

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebuah perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu ingin mendapatkan laba bersih yang maksimal. laba sering dijadikan sebagai tolak ukur dari keberhasilan perusahaan dengan menilai prestasi kinerja suatu perusahaan dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan tahun sebelumnya. Hal ini dapat mendorong pihak manajemen agar lebih efisien dan efektif dalam bekerja sehingga dapat menghasilkan laba bersih yang maksimal, yaitu dengan tetap menjaga kestabilan kinerja perusahaan agar dapat menumbuhkan kepercayaan bagi pihak investor maupun kreditor dalam penggunaan laporan keuangan. Apabila laba bersih yang didapatkan suatu perusahaan semakin meningkat, maka hal ini dapat menggambarkan terkait adanya keberhasilan atau kemajuan bagi sebuah perusahaan tersebut. Begitu juga sebaliknya.

Salah satu fenomena yang terjadi di perusahaan dalam meningkatkan laba bersih, yaitu dengan menekan seefisien mungkin dari beban operasional perusahaan. Beban operasional disini merupakan keseluruhan dari biaya yang harus dibayarkan oleh perusahaan atau individu agar dapat menjalankan kegiatan operasionalnya, yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi. Jika semakin tinggi beban operasional yang dilakukan oleh perusahaan, maka laba bersih yang didapatkan akan semakin rendah, begitu juga sebaliknya. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan

oleh (Pasaribu, 2017) yang menjelaskan bahwa pengukuran dari tingkat efisiensi perusahaan dalam kegiatannya memanfaatkan perbandingan antara biaya operasional dengan pendapatan operasional. Jika beban operasionalnya terlalu rendah maka, laba bersih yang didapatkan perusahaan akan semakin tinggi.

Ketika biaya operasionalnya rendah, perusahaan memiliki potensi untuk meningkatkan laba bersihnya dengan mencakup berbagai aspek seperti biaya produksi, biaya tenaga kerja, biaya overhead, dan biaya lain dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Laba bersih yang lebih tinggi juga dapat memberikan kesempatan bagi pihak perusahaan dalam melakukan investasi lebih lanjut terkait dengan pertumbuhan dan pengembangannya, meningkatkan pangsa pasar, serta memperluas produk ataupun layanannya. Dengan demikian, rendahnya beban operasional dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang. Adapun (Nurazhari & Dailibas, 2021) menguraikan bahwa laba maksimum dapat dihasilkan perusahaan melalui produk dengan cara dan dalam bentuk volume penjualan sehingga didapatkan pendapatan penjualan.

Beban operasional mempunyai peranan yang sangat besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk dapat mencapai tujuannya. Oleh karena itu, kegiatan operasional lebih terarah dengan baik apabila perusahaan dapat mengontrol dan mengawasi kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, sehingga dapat menghasilkan manfaat bagi pihak yang terlibat. Karena semakin banyak perusahaan melakukan kegiatan operasionalnya yang

kurang dibutuhkan, maka biaya yang dikeluarkan juga semakin meningkat, sehingga akan berdampak pada penurunan laba bersihnya.

Dalam penetapan terkait dengan harga jual kebijakan dari pihak manajemen belum dapat memadai jika perusahaan hanya dapat menutup atau mengganti keseluruhan dari biaya yang dikeluarkan perusahaan, meskipun dengan kondisi yang tidak menguntungkan, perusahaan harus menjamin adanya laba yang diharapkan. Walaupun permintaan dan penawaran menjadi faktor dalam menetapkan harga pokok, dan kembali lagi tergantung pada pertimbangan mengenai biaya. Apabila harga pokok penjualan mengalami peningkatan, maka langsung diikuti dengan meningkatnya laba bersih. Begitu juga sebaliknya apabila harga pokok penjualannya menurun, maka laba bersih yang didapatkan perusahaan juga akan mengalami penurunan (Rayyan dkk., 2023).

Menurut (Rayyan dkk., 2023) menjelaskan bahwasanya harga pokok penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih. Harga pokok penjualan yang dikelola dengan baik memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga jual yang lebih kompetitif atau yang lebih tinggi, tergantung pada strategi pasar dan perusahaan. Pemilihan strategi harga yang tepat dapat membantu meningkatkan laba bersih perusahaan. Perusahaan diharapkan dapat mengevaluasi dan mengoptimalkan harga pokok penjualan agar dapat memastikan bahwa biaya produksi atau penyediaan dikendalikan dengan baik tanpa mengorbankan kualitas produk atau layanannya.

Seperti yang diketahui bahwa dalam dunia bisnis, penentuan harga pokok merupakan unsur penting agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Harga pokok ini merupakan nilai perolehan dari barang, harta atau jasa yang akan dijual dan belum dipergunakan yang berhubungan dengan realisasi pendapatan, atau dengan maksud pengorbanan dari sumber daya yang dapat diukur dalam satuan uang, yang terjadi agar menghasilkan aktiva atau keuntungan (Rayyan dkk., 2023).

Sedangkan Menurut (Made dkk., 2023) menjelaskan bahwasanya harga pokok penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap laba bersih. Karena jika harga pokok penjualannya mengalami penurunan, maka laba bersih yang didapatkan perusahaan akan meningkat, begitu juga sebaliknya, jika harga pokok penjualannya meningkat, maka laba bersih yang didapatkan justru mengalami penurunan. Dengan harga pokok yang lebih rendah, perusahaan mungkin dapat menawarkan harga jual yang lebih kompetitif atau menaikkan volume penjualannya sehingga mengakibatkan peningkatan pendapatan total. Akibatnya, dengan laba kotor yang lebih tinggi atau peningkatan volume penjualan (atau keduanya), laba bersih perusahaan dapat meningkat. Hal ini dikarenakan biaya produksi yang lebih rendah menghasilkan laba bersih yang lebih tinggi dari setiap unit yang dijual.

Kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba menjadi salah satu petunjuk terkait dengan kualitas dari pihak manajemen dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Hal ini dapat menggambarkan dari nilai perusahaan, oleh karena itu, perusahaan diharapkan dapat meningkatkan penjualan serta

meminimalisasikan harga pokok yang ditentukan. Hasil dari penjualan itu, sebaiknya dapat dikendalikan dengan baik, sehingga cenderung dapat mengalami kenaikan selama periode tertentu (Nurazhari & Dailibas, 2021).

Beban operasional menjadi salah satu pengeluaran yang dapat mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan, dikarenakan beban ini dapat mencakup keseluruhan dari biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan lain sebagainya, semakin tinggi beban operasional, maka potensi laba bersih perusahaan akan menurun. Karena laba bersih ini dihitung dengan mengurangi dari setiap pendapatan dengan semua yang biaya operasional suatu perusahaan. Beban operasional disini sebagai beban yang mempunyai peran yang sangat penting dalam mencapai tujuan untuk mempengaruhi keberhasilan dari suatu perusahaan.

Hal ini dikatakan, bahwasanya serangkaian aktivitas saling menunjang dihasilkan berupa jasa harus sampai kepada pihak konsumen, tanpa adanya kegiatan yang terarah, maka jasa yang dihasilkan tidak dapat bermanfaat bagi perusahaan. Semakin besar perkembangan suatu perusahaan saat melakukan kegiatan operasional, maka beban yang dikeluarkan perusahaan semakin meningkat. Hal ini dapat mempengaruhi laba bersih yang didapatkan oleh perusahaan (Anjarwati & Safri, 2022).

Menurut (Pratiwi dkk., 2023) dan (Evadine, 2021) menyatakan bahwa beban operasional berpengaruh positif terhadap laba bersih. Hal ini dapat dikatakan bahwa beban operasional dianggap sebagai beban yang dikeluarkan

oleh entitas, yang pada umumnya termasuk kedalam beban upah, gaji, serta perlengkapan. Oleh karena itu, tinggi rendahnya dari beban operasional akan langsung berpengaruh terhadap laba bersih yang didapatkan oleh perusahaan. Dengan demikian perusahaan diharapkan mampu dalam mengontrol serta mengawasi setiap pengeluaran dari biaya yang kurang dibutuhkan oleh perusahaan.

Sedangkan Menurut (Meiza, 2014) menyatakan bahwa beban operasional berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap laba bersih. Hal ini dapat dikatakan bahwa semakin meningkatnya beban operasional, maka laba yang didapatkan perusahaan akan semakin menurun. Dimana beban operasional ini mempunyai hubungan yang sangat kuat dan berbanding terbalik, artinya ketika biaya operasional meningkat, maka laba perusahaan justru mengalami penurunan. Dengan meningkatnya biaya operasional, perusahaan perlu menaikkan harga jual produk atau layanannya agar dapat mempertahankan keuntungan yang sama. Namun, pasar tidak mendukung peningkatan harga jual, maka perusahaan dapat menghadapi penurunan laba bersih yang didapatkan.

Perusahaan harus selalu memperhatikan terkait dengan pengeluaran dan pendapatan yang dilakukan pada saat melakukan kegiatan operasionalnya selama periode tertentu, agar dapat menghasilkan laba bersih yang diinginkan demi keberlangsungan hidup bagi perusahaan. Jika beban operasionalnya lebih tinggi dari pada pendapatan, maka perusahaan tersebut akan mengalami penurunan pada labanya, dan jika beban operasionalnya lebih rendah dari pada

pendapatan, maka perusahaan akan mengalami peningkatan pada labanya (Evadine, 2021).

Sales menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan laba bersih pada perusahaan. Menurut (Prasetya dkk., 2022) menjelaskan bahwa terdapat hubungan erat antara pertumbuhan laba bersih dengan *sales* nya, dikarenakan laba bersih dapat terjadi apabila produksi dari penjualan lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Hal ini dapat dikatakan bahwasanya sehat atau tidaknya perusahaan dilihat dari kinerja penjualannya. Dimana semakin banyaknya produksi yang dijual, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat.

Menurut (Wahyuni & Christine, 2023) menjelaskan bahwa *sales* berpengaruh positif terhadap laba bersih. Hal ini dapat dikatakan jika *sales* nya naik, maka laba bersih yang didapatkan perusahaan juga naik, begitu juga sebaliknya. Jika *sales*nya turun, maka laba bersih yang didapatkan perusahaan juga mengalami penurunan. Karena tingkat laba bersih pada setiap periode bergantung pada jumlah *sales* yang dihasilkan pada periode berlangsung. Dengan meningkatnya *sales* yang diperoleh dari hasil produksi perusahaan diharapkan dapat memperoleh laba bersih yang maksimal. Hal ini dapat terjadi selama *sales* dan pendapatan harus lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Sedangkan Menurut (Hindi & Yasa, 2023) menyatakan bahwa *sales* berpengaruh negatif terhadap laba bersih. Hasil penelitian ini bertentangan langsung dengan teori yang menjelaskan bahwa meningkatnya *sales*, akan

diikuti langsung dengan meningkatnya laba bersih. *Sales* dapat meningkat atau menurun disebabkan banyaknya persaingan dari perusahaan kompetitor. Jika tingkat *sales* nya naik, maka mendorong perusahaan untuk mendapatkan laba yang maksimal. Begitu juga sebaliknya, apabila tingkat penjualannya menurun, maka laba bersih yang didapatkan perusahaan juga akan mengalami penurunan (Nasution, 2022).

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori agensi dan teori signalling. Menurut (Jensen dan Meckling, 1976) menjelaskan bahwa teori keagenan adalah teori yang menjelaskan terkait hubungan antara pihak pemilik (*principle*) dengan orang lain (*agen*) yang didasarkan adanya kontak dimana satu orang atau lebih pemilik sumber daya ekonomis (*principle*) yang melibatkan orang lain (*agen*) untuk mengelola sumber daya atas nama principal atau pemberi kerja.

Perusahaan diharapkan mampu menjalin hubungan baik dan saling menguntungkan antara pihak pemilik dan pengelola perusahaan, serta dapat bertanggung jawab dalam menjalankan hak dan kewajiban yang telah ditentukan oleh pihak yang bersangkutan (Sulhia dkk., 2021). Dengan memahami adanya teori agensi ini, perusahaan dapat mengimplementasikan kontrol dan insentif yang tepat untuk memastikan bahwa agen atau manajer berperilaku sesuai dengan kepentingan perusahaan secara keseluruhan, termasuk dalam hal menetapkan harga pokok penjualan yang optimal dan mengelola beban operasional dengan efisien.

Sedangkan Menurut (Spance, 2008) Teori Signal (*Signaling Theory*) menjelaskan bahwa pihak pengirim (pemilik informasi) akan memberikan sinyal berupa informasi yang menggambarkan kondisi dari suatu perusahaan yang nantinya akan bermanfaat bagi pihak penerima ataupun pihak investor. teori sinyal telah menguraikan bahwa sebuah sinyal dari perusahaan sudah bekerja dengan baik adalah berupa laporan keuangan yang baik. Perusahaan wajib membagikan sinyal tentang keadaan perusahaan kepada pihak pemiliknya yang akan diberikan langsung oleh manajemen sebagai pertanggung jawab atas pengelolaan laporan keuangan dari perusahaannya (Wahyuni & Christine, 2023). Salah satu petunjuk bagi pemegang saham sebagai pertimbangan dalam berinvestasi yaitu dengan menggunakan laporan keuangan yang telah dipublikasikan oleh perusahaann (Mayangsari, 2018).

Penting bagi perusahaan mempertimbangkan bagaimana keputusan terkait harga pokok penjualan dan beban operasional dapat mempengaruhi persepsi dan ekspektasi pasar. Strategi yang baik dalam menggunakan sinyal dapat membantu perusahaan dalam membangun reputasi yang kuat dan mempertahankan kepercayaan investor serta konsumen.

Pelaksanaan penelitian ini merujuk pada beberapa penelitian yang dijadikan sebagai bahan acuan penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh (Nurazhari & Dailibas, 2021) dengan judul pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba bersih diperoleh hasil bahwa harga pokok penjualan berpengaruh negatif terhadap laba bersih.

Penelitian kedua yang dilakukan oleh (Pratiwi dkk., 2023) dengan judul pengaruh penjualan dan beban operasional terhadap laba bersih pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk Sidoarjo Tahun 2014-2017 yang diperoleh bahwa beban operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Penelitian ketiga yang dilakukan oleh (Evadine, 2021) dengan judul pengaruh pendapatan, beban operasional dan likuiditas terhadap laba bersih pada perusahaan retail yang go public di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017 yang diperoleh bahwa beban operasional berpengaruh positif terhadap laba bersih.

Berdasarkan research gap dan fenomena yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwasanya peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul “ **PERAN SALES PEMODERASI HARGA POKOK PENJUALAN DAN BEBAN OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diuraikan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih ?
2. Apakah beban operasional berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih ?
3. Apakah harga pokok penjualan dan beban operasional berpengaruh secara simultan terhadap laba berssih ?

4. Apakah peran *sales* pemoderasi harga pokok penjualan terhadap laba bersih ?
5. Apakah peran *sales* pemoderasi beban operasional terhadap laba bersih ?

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diuraikan batasan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Peneliti ini hanya menggunakan pada tahun 2019-2022
2. Peneliti hanya fokus pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman.
3. Peneliti hanya menggunakan variabel independen yaitu harga pokok penjualan, beban operasional, *sales* sebagai variabel moderasi dan variabel dependen yaitu laba bersih.
4. Peneliti hanya menggunakan 18 sampel sesuai kriteria dengan populasi sebanyak 84 perusahaan.
5. Penelitian ini dibatasi dengan pengujian sampel yang hanya menggunakan software SPSS 25.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh positif secara signifikan harga pokok penjualan terhadap laba bersih.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh positif secara signifikan beban operasional terhadap laba bersih.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga pokok penjualan dan beban operasional secara simultan terhadap laba bersih.

4. Untuk memahami peran *sales* pemoderasi harga pokok penjualan terhadap laba bersih
5. Untuk memahami peran *sales* pemoderasi beban operasional terhadap laba bersih.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritas

Supaya dapat menambah dan memperkaya wawasan pengetahuan yang lebih bagi mahasiswa, khususnya Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Gresik mengenai peran *sales* pemoderasi harga pokok penjualan dan beban operasional terhadap laba bersih pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman Pada Periode 2019-2022.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Adanya penelitian ini, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan informasi serta pertimbangan dalam menentukan harga pokok penjualan, beban operasional dan penjualan di masa yang akan datang khususnya terkait dengan laba bersih pada perusahaan.

2. Bagi Akademik

Adanya penelitian ini, diharapkan dapat membantu sebagai kajian pustaka serta dapat memberikan referensi baru bagi fakultas ekonomi khususnya pada pogram akuntansi Universitas Gresik.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Adanya penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan sebagai

bahan referensi atau rujukan bagi mahasiswa di masa yang akan datang khususnya pada fakultas ekonomi terutama pada pogram studi akuntansi Universitas Gresik.