

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perekonomian Indonesia di era globalisasi ini telah membuat banyak perusahaan saling bersaing dan berkompetisi dalam berbisnis. Banyak perusahaan yang tumbuh baik di dalam negeri maupun luar negeri. Hal ini disebabkan karena pada tanggal 1 Januari 2016, Indonesia sudah memasuki pasar bebas Asia Tenggara atau Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Tujuan diciptakannya MEA yaitu menjadikan kawasan Asia Tenggara sebagai kawasan yang makmur dengan pembangunan serta pengembangan ekonomi yang merata di tiap-tiap negara yang menjadi anggotanya.

Konsekuensi diberlakukannya MEA yaitu liberalisasi perdagangan barang, jasa, tenaga terampil tanpa hambatan tarif dan non tarif. Akibatnya kompetisi perdagangan di ASEAN akan semakin ketat. Indonesia akan diserbu dengan arus bebas barang, arus bebas jasa, arus bebas investasi, arus bebas modal dan arus bebas tenaga kerja terampil. Demikian sebaliknya, Indonesia dapat menjual barang dan jasa dengan mudah ke negara-negara lain di seluruh Asia Tenggara. (Sumber: <http://indonesian.irib.ir>)

Maka dari itu, perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan keunggulan/kualitas yang dimilikinya agar dapat bersaing di pasar bebas Asia Tenggara. Sehingga pertumbuhan dan persaingan dunia bisnis dewasa ini menuntut perusahaan untuk memandang jauh kedepan guna dapat terus bertahan dalam pasar.

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, peningkatan kualitas merupakan hal yang penting bagi sebuah perusahaan untuk tetap di terima oleh masyarakat. Berbagai cara dilakukan oleh perusahaan untuk menarik minat konsumen terhadap produk yang mereka tawarkan, salah satunya yaitu dengan memberikan nilai tambah pada produk yang mereka hasilkan dan memberikan harga yang kompetitif dengan kualitas produk yang lebih baik. Suatu produk yang berkualitas tidak hanya merupakan produk dengan penampilan fisik yang baik tetapi juga harus memenuhi kriteria kepuasan konsumen. Penciptaan produk seperti itu merupakan hal yang penting bagi perusahaan terutama dalam persaingan bisnis yang sangat ketat.

Biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk meningkatkan dan mempertahankan kualitas suatu produk atau jasa merupakan biaya kualitas (*cost of quality*). Biaya kualitas yang terjadi dapat digunakan untuk mengetahui sejauh mana fungsi sistem pengendalian kualitas yang diterapkan oleh perusahaan. Saat ini, masih banyak pihak manajemen perusahaan yang melihat biaya kualitas itu hanya dalam jangka pendek saja yang menyatakan bahwa jumlah rupiah yang dikeluarkan oleh perusahaan menerapkan biaya kualitas hanya terbatas pada biaya kegagalan internal dan eksternal saja. Padahal jika manajemen perusahaan melihat lebih jauh lagi, pengeluaran biaya yang meliputi keseluruhan komponen biaya kualitas yang mencakup biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan

internal, dan biaya kegagalan eksternal merupakan suatu proses penjagaan kualitas dalam jangka panjang dari produk yang dihasilkannya. Dalam hal ini, semakin baik kualitas yang dihasilkan secara tidak langsung dapat meningkatkan pangsa pasar melalui peningkatan penjualan produk berkualitas yang dapat meningkatkan rasio perputaran aktiva (ROA) yang merupakan salah satu ukuran kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, sehingga dapat meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan.

Meningkatnya profitabilitas perusahaan, maka secara tidak langsung perusahaan tersebut dikatakan baik, karena menurut Hanafi dan Halim (2009: 83) definisi rasio profitabilitas adalah kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Rasio ini digunakan untuk menilai seberapa efisien pengelola perusahaan dapat mencari keuntungan atau laba untuk setiap penjualan yang dilakukan. Rasio ini merupakan ukuran yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melakukan peningkatan penjualan dan menekan biaya-biaya yang terjadi. Selain itu, rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan seluruh dana yang dimilikinya untuk mendapatkan keuntungan maksimal.

Menurut Hery (2016: 143) definisi rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Rasio ini dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu rasio tingkat pengembalian atas investasi dan rasio kinerja operasi. Sedangkan menurut Harahap (2013: 304) rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada

seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya.

Berikut fenomena mengenai profitabilitas pada perusahaan BUMN yaitu PT Semen Indonesia Tbk (SMGR). PT Semen Indonesia Tbk (SMGR) mencatatkan laba bersih sepanjang tahun 2015 sebesar Rp 4.521.000.000.000,00 atau turun sekitar 18,67% dari tahun sebelumnya sebesar Rp 5.559.000.000.000,00. Penurunan laba bersih ini diikuti oleh penurunan laba per saham perseroan dari Rp 937 menjadi Rp 762 per saham di 2015. Demikian disampaikan perseroan dalam keterbukaan informasinya kepada Bursa Efek Indonesia (BEI), Selasa (23/2/2016). Penurunan laba ini ditopang oleh penurunan pendapatan perseroan di tahun 2015 yang tercatat sebesar Rp 26.948.000.000.000,00, dibandingkan tahun 2014 sebesar Rp 26.987.000.000.000,00. Turunnya pendapatan ini diakibatkan naiknya beban pokok pendapatan, dari Rp 15.408.000.000.000,00 di 2014 menjadi Rp 16.302.000.000.000,00 di 2015. Sehingga menggerus laba kotor perseroan menjadi Rp 10.645000.000.000,00 di 2015, dibandingkan periode tahun sebelumnya sebesar Rp 11.578.000.000.000,00. (<http://finance.detik.com>)

Gambaran hasil penjualan dan laba usaha Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero) tahun 2007 sampai dengan 2016 dapat dilihat pada Tabel 1.1.

**Tabel 1.1**  
**Penjualan dan Laba Usaha**  
**Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero) Tahun 2007 - 2016**  
(dalam Rupiah)

<b>Tahun</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Laba Usaha</b>
2007	64.950.727.849	9.819.326.683
2008	102.951.728.037	12.528.384.537
2009	211.002.983.738	16.634.721.199
2010	210.794.873.273	20.365.446.766
2011	62.519.083.243	9.745.595.495
2012	175.581.840.749	28.796.796.575
2013	305.057.233.913	47.285.221.380
2014	144.725.389.000	24.740.325.897
2015	228.880.525.689	34.090.717.473
2016	39.589.425.609	32.992.251.110

Sumber: Laporan Laba/Rugi Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero) Tahun 2007-2016 (data diolah kembali)

Berdasarkan data Tabel 1.1 di atas, tingkat penjualan Tahun 2008 mengalami kenaikan sebesar 58,51% dan memperoleh laba usaha sebesar 27,59% dari Tahun 2007. Penjualan Tahun 2009 naik dua kali lipat sebesar 104,95% dari Tahun 2009 dan diikuti kenaikan laba usaha sebesar 32,78%. Pada Tahun 2010 penjualan menurun sebesar 0,1%, namun menimbulkan kenaikan laba usaha sebesar 22,43%. Memasuki Tahun 2011, penjualan Divisi Tempa dan Cor mengalami penurunan drastis sebesar 70,34% dari Tahun 2010. Dengan adanya penurunan penjualan tersebut, laba usaha Divisi Tempa dan Cor juga menurun sebesar 52,15% hampir setengahnya dari laba usaha Tahun 2010. Pada Tahun 2012,

Divisi Tempa dan Cor dapat memberikan kualitas yang baik untuk produk yang dihasilkannya karena dapat dilihat dari penjualan pada Tahun 2012 mengalami peningkatan yang signifikan sebesar 180,85% dari Tahun 2011, dan didukung dengan kenaikan laba usaha sebesar 195,49%. Pada Tahun 2013, penjualan dan laba usaha masing-masing meningkat sebesar 73,74% dan 64,2% dari Tahun 2012. Memasuki Tahun 2014, penjualan dan laba usaha menurun masing-masing sebesar 52,56% dan 47,68% dari Tahun 2013. Hal itu disebabkan karena adanya pemotongan Anggaran Belanja Kementerian Pertahanan RI. Pada Tahun 2015 penjualan mengalami kenaikan kembali sebesar 58,15% dengan diikuti kenaikan laba usaha sebesar 37,79%. Dalam Tahun 2016, penjualan Divisi Tempa dan Cor mengalami penurunan kembali sebesar 82,7% diikuti penurunan laba usaha sebesar 3,22%.

Fenomena naik turunnya penjualan dan laba usaha Divisi Tempa dan Cor tersebut menuntut manajemen untuk dapat memutuskan kebijakan terbaik. Strategi manajemen berupa perbaikan kualitas secara berkesinambungan harus dioptimalkan agar perusahaan dapat terus memberikan performa yang baik bagi pelanggan. Sementara Blocher, dkk (2007: 200), mengungkapkan lebih lanjut bahwa dengan meningkatnya kualitas pada suatu produk yang dihasilkan maka perusahaan akan memiliki keunggulan kompetitif dan menikmati tingkat profitabilitas yang tinggi. Meningkatnya kualitas produk tentu dapat menurunkan tingkat pengembalian produk (*retur*) dari pelanggan, sehingga dengan itu akan berdampak pada menurunnya biaya garansi dan perbaikan. Produk yang berkualitas akan menyebabkan rendahnya persediaan di gudang, baik itu persediaan bahan

baku, suku cadang, dan produk jadi. Sebab perusahaan dapat mengerjakan proses produksi sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan sebelumnya, sehingga perputaran persediaan menjadi lebih lancar dan tentunya pendapatan laba akan dapat terealisasi dengan lebih cepat.

Salah satu perusahaan yang mengutamakan biaya kualitas produksi adalah PT Pindad (Persero). PT Pindad (Persero) merupakan perusahaan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang bergerak dalam bidang Alutsista (Alat Utama Sistem Persenjataan) dan produk komersial. Bidang usaha yang dimiliki PT Pindad (Persero) yaitu produksi/manufaktur, jasa, perdagangan, dan produk & jasa lainnya. ([www.pindad.com](http://www.pindad.com))

PT Pindad (Persero) memiliki banyak bidang usaha dalam produksi/manufaktur, salah satunya adalah Divisi Tempa dan Cor. Divisi Tempa dan Cor merupakan bagian dari bisnis PT Pindad (Persero) yang bertujuan selain mendukung produksi unit usaha internal PT Pindad (Persero) juga untuk memenuhi permintaan dan mendukung pasar lokal maupun ekspor dalam bidang jasa pengecoran logam dan jasa tempa, serta mendukung pembangunan infrastruktur perkeretaapian Indonesia melalui produk-produk prasarana kereta api. Alat Penambat Rel (*Rail Fastener*) produksi PT Pindad (Persero) sangat kompetitif serta dengan jaminan kualitas pekerjaan yang tinggi dimana dalam proses produksi kami menggunakan Standar Internasional maupun National seperti AREMA/AREA Standard, SNI Standar, serta didukung oleh sumber daya manusia yang telah berpengalaman dengan kemampuan dan keahlian yang sudah teruji. Kualitas hasil produksi yang bermutu tinggi dan kepuasan pelanggan dalam menggunakan produk

yang kami hasilkan. merupakan tujuan bisnis Pindad. Dengan semangat dan keyakinan yang tinggi kami selalu siap bekerja keras untuk mengembangkan keahlian dan teknologi yang dimiliki agar dapat menawarkan solusi terbaik bagi pelanggan maupun pengguna produk prasarana dan sarana Kereta Api kami. (www.pindad.com)

Strategi manajemen PT Pindad (Persero) yang menerapkan perbaikan yang berkesinambungan dan jaminan kualitas yang baik diharapkan dapat selalu menghasilkan peningkatan produktivitas dan kualitas produk. Kualitas hasil produksi yang bermutu tinggi dan kepuasan pelanggan dalam menggunakan produk yang dihasilkan merupakan tujuan bisnis PT Pindad (Persero). Dengan perbaikan kualitas berkelanjutan, PT Pindad (Persero) bekerja keras untuk mengembangkan keahlian dan teknologi yang dimiliki agar dapat menawarkan solusi terbaik bagi pelanggan maupun pengguna produk prasarana dan sarana Kereta Api kami. *Opportunity Cost* yang dikeluarkan oleh PT Pindad (Persero) untuk memenuhi spesifikasi produk berkualitas diharapkan dapat menghasilkan dan meningkatkan target laba yang ingin dicapai.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Rina, Evi dan Shinta pada Tahun 2017 yang berjudul *The Effect of Efficiency and Quality Cost on Profitability (in Indonesia Stock Exchange in the period 2010-2013)*. Dalam penelitian Rina, Evi dan Shinta variabel yang digunakan adalah *cost of quality* (biaya kualitas) dan *profitability* (profitabilitas). Hipotesis penelitiannya adalah: *There is a cost of quality efficiency effect on profitability level*. Lokasi penelitian di *Indonesia Stock Exchange*. Data yang digunakan data Tahun 2010

sampai Tahun 2013, populasi berjumlah 32 perusahaan. Penelitian tersebut menggunakan metode *essentially explanatory in nature*.

Dalam penelitian ini, variabel yang digunakan merupakan bagian dari biaya kualitas (*cost of quality*) yaitu *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* sebagai variabel bebas (independen) dan juga Tingkat Profitabilitas Perusahaan sebagai variabel terikat (dependen). Penelitian terdahulu hanya menggunakan biaya kualitas sebagai variabel bebasnya, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan bagian dari biaya kualitas yaitu *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* untuk mengetahui masing-masing nilai *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* dan pengaruhnya *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas.

Dengan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero))”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, penulis merumuskan masalah tentang Pengaruh *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas, dalam penelitian ini akan dibahas mengenai :

1. Bagaimana *Prevention Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
2. Bagaimana *Appraisal Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
3. Bagaimana *Internal Failure Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
4. Bagaimana *External Failure Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
5. Bagaimana Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
6. Seberapa besar pengaruh *Prevention Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
7. Seberapa besar pengaruh *Appraisal Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
8. Seberapa besar pengaruh *Internal Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
9. Seberapa besar pengaruh *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).

10. Seberapa besar pengaruh *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *Prevention Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
2. Untuk mengetahui *Appraisal Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
3. Untuk mengetahui *Internal Failure Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
4. Untuk mengetahui *External Failure Cost* pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
5. Untuk mengetahui Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
6. Untuk menganalisis besarnya pengaruh *Prevention Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
7. Untuk menganalisis besarnya pengaruh *Appraisal Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
8. Untuk menganalisis besarnya pengaruh *Internal Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).

9. Untuk menganalisis besarnya pengaruh *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).
10. Untuk menganalisis besarnya pengaruh *Prevention Cost*, *Appraisal Cost*, *Internal Failure Cost*, dan *External Failure Cost* terhadap Tingkat Profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero).

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang nyata mengenai keadaan sesungguhnya berkaitan dengan judul yang penulis ambil. Adapun kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini dibagi menjadi kegunaan teoritis dan kegunaan praktis.

##### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumbangan ilmu, untuk mendukung ilmu akuntansi khususnya pengaruh *prevention cost*, *appraisal cost*, *internal failure cost*, dan *external failure cost* terhadap tingkat profitabilitas pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero). Selain itu, penulis mengharapakan penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi mahasiswa lainnya khususnya mahasiswa Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan.

#### 1.4.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna dan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak antara lain:

1. Bagi Penulis

Sebagai salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang sarjana ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan dan penelitian ini merupakan pengalaman berharga yang dapat menambah wawasan pengetahuan tentang aplikasi teori yang penulis peroleh di bangku kuliah dengan penerapan yang sebenarnya dan mencoba untuk mengembangkan pemahaman mengenai *prevention cost*, *appraisal cost*, *internal failure cost*, dan *external failure cost* sebagai upaya untuk meningkatkan profitabilitas pada perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk menentukan kebijaksanaan lebih lanjut mengenai penggunaan *prevention cost*, *appraisal cost*, *internal failure cost*, dan *external failure cost* agar lebih efektif dan efisien dalam pelaksanaannya.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat memberikan suatu tambahan pengetahuan dan dapat menjadi bahan referensi khususnya bagi pihak-piihak yang mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan *prevention cost*, *appraisal cost*, *internal*

*failure cost*, dan *external failure cost* dan tingkat profitabilitas yang dibahas dalam penelitian ini.

### **1.5 Tempat dan Waktu Penelitian**

Dalam rangka penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada Divisi Tempa dan Cor PT Pindad (Persero) yang berlokasi di Jl. Jendral Gatot Subroto No. 517 Bandung 40284 Indonesia Telp. +62-22-7312073 (hunting)-fax. +62-22-0000000. Sedangkan untuk waktu penelitian akan dimulai dari tanggal 15 Desember 2017 s.d. 15 Januari 2018.