

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor semen memiliki peran penting dalam membangun perekonomian di Indonesia. Industri semen merupakan salah satu sektor yang menopang pembangunan infrastruktur yang strategis. Pertumbuhan ekonomi yang stabil atau meningkat dapat mempengaruhi penjualan semen. Saat ekonomi tumbuh, pembangunan infrastruktur dan properti cenderung meningkat, yang mengakibatkan peningkatan permintaan terhadap semen. Saat ekonomi sedang lesu, penjualan cenderung melambat, sementara dalam periode pertumbuhan ekonomi, penjualan dapat meningkat. Pembangunan infrastruktur akan terus dikerjakan agar dapat meningkatkan perekonomian suatu negara. Sementara itu persaingan antar perusahaan semen yang ada di Indonesia semakin ketat. Banyaknya persaingan antar perusahaan akan membuat setiap perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaannya agar mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar. Pada era globalisasi ini, perusahaan dihadapkan dengan lingkungan persaingan yang semakin ketat, sehingga terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan. Permintaan pasar merupakan salah satu faktor utama yang dapat mempengaruhi penjualan. Adanya Strategi pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat menaikkan angka penjualan sehingga dapat mempengaruhi kenaikan volume penjualan di masa yang akan datang. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang memperoleh total penjualan produk perusahaan selama periode tertentu. Hal yang menandakan bahwa perusahaan tersebut berhasil atau tidaknya dapat dilihat dari volume penjualannya.

Hubungan antara penjualan dengan pendapatan sangat signifikan dalam bisnis, terlebih dalam industri semen. Penjualan semen dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti harga jual, volume penjualan, dan kondisi pasar. Dalam beberapa penelitian, telah diketahui bahwa penjualan semen dapat berpengaruh terhadap pendapatan suatu perusahaan. Semakin tinggi

penjualan semen, maka semakin tinggi pula pendapatan yang diterima oleh perusahaan. salah satunya perusahaan semen yang ada di Indonesia adalah PT Semen Padang yang merupakan anak usaha dari PT Semen Indonesia (Persero). Pendapatan PT Semen Padang berasal dari penjualan semen dan non semen, namun rata-rata pendapatan PT Semen Padang berasal dari penjualan semen. Penjualan semen yang meningkat dapat meningkatkan pendapatan perusahaan, sedangkan penurunan penjualan dapat menyebabkan penurunan pendapatan. Oleh karena itu, penjualan semen yang meningkat dapat membantu meningkatkan pendapatan serta meningkatkan kinerja perusahaan.

Dalam menilai perkembangan kinerja perusahaan maka dilakukannya perbandingan penjualan yang bertujuan untuk mengetahui perubahan-perubahan yang terjadi pada penjualan suatu perusahaan atau organisasi sebelum dan sesudah terjadi perubahan tertentu, yang berpengaruh terhadap pendapatan suatu perusahaan. Perbandingan penjualan ini bertujuan untuk mengetahui apakah perubahan tersebut memiliki efek positif atau negatif terhadap pendapatan perusahaan dan untuk memahami bagaimana perubahan tersebut mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui bagaimana perubahan tersebut mempengaruhi tingkat penjualan dan apakah perubahan tersebut memiliki efek positif atau negatif terhadap pendapatan perusahaan. Pendapatan sangat mempengaruhi keseluruhan hidup suatu perusahaan, karena menjadi salah satu tolak ukur keberhasilan, semakin besar pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan maka semakin besar pula kemampuan perusahaan dalam membiayai pengeluaran serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Pertumbuhan serta penurunan pendapatan dalam industri semen berkaitan dengan aktivitas konstruksi. Jika terjadinya peningkatan pembangunan, perumahan, proyek konstruksi, atau infrastruktur, maka permintaan atas semen akan meningkat pesat, yang menyebabkan terjadinya peningkatan terhadap pendapatan.

PT Semen Padang adalah anak perusahaan Semen Indonesia yang bergerak di bidang produksi semen. Perusahaan ini adalah produsen semen tertua baik di Indonesia maupun di Asia Tenggara. Untuk mendukung kegiatan bisnisnya, hingga akhir tahun 2020, perusahaan ini mengoperasikan lima unit pabrik di Padang dan satu unit pabrik di Dumai dengan total kapasitas produksi mencapai 8,9 juta ton semen per tahun. PT Semen Padang didirikan pada tahun 1910. Perusahaan ini telah berkontribusi besar dalam mendukung pembangunan infrastruktur di Indonesia. Sebagai bagian dari Semen Indonesia Group, Semen Padang terus berinovasi dalam produksi semen untuk memenuhi kebutuhan konstruksi yang terus berkembang di tanah air. Semen Padang bergerak di bidang produksi dan penjualan semen. Sebagai produsen semen terkemuka, perusahaan ini fokus pada penyediaan bahan konstruksi utama untuk proyek-proyek pembangunan di Indonesia. PT Semen Padang berhasil dalam mengekspansi pasar secara domestik maupun internasional sehingga dapat meningkatkan pendapatan melalui penetrasi pasar serta peningkatan penjualan. Pendapatan domestik biasanya berasal dari kegiatan ekonomi yang ada di dalam negeri, sedangkan pendapatan ekspor biasanya berasal dari kegiatan ekonomi di luar negeri. Pendapatan domestik ini artinya pendapatan yang diperoleh dari kegiatan ekonomi di dalam negeri. Pendapatan domestik dan ekspor saling berkaitan. Jika pendapatan ekspor dan domestik meningkat maka total pendapatan juga ikut meningkat. Keseimbangan antara pendapatan ekspor dan impor penting dalam mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Maka dari itu penulis tertarik untuk menghitung persentase pendapatan domestik dan ekspor setiap tahunnya, manakah diantara kedua pendapatan tersebut yang yang lebih menghasilkan keuntungan setiap tahunnya? Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti hal tersebut, dan mengambil judul **“Perbandingan Volume Penjualan Domestik dan Ekspor Terhadap Pendapatan PT Semen Padang”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Berapa persentase volume penjualan domestik pada periode 2017-2021 pada PT Semen Padang?
2. Berapa persentase volume penjualan ekspor pada periode 2017-2021 pada PT Semen Padang?
3. Bagaimana perbandingan pendapatan domestic dan ekspor pada periode 2017-2021 pada PT Semen Padang?

1.3 Tujuan Magang

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini dilakukan adalah :

1. Untuk mengetahui persentase volume penjualan domestik pada periode 2017-2021 pada PT Semen Padang.
2. Untuk mengetahui persentase volume penjualan pendapatan ekspor pada periode 2017-2021 pada PT Semen Padang.
3. Untuk mengetahui persentase perbandingan pendapatan domestic dan ekspor pada periode 2017-2021 pada PT Semen Padang.

1.4 Manfaat Magang

1. Bagi penulis
 - a) Menerapkan Pelajaran yang sudah dipelajari selama masa perkuliahan kedalam praktek lapangan.
 - b) Menambah pengalaman serta wawasan tentang dunia pekerjaan.
 - c) Penulis bisa memperoleh data-data yang dapat digunakan sebagai bahan untuk menyusun tugas akhir.
 - d) Memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan studi dijenjang Diploma III Akuntansi Universitas Andalas.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan agar penelitian ini dapat menjadi masukan bagi perusahaan untuk menambah informasi dalam mengatur strategi keuangan agar meningkatkan keuangan menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya, sehingga dapat menarik para investor untuk menanamkan sahamnya di PT Semen Padang.

3. Bagi universitas

Mendorong kemajuan para alumni dimasa yang akan datang serta membantu mempromosikan sumber sumber potensial dari universitas.

4. Bagi mahasiswa lain

Diharapkan agar tugas akhir ini dapat menjadi acuan untuk peneliti baru dalam membuat prnlitian yang lebih baik lagi kedepannya.

1.5 Tempat dan Waktu Magang

Jl. Raya Indarung Padang 25237, Sumatera Barat. Nomor Telepon: (0751) 815250.

Kegiatan magang berlangsung selama 40 (empat puluh) hari masa kerja.

1.6 Metode Penelitian Magang

1. Study Kepustakaan (Library research)

Mencari dan mengumpulkan data serta mempelajari bahan-bahan yang berhubungan dengan penjualan dan pendapatan.

2. Lapangan (field Research)

Penelitian ini dilakukan secara langsung melalui observasi agar mendapatkan data yang dibutuhkan sehubungan dengan penelitian ini, seperti gambaran umum Perusahaan, dan juga data penjualan PT Semen Padang. Sehingga dapat mempermudah dalam menyusun laporan magang.

1.7 Sistematika Penulisan

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, tujuan, manfaat magang, tempan dan waktu magang, pembahasan, ruang lingkup pembahasan serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan secara rinci mengenai perbandingan volume penjualan domestik dan ekspor pertahunnya terhadap pendapatan PT Semen Padang.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum PT Semen Padang seperti latar belakang, sejarah berdiri dan perkembangannya, struktur organisasi serta tugas-tugasnya

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan penjabaran tentang hasil kegiatan magang mengenai perbandingan volume penjualan domestik dan ekspor. Seperti menghitung pendapatan domestik dan ekspor dari data penjualan pertahunnya, serta melakukan perbandingan dengan menggunakan persentase, selama lima periode yaitu tahun 2017 sampai dengan tahun 2021.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup yang berisi tentang kesimpulan dan saran mengenai hasil penelitian, yang diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan dimasa yang akan datang, seperti bagi peserta magang, mahasiswa lainnya, dan juga pihak Perusahaan serta universitas.