

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan perekonomian saat ini berkembang pesat dan terbuka yang mengalami persaingan cukup ketat di segala bidang baik industri maupun jasa. Setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensinya dalam menjalankan proses produksi. Secara garis besar sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari finansial, fisik, manusia dan teknologi. Karena sumber daya yang dimiliki perusahaan terbatas jumlahnya, maka perusahaan dituntut untuk mampu memberdayakan dan mengoptimalkan sebaik-baiknya, guna untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Persaingan yang semakin meningkat akan menuntut perusahaan untuk selalu memperhatikan kebutuhan tiap-tiap konsumennya serta berusaha memenuhi apa yang mereka harapkan dengan cara yang lebih memuaskan konsumen daripada yang dilakukan oleh pesaing kita. Oleh sebab itu Fandy Tjiptono dan Anastasia Diana (2001:65) menjelaskan bahwa "...hanya perusahaan yang benar-benar berkualitas yang dapat bersaing dalam pasar global."

Kondisi keuangan yang buruk dialami oleh perusahaan besar manufaktur seperti PT. PINDAD Persero terkait dengan kualitas mesin produk dan produk yang dihasilkannya, yang berakibat pada penjualannya yang merugikan perusahaan. Menurut Tri Harjono selaku Direktur Produk dan Manufakturing dalam acara temu pers di Bandung, Selasa (1/11). Mengatakan bahwa PT Pindad

sampai saat ini adalah mesin produksi usia sudah tua sehingga kurang optimal, mudah kerja sangat terbatas, umur sumber daya manusia sudah tua yakni rata-rata 43 tahun dan beban *fixed cost* yang tinggi. Dikatakan, penjualan alutsista tahun 2010 yang terdiri dari senjata, amunisi dan kendaraan khusus mencapai Rp 675 miliar. Jumlah ini menurun dibanding tahun 2009 dengan tiga jenis produk yang sama yakni mencapai Rp 773 miliar.

Dari kejadian tersebut menunjukkan bahwa tidak tercapainya target penjualan atau penjualan yang menurun berpengaruh buruk terhadap perkembangan perusahaan, khususnya pada kondisi keuangan perusahaan.

PT. PINDAD Persero merupakan salah satu perusahaan manufaktur terbesar di Indonesia yang bergerak di bidang produk-produk militer dan produk komersil lainnya, pada dasarnya tujuan dari setiap perusahaan adalah memperoleh laba. PT. PINDAD Persero merupakan perusahaan yang kegiatan operasinya masih memiliki peningkatan dan penurunan laba setiap tahunnya, termasuk laba kotor. Karena dari perolehan besarnya laba kotorlah perusahaan dapat memperkirakan apakah perusahaan akan memperoleh laba bersih atau rugi. Melihat fenomena tersebut penulis memilih PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor sebagai objek penelitiannya dengan alasan, PT PINDAD Persero merupakan jenis perusahaan manufaktur yang memprioritaskan kualitas, sehingga memberlakukan adanya pengeluaran berupa biaya kualitas untuk menguji serta memperbaiki kelayakan suatu produk sehingga produk yang dihasilkan berkualitas tinggi.

Perolehan laba kotor PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor mengalami penurunan, berikut laporan yang menyajikan perolehan laba kotor PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor.

**Tabel 1.1**  
**Laporan Laba Kotor PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor**  
**Tahun 2003, 2005, 2008 dan 2009**

(dalam Rupiah)

<b>Tahun</b>	<b>Laba Kotor</b>
<b>2003</b>	1.801.297.574
<b>2005</b>	1.331.070.038
<b>2008</b>	4.218.361.619
<b>2009</b>	2.497.297.059
<b>Total</b>	<b>9.848.026.290</b>

Sumber : Laporan Keuangan Laba Rugi Divisi Cor PT. PINDAD Persero tahun 2003, 2005, 2008 dan 2009

Dari tabel di atas dapat digambarkan bahwa pertumbuhan laba kotor PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor yaitu pada tahun 2003, 2005, 2008 dan 2009 mengalami penurunan dengan total keseluruhan sebesar Rp 9.848.026.290,00 dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama Bapak. M. A. Pohan selaku Kasubdep Akuntansi Biaya Divisi Tempa & Cor beberapa faktor yang menjadi alasan perolehan laba kotor yang mengalami penurunan pada tahun 2003, 2005, 2008 dan 2009 pada PT. PINDAD Persero Divisi Cor, adalah sebagai berikut:

1. Adanya pesanan terhadap produk cor yang dibatalkan oleh pihak oleh pihak pemesan barang
2. Adanya produk yang dikembalikan atau retur karena produk cacat

Alasan-alasan tersebut salah satunya dilatarbelakangi oleh mahalnya biaya produksi dan kualitas barang yang diproduksi tidak dalam kondisi baik. Suatu produk diciptakan sebagai alat pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen. Karena pada dasarnya konsumen sangat menyukai produk yang berkualitas. Produk yang berkualitas tak lepas dari peran biaya kualitas, karena biaya kualitas merupakan biaya yang terjadi atau mungkin akan terjadi karena mutu yang buruk.

Menurut Suyadi Prawirosentono (2007:25) bahwa:

Biaya mutu produk atau biaya kualitas adalah kegiatan mengidentifikasi semua biaya yang timbul berkaitan dengan upaya mengubah produk bermutu buruk (*bad quality product*) menjadi produk bermutu baik (*good quality product*).

Biaya kualitas muncul ketika ada usaha pengendalian dan peningkatan kualitas yang dilakukan oleh perusahaan. Melalui biaya kualitas, perusahaan dapat menghilangkan biaya-biaya untuk aktivitas-aktivitas yang tidak menambah nilai bagi barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan. Dengan kata lain biaya kualitas dapat menghilangkan pemborosan bagi perusahaan.

Biaya kualitas yang dikeluarkan perusahaan merupakan upaya perusahaan dalam meningkatkan dan mengendalikan kualitas untuk menghasilkan produk berkualitas. Kualitas merupakan faktor utama yang dipilih konsumen pada saat pembelian, sehingga akan menentukan besar kecilnya tingkat penjualan. Ada beberapa faktor yang melatarbelakangi perolehan penjualan, menurut Ridwan Iskandar (2003) menyatakan bahwa salah satu faktor yang melatarbelakangi penjualan adalah kualitas barang, sebagai berikut:

Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi volume penjualan, jika barang yang diperdagangkan mutunya menurun dapat menyebabkan pembelinya yang sudah menjadi pelanggan dapat merasakan kecewa sehingga mereka bisa berpaling kepada barang lain yang mutunya lebih baik.

Perolehan penjualan berpengaruh langsung terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Laba sangat penting dalam menjaga eksistensi perusahaan. Besar kecilnya perolehan penjualan akan mempengaruhi perolehan laba kotor. Laba kotor menurut Munawir (2010:216) adalah “selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan”. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba kotor diperoleh dari selisih hasil penjualan dengan harga pokok penjualan. Berdasarkan pendapat tersebut secara tidak langsung perolehan laba kotor dipengaruhi oleh penjualan.

PT. PINDAD Persero merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur khususnya dalam bidang produk-produk militer. Produk militer erat kaitannya dengan pertahanan, dalam pertahanan terdapat istilah yang bernama alutsista. Istilah ini merupakan sebuah singkatan, yaitu alat sistem utama per(senjata)an. Singkatan yang akhir-akhir ini menjadi isu hangat karena bersinggungan dengan sistem pertahanan negara yang akhir-akhir ini seolah-olah mandul. Derita angkatan bersenjata kita ini sebenarnya sudah dimulai sejak diputusnya pasokan alat pertahanan oleh Amerika setelah kerusuhan Dili, Timor Timur (saat itu) dan diteruskan berupa embargo militer setelah jajak pendapat di Timor Timur tahun 1999. Maka dari itu secara otomatis negara kita harus memutar otak demi ketersediaannya produk militer untuk mempertahankan negeri ini dari serangan musuh. Dengan adanya PT. PINDAD Persero yang bergerak dalam bidang manufaktur khususnya dalam bidang produk militer, harapan besar negeri

ini terletak pada pundak mereka untuk memproduksi produk militer sebanyak-banyaknya dengan kualitas yang baik. Pesanan yang meningkat diharapkan dapat meningkatkan penjualan disertai dengan peningkatan laba tiap tahunnya dengan tetap berpegang teguh pada kepuasan konsumen atas produk yang berkualitas.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menuangkan permasalahan penelitian dalam judul sebagai berikut **“Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Laba Kotor dengan Penjualan Sebagai Variabel Intervening. (Suatu Kasus Pada PT. PINDAD Persero Bandung Pada Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009)”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis mencoba mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran tentang biaya kualitas, penjualan dan laba kotor pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009?
2. Bagaimana pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009?
3. Bagaimana pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk membahas data yang berkaitan dengan biaya kualitas, penjualan dan laba kotor pada PT. PINDAD

Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009, serta untuk mengetahui sejauh mana pengaruh biaya kualitas terhadap laba kotor dengan penjualan sebagai variabel interveningnya pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009. Setiap penelitian diajukan untuk memecahkan suatu permasalahan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui gambaran biaya kualitas, penjualan dan laba kotor pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya kualitas terhadap penjualan pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. PINDAD Persero Bandung Divisi Cor Periode Tahun 2000-2009.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Suatu penelitian akan berguna apabila tujuan penelitian tercapai sesuai dengan rumusan masalah. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Teoritis

Diharapkan penelitian ini bisa menambah informasi lebih banyak dan menambah wawasan penulis tentang teori biaya kualitas, teori penjualan dan teori laba kotor serta sejauh mana pengaruh biaya kualitas terhadap laba kotor dengan penjualan sebagai variabel intervening, dan memberikan sumbangan ilmu terhadap ilmu akuntansi khususnya akuntansi biaya dan akuntansi manajemen.

2. Praktis

Bagi perusahaan, diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencapai peningkatan penjualan dan laba kotornya. Serta memberi masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan dan memberikan pandangan yang bermanfaat bagi perkembangan perusahaan.

### 3. Pihak Lain

Sebagai bahan masukan dan perbandingan untuk pemecahan masalah yang terkait dengan biaya kualitas, penjualan dan laba kotor.

