

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu upaya yang dilakukan oleh setiap negara untuk menyelenggarakan pemerintahan di bidang perekonomian adalah melalui pembangunan ekonomi dengan memfokuskan pada sektor industri. Keberhasilan dari pembangunan ekonomi di bidang perindustrian dapat direalisasi dengan adanya dukungan kebijakan di bidang perekonomian dari pihak pemerintah¹.

Pada awalnya Perseroan berdiri tahun 1983, dengan nama PT. Indo Alkohol Utama, kemudian pada tahun 1986 berubah nama menjadi PT. Indo Acidatama Chemical Industry. Perseroan bergerak di bidang usaha Industri Agro Kimia dengan nama produk Ethanol, Acetic Acid dan Ethyl Acetate dan memproduksi secara komersial sejak tahun 1989.

Pada Oktober 2005 melakukan merger dengan PT. Sarasa Nugraha Tbk yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dengan kode SRSN pada group Industri Dasar dan Kimia. Pada bulan Mei 2006 akhirnya berubah nama menjadi PT. Indo Acidatama Tbk.

Sesuai dengan pasal 3 Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi industri pakaian jadi, kimia dasar, kemasan dari plastik dan perdagangan ekspor dan impor Sejalan dengan visi dan misi Perseroan.

¹ Eveline Crysanti Augustine, *Pengaruh Pendaptan dan Biaya Operasional Terhadap Pajak Penghasilan Badan* dalam https://www.academia.edu/33810214/pengaruh_pendapatan_dan_biaya_operasional_terhadap_pajak_penghasilan_badan, diakses 24 April 2019.

Pengertian *Go public* adalah kegiatan penawaran saham atau Efek lainnya yang dilakukan oleh Emiten (perusahaan yang akan *go public*) untuk menjual saham atau Efek kepada masyarakat berdasarkan tata cara yang diatur oleh UU Pasar Modal dan Peraturan Pelaksanaannya². *Go public* merupakan sebuah proses transformasi, dari perusahaan yang tertutup menjadi perusahaan terbuka, oleh sebab itu perusahaan *Go public* sering juga di sebut perusahaan terbuka.

Harga pokok merupakan faktor yang penting dalam pertimbangan untuk menetapkan harga jual yang nantinya diharapkan untuk memperoleh laba. Ada dua pendekatan yang dapat diambil oleh pihak manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual, yaitu dengan menggunakan harga pokok full costing dan harga variable costing. Perbedaan antara kedua metode tersebut terletak pada perlakuan biaya overhead pabrik. Menurut metode full costing, biaya overhead tetap diperhitungkan dalam harga pokok, sedangkan pada metode variable costing biaya overhead tetap diperlakukan sebagai biaya periodik.³

Beban merupakan penurunan *owner's equity* yang disebabkan oleh terjadinya aktivitas dalam rangka untuk memperoleh pendapatan, misalnya beban gaji (*salary expense*), beban sewa (*rent expense*), beban perlengkapan (*supplies expense*), beban iklan (*advertising expense*), beban penyusutan (*depreciation*), bertambahnya beban akan menyebabkan berkurangnya jumlah *owner's equity*.⁴

² Fakhruddin Hendi, Strategi Pendanaan dan Peningkatan Nilai Perusahaan Go Public (Jakarta: Gramedia, 2008) hlm, 4.

³ Winny Gayatr, Penentuan harga jual Produk dengan metode Cost Plus Pricing Jurnal EMBA Vol.1 No. 4, (Manado: Universitas San Ratulangi, 2012)

⁴ Wibowo dan abubakar arif, *akutansi keuangan dasar edisi III*, (Cikal Sakti),

Modal kerja, yaitu modal yang dibutuhkan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, seperti membayar gaji, telepon, listrik, bahan baku, dan biaya lainnya. Modal kerja biasanya digunakan untuk kegiatan rutin perusahaan dan sifatnya jangka pendek. Sementara itu, modal investasi merupakan modal yang di butuhkan perusahaan untuk jangka panjang, seperti membangun gedung, pabrik, membeli mesin-mesin, dan modal investasi lainnya. Kedua jenis modal ini sama pentingnya untuk di penuhi perusahaan pada waktu tertentu⁵.

Biaya operasional merupakan biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan langsung dengan aktivitas perusahaan. Pengelolaan biaya khususnya biaya operasional tidak lepas dari perencanaan dan pengawasan biaya itu sendiri. Besar kecilnya biaya akan berpengaruh langsung pada perhitungan laba rugi yang diperoleh pada akhir periode karena biaya itu sendiri merupakan unsur perhitungan laba rugi.

Pendapatan dianggap sebagai penghasilan yang timbul dari aktivitas normal perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Pendapatan merupakan tujuan utama bagi setiap kegiatan usaha, maka tiap perusahaan berlomba-lomba untuk meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan itu dapat meningkatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa disebut dengan sebutan berbeda-beda tergantung jenis perusahaan.

⁵Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan, Edisi 1*, (Rajawali Pers, 2010), hlm. 108

Pajak merupakan salah satu sumber pendapatan negara. Pajak penghasilan (PPh) merupakan salah satu bentuk pajak yang di pungut di Indonesia. Pajak penghasilan atas badan tergantung dari besarnya laba kena pajak pada suatu periode fisikal. Di banyak negar pelaporan keuangan di buat atas dasar yang sama seperti SPT pajak, sedangkan di indonesia sendiri laporan rugi laba dan neraca periode yang bersangkutan dilampirkan dalam pelaporan SPT perusahaan. Hal itu sebagai acuan pemeriksaan apakah sudah sesuai besarnya pajak yang di bayar oleh perusahaan dengan laba kena pajak yang di peroleh⁶.

Kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Pendapatan merupakan tujuan utama bagi setiap kegiatan usaha, maka tiap perusahaan berlomba-lomba untuk meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan itu dapat meningkatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Pendapatan penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa disebut dengan sebutan berbeda-beda tergantung jenis perusahaan.

Dalam penelitian ini, penulis membahas tentang *Cost Of Goods Sold* dan *Selling Expenses* terhadap *Income Before Income Tax*. Adapun teori yang menyebutkan ketika *Cost Of Goods Sold* dan *Selling Expenses* naik maka *Income Before Tax* turun dan sebaliknya⁷. Penelitian ini menggunakan laporan keuangan publikasi Tahunan PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018, untuk mengetahui pengolahan data pada perusahaan tersebut, maka penulis memaparkan laporan keuangan berikut dengan tingkat jumlah *Cost Of Goods Sold* dan *Selling Expenses* terhadap *Income Before Income Tax*.

⁶Siti Nurjanah, *Pengaruh Pendapatan dan Beban Terhadap Pajak* dalam <https://translate.google.com/translate?hl=en&sl=id&u=http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/21271/1/SITI%2520NURJANA-FEB.pdf&prev=search> diakses 14 Oktober 2019.

Tabel 1.1
Cost Of Goods Sold, Selling Expenses dan Income Before Tax
di PT. Indo Acidatama Tbk
Periode 2009-2018

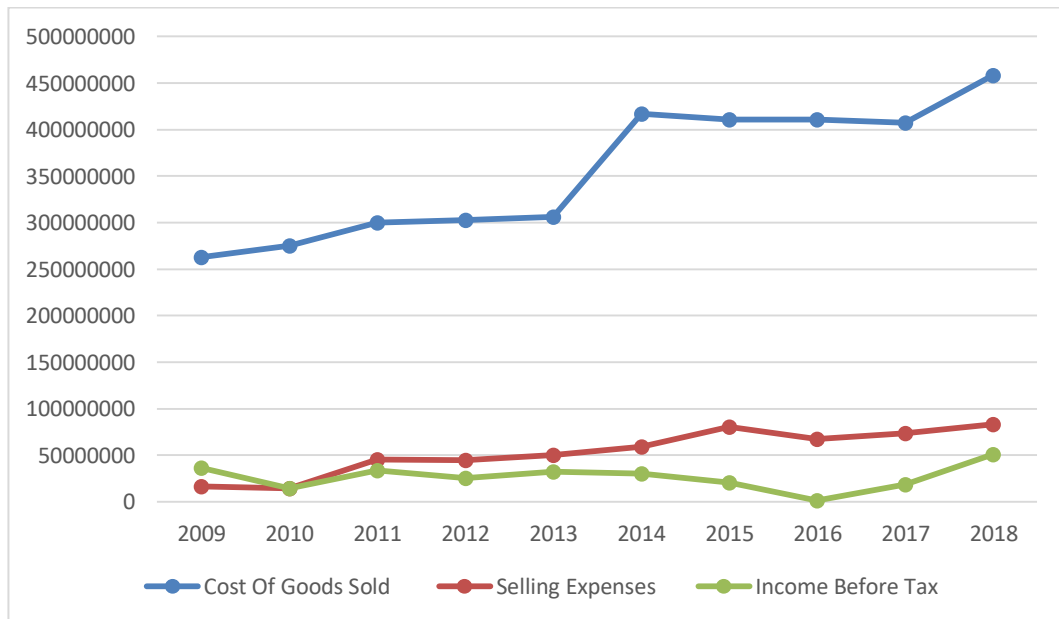
Tahun	Cost Of Goods Sold		Selling Expenses		Income Before Tax	
2009	262.912.763	↑	45.352.624	↑	36.508.084	↑
2010	275.038.313	↑	44.453.499	↓	14.181.274	↓
2011	299.748.018	↑	48.204.871	↑	33.811.292	↑
2012	302.808.979	↑	50.886.930	↑	25.760.615	↓
2013	306.038.282	↑	50.364.498	↓	32.666.954	↑
2014	376.489.241	↑	59,186,991	↑	29,857,990	↓
2015	417.139.227	↑	80.478.270	↑	20.714.663	↓
2016	410.835.586	↓	67.412.749	↓	1.688.362	↓
2017	407.409.419	↓	73.649.611	↑	18.969.208	↑
2018	458.091.261	↑	83.109.088	↑	50.845.763	↑

Berdasarkan data diatas, *Cost Of Goods Sold* mengalami peningkatan pada tahun 2009 sebesar Rp 262.912.763, lalu mengalami peningkatan pada tahun 2010 sebesar Rp 275.038.313, dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2011 sebesar Rp 299.748.018 , kemudian mengalami peningkatan pada tahun 2012 sebesar sebesar Rp 302.808.979 , dan peningkatan kembali pada tahun 2013 sebesar Rp 306.038.282 , lalu mengalami peningkatan pada tahun 2014 sebesar Rp 376.489.241, dan mengalami peningkatan pada tahun 2015 sebesar Rp

417.139.227 , lalu mengalami penurunan pada tahun 2016 sebesar Rp 410.835.589, lalu kembali mengalami penurunan pada tahun 2017 sebesar Rp 407.409.419 dan terakhir pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar Rp 458.091.261 .

Selling Expenses mengalami peningkatan pada tahun 2009 sebesar Rp 45.352.624, lalu mengalami penurunan pada tahun 2010 sebesar Rp 44.453.499 , dan kembali mengalami kenaikan pada tahun 2011 sebesar Rp 48.204.871, kemudian mengalami peningkatan pada tahun 2012 sebesar sebesar Rp 50.886.930, dan penurunan kembali pada tahun 2013 sebesar Rp 50.364.498 , lalu mengalami peningkatan pada tahun 2014 sebesar Rp 59,186,991, dan mengalami peningkatan pada tahun 2015 sebesar Rp 80.478.270 , lalu mengalami penurunan lagi pada tahun 2016 sebesar Rp 67.412.749 , lalu kembali mengalami peningkatan pada tahun 2017 sebesar Rp 73.649.611 dan terakhir pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar Rp 83.109.088.

Income Before Income Tax mengalami peningkatan pada tahun 2009 sebesar Rp 36.508.084 , lalu mengalami penurunan pada tahun 2010 sebesar Rp 14.181.274 , dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2011 sebesar Rp 33.811.292 , kemudian mengalami penurunan pada tahun 2012 sebesar Rp 25.760.615 , dan peningkatan kembali pada tahun 2013 sebesar Rp 32.666.954 , lalu mengalami penurunan pada tahun 2014 sebesar Rp 29,857,990, dan mengalami penurunan pada tahun 2015 sebesar Rp 20.714.663 , lalu mengalami penurunan kembali pada tahun 2016 sebesar Rp 1.688.362 , lalu mengalami peningkatan pada tahun 2017 sebesar Rp 18.969.208 , dan terakhir pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar Rp 50.845.763.



Gambar 1.1
Grafik Cost Of goods sold, Selling Expenses dan Income Tax
Pada PT. Acidatama
Periode 2009-2018

Berdasarkan data grafik di atas, terlihat *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* terhadap *Income Before Tax* mengalami perubahan yang fluktuatif. Teori dan asumsi menyatakan bahwa ketika terjadi peningkatan pada *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* maka *Income Before Tax* turun, sebaliknya jika *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* turun maka *Income Before Tax* akan naik. Namun pada tahun 2018 terdapat perbedaan asumsi dan teori, dimana *Selling Expenses* mengalami kenaikan sedangkan *Income Before Tax* juga sama mengalami kenaikan.

Berdasarkan data yang tersaji di atas melihat adanya kesesuaian antara teori dengan data mengenai *Cost Of goods sold*, *Selling Expenses* dan *Income Before Tax* yang mengalami naik turun. Oleh karena itu peneliti melakukan penelitian tentang *Pengaruh Cost Of goods sold Dan Selling Expenses Terhadap Income Before Tax Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Indonesia Saham Syariah Index (ISSI) (Studi Di Pt. Indo Acidatam Tbk Periode 2009-2018)*.

B. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Mengacu kepada latar belakang masalah diatas, peneliti berpendapat bahwa tingginya jumlah *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* diduga dapat mempengaruhi terhadap jumlah *Income Before Income Tax*. Selanjutnya peneliti merumuskannya dalam beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh *Cost Of goods sold* terhadap *Income Before Income Tax* secara Parsial pada PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018?
2. Seberapa besar pengaruh *Selling Expenses* terhadap *Income Before Tax* secara Parsial pada PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018?
3. Seberapa besar pengaruh *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* terhadap *Income Before Tax* secara Simultan pada PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dari permasalahan yang diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh *Selling Expenses* terhadap *Income Before Tax* secara Parsial pada PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018;
2. Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh *Selling Expenses* terhadap *Income Before Tax* secara Parsial pada PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018;
3. Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* terhadap *Income Before Tax* secara Simultan pada PT. Acidatama Tbk. Periode 2009-2018.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat khususnya bagi penulis umumnya bagi pihak yang terkait dalam penelitian ini.

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai penambah wawasan dan pengetahuan tentang *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* dan *Income Before Tax*. Penulis juga berharap penelitian ini digunakan sebagai referensi untuk penelitian-penelitian lebih lanjut.

2. Kegunaan Praktis

Bagi Lembaga kegunaannya dapat memberikan informasi tentang pengaruh *Cost Of goods sold* dan *Selling Expenses* diduga dapat mempengaruhi terhadap jumlah *Income Before Tax* serta dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan. Sedangkan bagi peneliti sebagai sarana untuk menambah wawasan serta ilmu atau pemahaman serta sebagai referensi atau bahan rujukan.