

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan di dunia bisnis terjadi begitu ketatnya. Di samping keadaan perekonomian yang tidak menentu banyaknya pesaing dapat menjadi ancaman bagi setiap usaha. Persaingan yang terjadi di dunia bisnis telah memasuki perdagangan bebas di mana pesaing asing dapat masuk dengan bebas tanpa batas. Disinilah tantangan besar yang harus dihadapi oleh setiap pelaku bisnis, setiap perusahaan harus berusaha untuk tetap *survive* dalam mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan melakukan berbagai alternatif untuk mencapai tujuan perusahaan. Perusahaan merupakan alat bagi suatu badan usaha untuk mencapai tujuannya yaitu menghasilkan barang dan jasa secara terus menerus untuk memperoleh laba. Pada dasarnya dalam setiap aktivitas perusahaan selalu berusaha untuk memperoleh keuntungan, sehingga tujuan dari perusahaan yaitu untuk meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan.

Mitsubishi, merupakan salah satu *brand* dalam dunia otomotif. Mitsubishi telah mampu menempatkan dirinya sebagai salah satu *brand* ternama. Selain itu, Mitsubishi mampu bertahan dalam persaingan yang terjadi dalam dunia bisnis. Banyaknya *brand* kendaraan ternama terutama kendaraan roda empat berlomba dalam merebut pasar di Indonesia. Untuk melengkapi pelayanan, Mitsubishi memberikan penawaran jasa berupa bengkel yang berada pada setiap

showroomnya. Penawaran jasa berupa bengkel dibuka untuk memberikan pelayanan penuh dan lengkap bagi para pelanggan.

Berdasarkan perkembangannya, perusahaan berusaha untuk mempertahankan bahkan meningkatkan pendapatannya. Namun pada kenyataannya PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi” pada tahun 2008 mengalami perolehan pendapatan yang berfluktuasi.

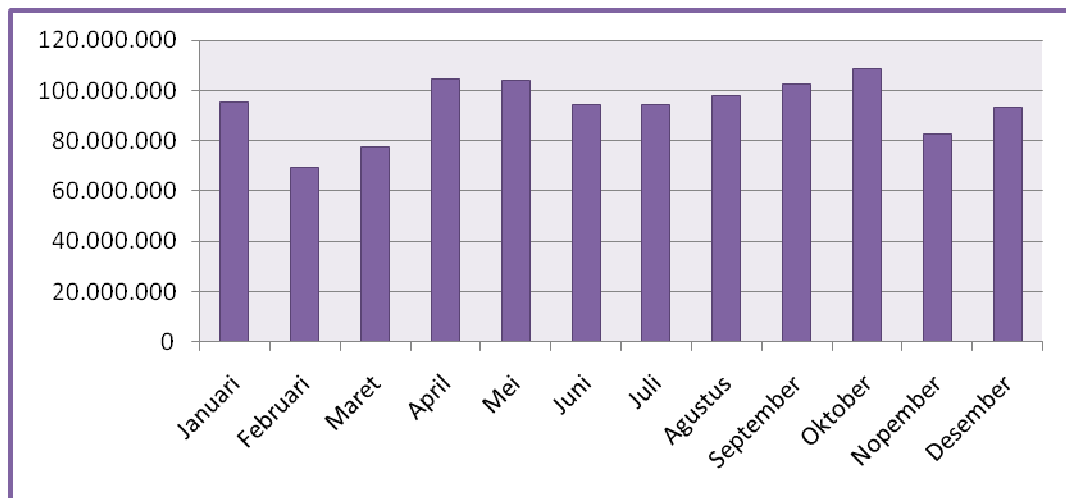
Adapun pendapatan jasa yang diperoleh PT Suryaputra Sarana ”Bengkel Mitsubishi”, sebagai berikut:

Tabel 1.1
Pendapatan Jasa
PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”
Periode 2008

Bulan	Pendapatan Jasa	Kenaikan/Penurunan dalam dalam persen (%)	Kenaikan/Penurunan dalam Rupiah (Rp)
Januari	Rp95.621.369	-2,79%	Rp (2.748.836,00)
Februari	Rp69.259.375	-27,57%	Rp (26.361.994,00)
Maret	Rp77.367.503	11,71%	Rp 8.108.128,00
April	Rp104.627.282	35,23%	Rp 27.259.779,00
Mei	Rp103.993.014	-0,61%	Rp (634.268,00)
Juni	Rp94.366.411	-9,26%	Rp (9.626.603,00)
Juli	Rp94.630.280	0,28%	Rp 263.869,00
Agustus	Rp97.945.389	3,50%	Rp 3.315.109,00
September	Rp102.586.678	4,74%	Rp 4.641.289,00
Oktober	Rp108.716.923	5,98%	Rp 6.130.245,00
Nopember	Rp82.627.776	-24,00%	Rp (26.089.147,00)
Desember	Rp93.378.358	13,01%	Rp 10.750.582,00

Sumber: Laporan Laba Rugi PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi” (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas, pendapatan jasa pada PT Suryaputra Sarana ”Bengkel Mitsubishi” setiap bulannya mengalami kenaikan dan penurunan. Untuk lebih jelasnya data tersebut disajikan dalam bentuk grafik, sebagai berikut:



Sumber: Laporan Laba Rugi PT Suryaputra Sarana "Bengkel Mitsubishi" (data diolah)

Gambar 1.1
Pendapatan Jasa
PT Suryaputra Sarana "Bengkel Mitsubishi"
Periode 2008

Berdasarkan grafik di atas, diperoleh gambaran mengenai fluktuasi pendapatan jasa yang diperoleh PT Suryaputra Sarana "Bengkel Mitsubishi". Selama satu tahun terakhir, perusahaan mengalami pendapatan jasa yang berfluktuasi, hal ini dapat terlihat pada grafik di atas bahwa pada bulan Februari perusahaan mengalami penurunan tertinggi sebesar 27,57% sekitar Rp.26.361.994,00, kemudian pada bulan April pendapatan jasa perusahaan mengalami kenaikan tertinggi selama satu tahun terakhir sebesar 35,23% sekitar Rp.27.259.779. Hingga akhir tahun pendapatan jasa perusahaan mengalami kenaikan dan penurunan/berfluktuasi.

Pendapatan secara luas menitikberatkan kepada keseluruhan kegiatan perusahaan yang menghasilkan kenaikan aktiva atau berkurangnya hutang dan dapat merubah modal pemiliknya. Dalam penelitian ini, bengkel sebagai perusahaan jasa tentunya memperoleh pendapatan dari penjualan jasa. Pendapatan

yang diperoleh dari penjualan jasa sangat bergantung pada kualitas dan kuantitas jasa yang dihasilkan, sehingga sedapat mungkin perusahaan selalu menjaga kelangsungan proses penciptaan jasa untuk memberikan pelayanan penuh bagi pelanggan sehingga perusahaan dapat meningkatkan penjualan jasanya yang dapat mempertahankan bahkan meningkatkan pendapatan jasa perusahaan.

Terjadinya kenaikan atau penurunan pendapatan yang dialami perusahaan disebabkan oleh banyak faktor. Dimana salah satunya dipengaruhi oleh biaya operasional yang mana biaya tersebut dikeluarkan untuk membiayai seluruh kegiatan operasional perusahaan.

Kegiatan operasional perusahaan jasa adalah penciptaan jasa, yang tentunya tidak terlepas dari adanya aktiva tetap yang menunjang terjadinya proses produksi. Aktiva tetap yang dimiliki perusahaan diantaranya yaitu gedung, kendaraan, inventaris kantor, dan fasilitas lainnya.

Untuk menghasilkan jasa yang optimal seluruh aktiva tetap perlu dipastikan selalu dalam kondisi baik, salah satu cara untuk menjaga aktiva tetap dalam kondisi prima yaitu dengan melakukan kegiatan pemeliharaan. Untuk melaksanakan kegiatan pemeliharaan tersebut dibutuhkan biaya yang tidak sedikit jumlahnya. Biaya ini dikenal sebagai biaya pemeliharaan.

Biaya pemeliharaan merupakan salah satu komponen dari biaya operasional. Karena biaya ini dikeluarkan secara berkala oleh perusahaan untuk merawat dan menjaga kondisi peralatan atau fasilitas dalam menunjang kelancaran operasional perusahaan. Dengan demikian, untuk mampu

mempertahankan pendapatan jasa perusahaan perlu menjaga kontinuitas proses produksi dengan cara melakukan kegiatan pemeliharaan.

Melihat pentingnya kegiatan pemeliharaan, perusahaan sudah semestinya mengeluarkan biaya untuk kegiatan pemeliharaan ini. PT. Suryaputra sarana “Bengkel Mitsubishi” mengeluarkan biaya pemeliharaan aktiva tetap setiap bulannya, pengeluaran untuk biaya pemeliharaan mengalami fluktuasi yang cenderung meningkat.

Peningkatan biaya pemeliharaan yang dikeluarkan perusahaan ternyata tidak diikuti dengan kenaikan pendapatan jasa yang diperoleh perusahaan. Untuk mengetahui lebih jelas, maka penulis melakukan penelitian mengenai **“Pengaruh Biaya pemeliharaan Aktiva Tetap Terhadap Pendapatan Jasa PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi” (Kasus Cabang Abdurachman Saleh, Bandung).”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis membatasi ruang lingkup penelitian pada pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran biaya pemeliharaan pada PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”.
2. Bagaimana gambaran pendapatan jasa yang diperoleh PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”.
3. Berapa besar pengaruh biaya pemeliharaan terhadap pendapatan jasa pada PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian pada PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi” memiliki maksud untuk menganalisis pengaruh biaya pemeliharaan aktiva tetap terhadap pendapatan jasa, mengingat banyaknya perusahaan yang kurang memperhatikan kegiatan pemeliharaan .

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang akan diteliti, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk memperoleh data dan gambaran mengenai biaya pemeliharaan pada PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”.
2. Untuk memperoleh data dan gambaran mengenai pendapatan jasa yang diperoleh PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”.
3. Untuk memperoleh data dan informasi mengenai besarnya pengaruh biaya pemeliharaan aktiva tetap terhadap pendapatan jasa pada PT Suryaputra Sarana “Bengkel Mitsubishi”.

1.4 Kegunaan

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini secara langsung maupun tidak langsung diharapkan dapat menambah khazanah pengetahuan yang diharapkan akan menunjang terhadap ilmu pengetahuan khususnya ilmu akuntansi. Selain itu, diharapkan dapat memberikan informasi yang dapat dijadikan bahan untuk

merumuskan teori yang berhubungan dengan biaya pemeliharaan dan pendapatan jasa.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Bagi perusahaan: hasil penelitian diharapkan mampu memberikan masukan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan menyangkut biaya pemeliharaan, sehingga dapat menghindari inefisiensi biaya.
- Bagi pembaca: diharapkan dapat berguna sebagai bahan kajian dan memberi sumbang pikiran bagi pembaca, sebagai referensi khususnya dalam penelitian yang sejenis maupun sebagai kajian yang bermanfaat untuk melakukan penelitian lebih lanjut.
- Bagi peneliti: diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan sehingga dapat dijadikan sebagai masukan dan pengalaman yang berguna.