

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan dan kemajuan teknologi yang sangat pesat ini banyak perusahaan besar membuat persaingan antar pelaku bisnis yang semakin ketat sehingga sangat berpengaruh dalam perkembangan perekonomian di Indonesia. Untuk itu, para pelaku bisnis berusaha semaksimal mungkin menciptakan inovasi terbaru agar lebih unggul dibandingkan dengan pelaku bisnis lainnya dan lebih baik dari segi kualitasnya. Setiap perusahaan memiliki strategi dan sistem masing-masing dalam menjalankan kegiatan manajemennya.

Salah satu upaya yang dapat dijalankan yaitu aktivitas/strategi penjualan. Aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. Penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara, pertama : penjualan tunai atau langsung, Kedua: penjualan kredit yaitu penjualan barang yang pembayaran barang tersebut dilakukan dengan tenggang waktu tertentu/berangsur. Ketiga penjualan konsinyasi yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain.

Jumlah penduduk Indonesia yang mencapai sekitar 200 juta jiwa dan pertumbuhan perekonomian Indonesia yang pesat memberikan peluang bagi pengembangan lebih lanjut usaha Perusahaan dimasa yang akan datang. Sejalan dengan pertumbuhan ekonomi tersebut, penghasilan masyarakat Indonesia juga mengalami peningkatan. Hal itu dapat terlihat dari tren

kenaikan pendapatan per kapita penduduk Indonesia dari tahun ke tahun. Dengan adanya kenaikan pendapatan per kapita maka permintaan akan barang konsumsi khususnya makanan diharapkan akan meningkat pula.

Khususnya dalam dunia makanan yang mana konsumennya adalah seluruh kalangan masyarakat yang memberikan penilaian bahwa apakah barang yang akan diproduksi disukai di masyarakat atau tidak. Dan juga perusahaan tersebut harus dapat menghasilkan barang dengan kualitas yang tinggi serta harga yang wajar agar tetap dapat dikonsumsi oleh semua kalangan.

Pada pola konsumsi masyarakat juga cenderung mengalami perubahan. Tuntutan kehidupan modern yang mengarah pada gaya hidup praktis serta efisien telah mengubah kecenderungan pola makan dan konsumsi, khususnya pada masyarakat perkotaan, ke arah makanan siap santap. Kondisi seperti ini yang harus dapat diantisipasi oleh perusahaan, dengan keadaan masyarakat sebagai konsumen utama yang akan semakin kritis dalam memilih makanan untuk dikonsumsi. Hal semacam ini menjadi acuan suatu perusahaan untuk lebih meningkatkan produktivitas dan mutu usahanya serta sosialisasi produk yang ditawarkan kepada masyarakat.

Pertumbuhan industri makanan di Indonesia sendiri hampir dipastikan selalu meningkat, sebab utamanya adalah jumlah masyarakat Indonesia yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Hal tersebut menjadi tantangan yang harus dihadapi PT. Tiga Pilar Sejahtera Food. Dengan kondisi seperti ini, maka persiapan terhadap perusahaan lain harus tetap diperhatikan, juga kualitas produksi yang diusahakan tidak menurun dan diharuskan meningkat

dengan harga penjualan yang harus tetap dalam skala wajar agar PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dapat tetap menjaga konsumen tetap sehingga tidak berpindah ke produk lain.

Sejalan dengan program pemerintah dalam rangka penganeekaragaman pola konsumsi pangan dan untuk mengurangi ketergantungan masyarakat pada beras, penyediaan tepung terigu sebagai sumber karbohidrat diluar beras juga terus dilakukan, antara lain melalui impor gandum.

Sejalan dengan tujuan dasar Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk untuk “Tumbuh besar dengan kualitas dan nilai-nilai melayani guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat”, maka di setiap tahapan produksi dan aktifitas, Tiga Pilar Sejahtera Food selalu berorientasi pada nilai gizi dan keterjangkauan produk-produk bagi masyarakat (penyesuaian harga dengan daya beli masyarakat yang ditargetkan). Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk telah menjadi pemimpin pasar di bidang bihun kering dan mie kering di Indonesia, pangsa pasar untuk consumer pun telah berkembang pesat menyamai produk basic di tahun-tahun belakangan ini. Hingga kini, Tiga Pilar Sejahtera telah mengembangkan berbagai produk yang disukai konsumen. Hal ini dicapai melalui inovasi, pengembangan merek, dan distribusi yang baik.

Agar terciptanya tujuan untuk memperoleh laba atau profit dari produksinya, PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk terus mengembangkan dan meningkatkan penjualan mereka. Dengan kualitas produk dan harga yang bersaing, PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk telah berhasil memperoleh profit yang bagus. Dengan dibantu oleh tenaga kerja yang berkualitas dan didukung

oleh teknologi yang canggih, semakin menguatkan PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dalam industri makanan.

Kondisi laba bersih PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dari tahun 2004 sampai dengan 2013 mengalami peningkatan. EAT yang dicapai pada tahun 2004 sampai dengan 2013 dapat di lihat bahwa PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk mengalami peningkatan tiap tahunnya. Meskipun demikian masih ada ditahun-tahun sebelumnya mengalami penurunan, hal ini tidak cukup baik mengingat PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk sangat menjaga kualitas produknya. Peningkatan yang terjadi pada 10 tahun terakhir yaitu pada tahun 2013 dimana EAT tersebut meningkat sangat tinggi. Peningkatan ini menunjukkan bahwa PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk mengalami peningkatan atas permintaan konsumen terhadap varian produk yang ditawarkan, hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti selera konsumen terhadap barang, harga produk yang ditawarkan dan keanekaragaman varian produk yang dihasilkan. Selain itu PT. Tiga Pilar Sejahtera Food mengalami penurunan pada tahun 2006 yang hanya EAT, dari itulah PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk melakukan strategi untuk meningkatkan pencapaian EAT yang cukup signifikan pada tahun berikutnya. Penjualan mengalami peningkatan dan penurunan yang sangat signifikan dimana peningkatan terjadi pada tahun 2011 dan penurunan pada tahun 2008 yang dari tahun sebelum dan sesudahnya. Hal ini dikarenakan banyak perusahaan-perusahaan yang bermunculan dibidang pangan, yang menjadi saingan bagi PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dalam pengelolaan barang hasil produksi sehingga para

konsumen merasa kurang berselera dengan produk yang dihasilkan PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dikarenakan konsumen yang tidak fokus pada satu perusahaan saja.

Dari data yang diperoleh pada total beban mengalami peningkatan pada tahun 2003 dan 2005, maka perusahaan mengalami penurunan EAT dan penjualan pada tahun 2005. Perusahaan harus dapat mengurangi total beban pada tahun berikutnya untuk tidak mengalami penurunan pada EAT dan penjualan.

Salah satu faktor yang mempengaruhi besar laba PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk adalah kondisi penjualan pada perusahaan itu sendiri. Semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh oleh PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk. Selain penjualan, total beban yang ditanggung PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dapat mempengaruhi laba perusahaan maka perlu untuk menelaah secara keseluruhan mengenai pengaruh total beban terhadap pencapaian laba yang menjadi tujuan utama perusahaan. Dimana hasil dari total beban tersebut akan mempengaruhi pencapaian laba yang di dapat pada PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk.

Berdasarkan latar belakang diatas perlu ditentukan masalah yang harus diteliti yaitu **“Pengaruh Penjualan Dan Total Beban Terhadap Pencapaian Laba Setelah Pajak Pada PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (2004 – 2013)”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi masalah sbb.

1. Seberapa besar pengaruh penjualan terhadap pencapaian laba setelah pajak.
2. Seberapa besar pengaruh total beban terhadap pencapaian laba setelah pajak.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba setelah pajak.
4. Adakah pengaruh yang signifikan antara penjualan dan total beban terhadap pencapaian laba setelah pajak.
5. Apakah ada pengaruh negatif antara total beban terhadap pencapaian laba setelah pajak.

## 1.3 Batasan Masalah

Agar dalam pembahasan terarah dan tidak menyimpang dari apa yang sudah ditentukan dalam rumusan masalah, maka penulis membatasi masalah tentang “Pengaruh Penjualan dan Total Beban Terhadap Pencapaian Laba Setelah Pajak Pada PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk”. Penulis membatasi bahan yang akan dijadikan sebagai dokumen pendukung yaitu Laporan Keuangan Tahunan Konsolidasi PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk, dimana penulis hanya membahas tentang perusahaan induk saja tidak membahas anak perusahaan. Data yang mendukung penelitian tersebut didapat dari ICAME

(*Indonesian Capital Market Electronic Library*) dimulai pada periode 2004 sampai dengan 2013.

#### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas maka dirumuskan masalah yang akan diambil sebagai berikut.

1. Seberapa besar pengaruh penjualan terhadap pencapaian laba setelah pajak pada tahun 2004-2013 ?
2. Seberapa besar pengaruh total beban terhadap pencapaian laba setelah pajak pada tahun 2004-2013 ?
3. Apakah ada pengaruh yang signifikan antara penjualan dan total beban terhadap pencapaian laba setelah pajak pada tahun 2004-2013?

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui mana yang lebih mempengaruhi pencapaian laba setelah pajak diantara penjualan dan total beban
2. Untuk mengetahui tingkat pencapaian laba setelah pajak pada periode sebelumnya

#### **1.6 Manfaat Penelitian**

- a. Bagi Penulis

Memberikan pengetahuan bagaimana pengaruh penjualan dan total beban terhadap pencapaian laba setelah pajak dan menggunakan ilmu yang

didapat selama melakukan kegiatan perkuliahan yang sesuai dengan mata kuliah yang diambil dan memberikan masukan untuk penulis agar meningkatkan pengetahuan dalam bidang keuangan perusahaan.

b. Bagi Pembaca

Memberikan pengetahuan kepada pembaca tentang bagaimana perusahaan itu mengelola keuangan dilihat dari laporan keuangan dan pencapaian laba yang diperoleh perusahaan tsb dan memberikan gambaran tentang perusahaan dalam memanfaatkan laba yang diperoleh.

c. Bagi Perusahaan

Memberikan kontribusi kepada perusahaan dari hasil penelitian ini, sedikit banyak dapat memberikan kontribusi pemikiran yang dapat membantu manajemen PT.Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk dalam pencapaian laba dimasa yang akan datang.

