masal. Karena barang ini adalah sisa dari pengukuran dan pemotongan dari bahan baku yang digunakan untuk memenuhi permintaan ukuran yang sesuai dengan keinginan pelanggan.

Dengan memikirkan dan melakukan alternatif untuk menyingkirkan barang aval dari perusahaan dan berpikir untuk melakukan penjualan tanpa mengubah bentuk apapun atau melakukan pemanfaat kembali terhadap barang aval tersebut. Perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk pengolahan atau pengubahan barang - barang aval tersebut. Perusahaan tidak perlu lagi untuk menambah modal maupun memikirkan biaya yang timbul akibat melakukan pengolahan kembali. Bahkan perusahaan akan mendapatkan keuntungan tambahan dari hasil penjualan yang dilakukan nantinya. Pendapatan yang akan diterima nantinya dapat digunakan perusahaan sebagai tambahan dalam pemasukan income perusahaan. Mendefinisikan suatu keputusan melibatkan

pilihan diantara dua atau lebih alternatif tindakan atau perilaku menurut Setiadi (2003;37).

Pendapatan yang selama ini tidak pernah terpikirkan oleh perusahaan dari barang yang selama ini dianggap tidak terpakai dan tidak ada nilainya apa - apa. Tetapi dengan berpikir demikian barang aval tersebut dapat menjadi barang yang bermanfaat dalam perusahaan untuk membantu mengurangi biaya di dalam perusahaan nantinya. Pendapatan yang akan menambah pemasukan bagi perusahaan dapat digunakan sebagai pengurangan jumlah biaya yang timbul. Serta dengan melakukan hal ini perusahaan juga akan mampu untuk melakukan pemanfaatan yang berguna bagi proses berjalannya perusahaan sendiri.

Berdasarkan kondisi latar belakang tersebut maka penulis tertarik dan ingin melakukan penelitian lebih lanjut untuk membantu perusahaan lebih lagi. Dalam penanganan lebih lanjut terhadap barang aval yang akan kita bahas dengan melakukan penjual barang aval sehingga perusahaan mendapatkan tambahan pemasukan dan mengurangi ruangan yang penuh dengan barang – barang aval dalam perusahaan agar dapat digunakan sebagai ruangan yang diperlukan lagi untuk proses berjalannya perusahaan. Maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian ini.

Agar dapat memahami dan memecahkan setiap masalah yang muncul di dalam perusahaan. Dengan mengabungkan pengetahuan yang telah saya terima dalam bangku perkuliahan dan permasalahan yang terjadi didalam perusahaan. Salah satunya dalam bidang manajemen sesuai dengan jurusan yang saya ambil

untuk mengatur manajemen perusahaan dalam pengolahan barang aval tersebut sehingga menimbulkan pendapatan tambahan bagi perusahaan dan pemanfaatan ruang yang tadinya penuh dengan barang aval sehingga dapat digunakan sebagai fungsi peningkatan kinerja. Oleh sebab itu maka dalam penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang bagaimana langkah yang harus dilakukan untuk pengelolaan barang aval yang terjadi. Maka penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul **“PENGARUH PENDAPATAN PENJUALAN BARANG AVAL DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA CV CHANDRA BUANA) “** dalam penelitian ini.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan penelitian dalam perusahaan mengenai permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah tentang pengaruh produk barang aval yang menimbun di gudang atau barang aval yang terjadi dalam setiap proses produksinya terhadap pendapatan tambahan yang akan diperoleh oleh perusahaan. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut :

1. Apakah pendapatan penjualan barang aval berpengaruh terhadap kinerja perusahaan?
2. Apakah biaya operasional berpengaruh terhadap kinerja perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian kegiatan ini, diantaranya :

1. Untuk menguji secara empiris dan menganalisis pengaruh pendapatan penjualan barang aval terhadap kinerja perusahaan.
2. Untuk menguji secara empiris dan menganalisis pengaruh biaya operasional terhadap kinerja perusahaan.

1.4. Batasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV Chandra Buana dan fokus pada salah satu produknya yaitu produk barang aval saja . Dalam penelitian ini hanya menggunakan tiga variable yaitu pendapatan penjualan barang aval, biaya operasional dan kinerja perusahaan.

1.5. Kegunaan dari Penelitian

Adapun harapan dari penelitian yang telah dilakukan agar dapat memberikan kegunaan bagi :

1. Bagi Akademik :

Bagi akademik dapat menambah pengetahuan serta sebagai acuan referensi dan dokumen untuk penelitian selanjutnya. Untuk penerapan manajemen dan pengembangan perlakuan tentang bagaimana menghadapi manajemen dalam sebuah perusahaan.

2. Bagi penulis :

Dengan penelitian yang dilakukan, diharapkan penulis dapat menambah pengetahuan tentang masalah yang berkaitan dengan perusahaan, khususnya untuk pengelolaan barang yang tidak terpakai menjadi barang yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Penulis juga dapat memperoleh pengalaman dalam persiapan memasuki dunia bisnis / dunia kerja, serta dapat berguna meningkatkan kemampuan dan pengetahuan nantinya apabila berada dalam masyarakat.

3. Bagi Perusahaan :

Dapat berupa sebagai bahan masukan kepada pihak manajemen perusahaan untuk mengelola produk barang aval yang ada di perusahaan, mendapatkan tambahan pendapatan bagi perusahaan apabila barang aval yang selama ini tidak dikelola dan dibiarkan begitu saja disimpan menjadi barang yang dijual.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika ini disusun untuk memberikan gambaran mengenai kerangka dalam penulisan yang akan dibahas dan dianalisis sehingga akan lebih mudah untuk melihat tujuan dan isi secara keseluruhan. Sistematika dalam penelitian ini dibagi menjadi 6 bab, yaitu :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang pengantar menuju penelitian yang meliputi latar belakang masalah atau alasan dalam pemilihan judul, perumusan masalah, tujuan dari penelitian, manfaat penelitian yang di dapat dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menjelaskan mengenai pembahasan yang berhubungan dengan dasar teoritik yang dijadikan pusat penelitian yang dilakukan.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini merupakan pembahasan metode penelitian yang berisi tentang pembahasan sumber data yang akan digunakan,

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini membahas tentang bagaimana gambaran umum perusahaan yang akan dijadikan tempat untuk penelitian.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai proses dan hasil dari analisis yang telah dilakukan dalam penelitian.

BAB VI KESIMPULAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil analisis data pada bab sebelum – sebelumnya, serta saran atau masukan yang kemungkinan dapat berguna bagi perusahaan.

Daftar Pustaka

- Agus Ahyari. 2002. Manajemen Produksi : Perencanaan Sistem Produksi. Yogyakarta. BPFE
- Eril.2020. Menentukan Harga Jual Produk Yang Benar.
- Hanafi, Mamdu M dan Abdul Halim. 2005. Analaisis Laporan Keuangan Cetakan Kedua. Yogyakarta : UPP AMPN YPKN
- Hery. 2015. Praktis Menyusun Laporan Keuangan . Jakarta: PT Grasindo.
- Ishak dan Arief. 2015. Akuntansi Informasi dalam Pengambilan Keputusan . Jakarta: PT Grasindo.
- Ibnuismail.2020. Biaya Operasional. Cipta Piranti Sejahtera.
- Ismaya. Sujana, 2010. Kamus Akuntansi. Pustaka Grafika, Bandung.
- Jopie Jusuf, 2008. Analisis Kredit Untuk Account Officer. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, 2007, Manajemen Pemasaran, Jilid 2, Edisi 12, PT Indeks, New Jersey..
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, 2009, Prinsip – Prinsip Pemasaran, Jakarta : Erlangga.
- Mowen Hansen . 2005. Management Accounting 7 Edition Jakarta Salemba Empat.
- Martina.2019. Perhitungan Laba Pada Perusahaan Dagang. Ukirama Solusi Indonesia.
- Ramdhani Budhi. 2013. Pengaruh Harga Jual dan Biaya Operasional
- Setiadi, Nugroho J.2003, Perilaku Konsumen.Kencana. Jakarta.

Sutisna. 2003. Perilaku dan Komunikasi Pemasaran. Bandung:PT Remaja Rosdakarya.

Supriyono . 2000. Biaya Penggolongan biaya dan Penentuan Harga Pokok . Yogyakarta. BPFE.

Sugi.Priharto.2019. Laba.Bisnis. Cipta Piranti Sejahtera.

Sugiyono.2010. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D). Bandung: Alfabeta

Tjiptono, Fandy. 2002. Pemasaran Jasa. Malang : Bayumedia.

Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran, Edisi 3, ANDI: Yogyakarta.

Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Tambang Sub Sektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek.