

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha telah semakin berkembang dan penuh variasi, seiring dengan pesatnya perkembangan di dunia usaha. Semakin banyaknya perusahaan-perusahaan yang tumbuh dan berkembang, semakin tajam pula persaingan yang timbul antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya, khususnya perusahaan yang menghasilkan produk sejenis. Perusahaan-perusahaan tersebut mengalami persaingan yang ketat untuk memajukan perusahaan mereka. Dalam menghadapi dunia persaingan di dunia industri, perusahaan selalu berusaha meningkatkan produktifitas agar memperoleh keuntungan yang maksimal dan mampu menjaga kelangsungan hidup perusahaan (Patimah, 2015).

Di Indonesia terdapat beberapa macam perusahaan yakni perusahaan dagang, perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang menjual produk atau barang persediaan kepada konsumen, tidak memproduksi sendiri barangnya melainkan mengambil atau membeli produk atau barang persediaan dari *supplier* dalam bentuk bahan yang sudah jadi. perusahaan jasa adalah perusahaan yang tidak memproduksi dan menghasilkan suatu produk. Oleh karena itu, perusahaan tidak mempunyai persediaan barang apapun untuk dipasarkan atau dijual kepada konsumen, perusahaan jasa sendiri menjual produk yang bersifat tidak berwujud. perusahaan manufaktur atau yang disebut pabrik merupakan perusahaan yang kegiatan pokoknya mengolah bahan baku menjadi produk jadi dan memasarkan hasil produksinya tersebut. Ada tiga fungsi pokok

dalam organisasi perusahaan manufaktur yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi administrasi dan umum (Mulyadi, 2010).

Meskipun kegiatan usaha yang dilakukan berbeda namun tujuan akhir dari setiap perusahaan adalah mencari laba untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan memperluas bisnisnya. Agar bisa memperoleh keuntungan atau laba, setiap perusahaan khususnya perusahaan manufaktur dituntut untuk menghasilkan kualitas barang yang bagus untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Kualitas merupakan tingkat kepuasan konsumen terhadap suatu produk yang dimana produk tersebut harus sesuai dengan harapan dan ekspektasi dari konsumen, yang juga merupakan kunci keberhasilan perusahaan agar dapat bersaing secara kompetitif. Kepuasan konsumen merupakan modal perusahaan untuk tetap "hidup" dan eksis dalam persaingan dikarenakan kepuasan dari konsumen merupakan faktor penentu yang penting bagi konsumen untuk melakukan pembelian terus menerus (Fadilla dkk, 2017).

Manajemen perlu mengambil atau memutuskan kebijakan-kebijakan yang tepat untuk meningkatkan kemajuan perusahaan maka diperlukan penerapan laba diferensial. Informasi sendiri merupakan data-data perusahaan, baik yang belum diproses maupun yang telah diproses sebelumnya. Pada informasi akuntansi diferensial, umumnya manajemen menghadapi empat macam pengambilan keputusan dalam jangka pendek yaitu, menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk, membuat atau membeli sendiri, menolak atau menerima pesanan khusus, menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan suatu perusahaan (Bastian dan Nurlela, 2006).

Ketidakpastian pada suatu perusahaan dapat diminimalisir dengan menggunakan perhitungan laba diferensial sehingga dapat menentukan pilihan dengan baik, setiap perusahaan manufaktur memiliki tujuan untuk menghasilkan barang yang berkualitas untuk memperoleh keuntungan, namun pada proses produksi tidak semua barang yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus. Diantara beberapa barang yang di produksi ada barang yang memiliki kualitas yang rendah yang disebut dengan produk cacat dan ada pula barang yang memiliki kualitas yang buruk atau produk rusak.

Masalah produk cacat atau rusak adalah masalah yang penting dalam suatu perusahaan. Dengan adanya hal tersebut manajemen dituntut untuk dapat membuat sebuah keputusan yang layak agar dapat melangsungkan hidup perusahaan. Keputusan yang dibuat oleh manajemen terhadap produk cacat yang dihasilkan tersebut adalah dengan cara membuat alternatif pemanfaatan produk cacat tersebut.

Alternatif pemanfaatan yang dilakukan adalah menjual produk cacat yang dihasilkan langsung kepasar atau memproses lebih lanjut produk cacat yang dihasilkan tersebut sehingga menghasilkan produk yang lebih baik dan berkualitas. Pemanfaatan yang dilakukan oleh perusahaan akan mempengaruhi laba yang diperoleh. Produk cacat yang dijual langsung kepasar tanpa ada proses pengolahan kembali memiliki keuntungan yang lebih sedikit dibanding dengan produk cacat yang mengalami proses pengolahan kembali bahkan tidak memiliki keuntungan. Namun produk cacat yang diolah kembali memiliki biaya

yang lebih besar sehingga harga jual yang ditetapkan pun lebih tinggi dibandingkan dengan produk setengah jadi.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Patimah (2015), dengan judul “Analisis Biaya Diferensial Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Untuk Meningkatkan Laba pada Meubel UD. Sinar Jepara Nganjuk”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pemilik memproses lebih lanjut produknya karena lebih menguntungkan dibandingkan dengan menjual langsung. Keputusan untuk memproses lebih lanjut sebaiknya diterapkan karena keuntungan yang dihasilkan lebih dari menjual langsung.

PT. Sinar Baturusa Prima (PT.SBP) merupakan salah satu perusahaan manufaktur penghasil tepung tapioka. Dalam kegiatan produksi, PT.SBP juga sama seperti perusahaan manufaktur lainnya yang juga terkadang menghasilkan produk cacat sehingga akan berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan. Untuk bisa lebih mengembangkan usahanya, Perusahaan perlu memaksimalkan laba yang diperoleh. Dalam proses produksinya, perusahaan ini mengolah bahan baku ubi menjadi tepung melalui beberapa tahap maupun departemen produksi. Masalahnya dalam proses pengolahan terkadang PT.SBP menghasilkan Produk cacat berupa tepung tapioka yang kualitasnya tidak sesuai dengan standar produk yang akan dijual kepasar. Dalam hal ini manajemen perusahaan mengalami kesulitan untuk memutuskan apakah harus menjual langsung produk cacat ataukah harus memproses lebih lanjut produk agar laba yang diperoleh lebih bisa lebih maksimal.

Mengingat penting bagi Manajemen Perusahaan dalam pengambilan suatu keputusan agar memperoleh suatu alternatif yang terbaik bagi kemajuan perusahaan sekaligus dapat memaksimalkan laba dan sejauh mana perusahaan menerapkan perhitungan laba diferensial, maka penulis tertarik untuk mengambil judul **“Perhitungan Laba Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Menjual Atau Memproses Produk Cacat (Studi pada Pabrik Tapioka PT. Sinar Baturusa Prima)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah penelitian yaitu bagaimana perhitungan Laba Diferensial (LD) dalam pengambilan keputusan untuk menjual atau memproses produk cacat?

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan mengingat masalah yang mencakup pada penelitian ini sangat luas maka peneliti membatasi agar penelitian ini tidak terlalu luas dan lebih terarah maka perlu diadakan pembatasan masalah difokuskan mengenai perhitungan Laba Diferensial (LD) dalam pengambilan keputusan untuk menjual atau memproses produk cacat dengan memilih satu diantara dua alternatif yang tersedia.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis perhitungan Laba Diferensial (LD) dalam pengambilan keputusan untuk menjual atau memproses produk cacat dengan memilih satu diantara dua alternatif yang tersedia.

1.5 Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya maupun yang secara langsung terkait di dalamnya. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi sebagai berikut :

1. Kontribusi Teoritis

Secara Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat membantu memperluas ilmu pengetahuan tentang perhitungan Laba Diferensial (LD) dalam pengambilan suatu keputusan.

2. Kontribusi Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang perhitungan Laba Diferensial (LD) dalam pengambilan suatu keputusan. Sekaligus menjadi kesempatan bagi penulis untuk mengaplikasikan teori yang selama ini didapatkan di bangku kuliah.

b. Bagi Manajemen dalam menggunakan Perhitungan Laba Diferensial untuk menjual atau memproses produk cacat.

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan suatu keputusan untuk menjual atau memproses produk cacat.

c. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan atau pertimbangan dipenelitian selanjutnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran singkat mengenai penelitian ini, maka dibuatlah sistematika penulisan. Berikut rincian pembahasan hasil penelitian ini dalam lima bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Mendeskripsikan tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Mendeskripsikan tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Mendeskripsikan tentang jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, pengumpulan data, populasi sampel, jenis dan sumber data, definisi operasional, dan tahapan-tahap penelitian.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Mendeskripsikan tentang gambaran umum objek penelitian yang diteliti, analisis deskriptif tentang masalah penelitian secara kronologis sesuai dengan tujuan penelitian, dan memaparkan data yang telah diolah berdasarkan tahapan-tahapan penelitian yang diinterpretasikan sesuai dengan teori yang ada.

BAB V : PENUTUP

Mendeskripsikan tentang kesimpulan yang di tarik dari hasil penelitian yang dilakukan serta saran-saran untuk pihak yang berkepentingan.