

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Untuk menghadapi persaingan yang sangat ketat, perusahaan tentu saja perlu melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang diantaranya meliputi perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Perusahaan perlu melakukan pengelolaan modal dengan baik agar tersedia modal yang cukup dalam melaksanakan peningkatan kegiatan operasi.

Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas.

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Jika suatu perusahaan mempunyai pembiayaan yang besar dalam menjalankan usahanya, dapat mengakibatkan penurunan laba bersih. Ini merupakan faktor penyebab turunnya profitabilitas. Dan dalam hubungannya penjualan, total aset maupun modal sendiri sering digunakan untuk mengukur penggunaan modal suatu perusahaan dengan membandingkan antara laba dengan modal yang digunakan dalam operasi. Oleh karena itu keuntungan yang besar tidak menjamin atau bukan merupakan ukuran bahwa dalam perusahaan

tersebut dapat melangsungkan hidupnya secara berkesinambungan. Profitabilitas merupakan faktor yang dipertimbangkan dalam menentukan struktur modal suatu perusahaan.

Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan. Jika dalam usaha menaikkan volume penjualan dilakukan penurunan harga jual atau dengan memberikan potongan harga, maka hal ini mempengaruhi hubungan biaya, volume dan laba. Penambahan fasilitas produksi akan berakibat pada penambahan biaya tetap dan akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.

Penetapan harga yang sudah bersaing di pasar merupakan salah satu usaha perusahaan untuk dapat mengembangkan perusahaannya agar dapat meningkatkan volume penjualan dan laba yang diterima. Profitabilitas yang rendah mencerminkan adanya kelebihan investasi dalam aset dengan volume penjualan, yaitu rendahnya volume penjualan dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mencapai penjualan itu, seperti ketidakefisienan manajemen dalam produksi, pembelian berlebihan, strategi pemasaran, dan menurunnya kondisi usaha. Sehubungan dengan volume penjualan maka harga jual suatu produk menentukan naik turunnya volume tersebut.

Penjualan dapat ditingkatkan dengan dua cara yaitu dengan meningkatkan harga jual atau meningkatkan volume penjualan. Banyaknya volume penjualan berhubungan dengan penetapan harga jual yang merupakan kebijaksanaan perusahaan. Penetapan harga jual yang dihasilkan oleh perusahaan mempunyai beberapa tujuan yaitu : mendapatkan laba maksimal, mendapatkan pengembalian

investasi, mencegah atau mengurangi persaingan, mempertahankan atau memperbaiki *market share*.

Pengaruh biaya operasional, volume penjualan serta penetapan harga jual produk merupakan keputusan penting perusahaan dalam menargetkan laba yang diinginkan sehubungan dengan profitabilitas perusahaan, dan profitabilitas sangat penting dalam memprediksi perkembangan perusahaan ke depan. Hubungan tersebut sangat menarik untuk dikaji lebih jauh agar dapat diperoleh jawaban secara teoritis dan dapat diketahui seberapa besar pengaruh biaya operasional, harga jual, dan volume penjualan terhadap profitabilitas. Berdasarkan latar belakang diatas penulis merasa tertarik memilih judul **”Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas pada PT. Perkerbunan Nusantara-IV (Persero) Medan.”**

B. Perumusan Masalah

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: **“Apakah terdapat Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas pada PT. Perkerbunan Nusantara-IV (Persero) Medan?”**

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah : **“Untuk melihat Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas pada PT. Perkerbunan Nusantara-IV (Persero) Medan.**

D. Manfaat Penelitaian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. **Bagi penulis**, selain untuk menambah wawasan keilmuan atas penerapan teori yang dimiliki terhadap aplikasinya dilapangan juga penelitian ini secara khusus diperuntukan sebagai salah satu syarat dalam menempuh sidang sarjana Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan.
2. **Bagi perusahaan**, yang menjadi objek penelitian, diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna sebagai bahan masukan serta memperkaya referensi yang telah ada sebelumnya.
3. **Bagi akademisi**, sebagai bahan referensi bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian dalam kasus yang sama.