

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perusahaan pada umumnya dalam menjalankan operasi bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal agar dapat selalu menjaga kesinambungan usaha, dan memberikan kesejahteraan pada karyawan serta pihak-pihak lain yang terlibat dalam operasi perusahaan.

Keuntungan yang diperoleh pihak manajemen adalah suatu pencapaian tujuan yang telah direncanakan sejak awal. Pencapaian tujuan keuntungan merupakan hal yang diutamakan sebab dengan tercapainya tujuan yang sudah ditargetkan maupun melampaui tujuan yang diharapkan, merupakan suatu prestasi tersendiri bagi manajemen. Kemampuan kinerja ini sebagai tolak ukur bagi manajemen dalam menilai keberhasilan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, seharusnya manajemen perusahaan mampu membuat perencanaan yang rasional dan teliti. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut diperlukan usaha yang terpadu baik dalam perencanaan, operasi maupun pengawasan dari berbagai bidang yang ada didalam perusahaan.

Bidang keuangan menjadi salah satu bidang yang mempunyai fungsi yang sangat dibutuhkan bagi perusahaan, sebab bidang ini menyangkut seluruh kegiatan perusahaan yang hubungannya untuk usaha memperoleh dana dan menggunakannya seefisien mungkin. Dalam bidang ini seorang manajer harus mampu dalam membuat perencanaan dan perkiraan, menetapkan investasi dan pembiayaannya, efisiensi operasi perusahaan dan pencarian serta pemanfaatan dana. Manajemen bagian perencanaan

harus membuat salah satu unsur penting dalam suatu perusahaan yaitu perencanaan keuntungan.

Perencanaan keuntungan memuat sistem yang dijalankan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari target yang ditetapkan. Keuntungan adalah target yang diutamakan bagi perusahaan karena keuntungan yaitu perbandingan antara penghasilan yang diperoleh (dari hasil penjualan) dengan anggaran operasi yang dikeluarkan, maka perencanaan keuntungan dipengaruhi oleh perencanaan biaya dan perencanaan penjualan. Volume, laba, dan anggaran biaya merupakan satu kesatuan yang sangat penting bagi perencanaan keuntungan. Anggaran biaya menjadi penentu harga jual untuk memperoleh keuntungan dari target penjualan yang diinginkan, harga jual mempengaruhi kuantitas penjualan, sedangkan kuantitas penjualan langsung mempengaruhi kuantitas produksi dan kuantitas produksi mempengaruhi keuntungan. Perencanaan keuntungan membutuhkan bantuan berupa analisis. Teknik analisis yang dibutuhkan yaitu analisis profitabilitas. Analisis profitabilitas dapat mengetahui seberapa jauh persentase turunnya kuantitas penjualan yang perusahaan rencanakan agar tidak mengalami kerugian. Analisis profitabilitas menyediakan informasi besarnya keuntungan yang didapat perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Sehingga memungkinkan perusahaan dalam menganalisis faktor – faktor yang mempengaruhi pencapaian keuntungan perusahaan dimasa depan.

PT ISM Bogasari adalah salah satu perusahaan yang bergelut di bidang Tepung Terigu. Kemampuan perusahaan dalam menjual bahan-bahan tepung terigu cukup tinggi, hal ini dapat dilihat dari perkembangan penjualan bahan-bahan tepung terigu pada tabel 1.

Tabel 1. Laporan Perubahan Harga jual dan Kuantitas Penjualan Tepung Terigu dari Tahun 2016-2018

Nama Barang	2017 (Dibandingkan dengan tahun 2016)		2018 (Dibandingkan dengan tahun 2017)	
	Harga Jual	Kuantitas Penjualan	Harga Jual	Kuantitas Penjualan
Terigu Cakra Kembar 25 kg	3,99%	-0,83%	6,62%	20,44%
Terigu Lencana Merah 25 kg	5,29%	-27,16%	9,13%	-5,42%
Terigu Segitiga Biru 25 kg	1,33%	-6,32%	7,35%	8,71%
Terigu Tambang 25 kg	1,05%	36,65%	18,53%	17,30%
Terigu Lencana Merah 1 kg	11,40%	-23,82%	5,51%	-23,81%
Terigu Segitiga Biru 1 kg	11,64%	-3,06%	4,79%	70,29%
Terigu Segitiga Biru 0.5 kg	25,38%	5,68%	4,79%	5,25%
Rata – rata	8,58%	-2,69%	8,10%	13,25%

Sumber : PT ISM Bogasari depo Lampung Tahun 2018

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa harga jual pada tahun 2016 hingga 2017 mengalami kenaikan tetapi kuantitas penjualan mengalami penurunan. Harga jual dari tahun 2017 sampai 2018 mengalami penurunan sedangkan kuantitas penjualan mengalami peningkatan.

Tabel 2. Perkembangan Laba Bersih PT ISM Bogasari Depo Lampung dari Tahun 2016-2018

Tahun	Lab Bersih (dalam jutaan rupiah)	Perkembangan %
2016	4.210.113	
2017	4.200.562	-0,23%
2018	3.468.663	-17,42%
Rata – rata		-5,88%

Sumber : PT ISM Bogasari depo Lampung Tahun 2018

Kondisi yang terjadi pada perusahaan adalah terjadinya penurunan laba bersih perusahaan pada tahun 2017 sebesar (0,23) persen. Pada tahun 2018 sebesar (17,42) persen.

Perkembangan tingkat penjualan tepung terigu oleh PT. ISM Bogasari Depo Lampung antara tahun 2016 sampai tahun 2017 mengalami penurunan, dan mengalami peningkatan antara tahun 2017 sampai tahun 2018, namun penjualan tersebut tidak mampu menaikkan tingkat profitabilitas perusahaan hal ini terlihat dari persentase laba pada tahun 2016 sampai 2018.

Profitabilitas yaitu kemampuan suatu perusahaan atau organisasi untuk mendapatkan keuntungan atau laba pada tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu (Hanafi, 2004:42). Untuk melihat peluang suatu perusahaan atau organisasi yang akan datang dapat diindikasikan dengan melihat pertumbuhan profitabilitas suatu perusahaan atau organisasi (Tandelilin, 2010:372).

Berdasarkan latar belakang penelitian maka penulis tertarik untuk menganalisis profitabilitas perusahaan PT. ISM Bogasari dengan Judul "Analisis Profitabilitas Penjualan Terigu pada PT. ISM Bogasari Depo Lampung".

B. Identifikasi Masalah dan Perumusan Masalah

a) Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari latar belakang penelitian yang dipaparkan diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah, sebagai berikut :

1. Rasio yang digunakan dalam penelitian ini adalah rasio profitabilitas. Analisis yang digunakan dalam rasio profitabilitas yaitu Analisis Gross Profit Margin (GPM), Analisis Net Profit Margin (NPM), Analisis Operation Rasio (OR), Analisis Operation Margin Ratio (OMR), Analisis Persentase Biaya Operasional terhadap Penjualan, Analisis Persentase Harga Pokok Terhadap Penjualan, Analisis Perubahan Harga Pokok Penjualan Persatuan Produk, Analisis Perubahan Kuantitas Harga Pokok Penjualan.
2. Data yang digunakan adalah laporan laba rugi PT. ISM Bogasari Depo Lampung dari tahun 2016 - 2018.

b) Perumusan Masalah

Dari latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, dirumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu: “Apakah faktor – faktor yang mempengaruhi profitabilitas penjualan terigu pada PT. ISM Bogasari Depo Lampung?”.

C. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah yang dikemukakan diatas, penelitian ini bertujuan sebagai berikut :

- Untuk menjelaskan faktor-faktor penyebab terjadinya penurunan dan peningkatan tingkat perolehan laba atau profitabilitas perusahaan.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dapat dilaksanakan berdasarkan tujuan penelitian, Adapun manfaat dari penelitian yang dilakukan yaitu :

1. Dapat memberikan bukti empiris tentang relevansi rasio profitabilitas sebagai alat pengukur yang lebih akurat tentang keberhasilan keuangan dan sekaligus kriteria kemandirian suatu perusahaan.
2. Memberikan sumbangan pemikiran kepada PT. ISM Bogasari Depo Lampung dalam memecahkan masalah perolehan laba sehingga pada periode yang akan datang tingkat profitabilitas perusahaan dapat meningkat dan semakin baik.

E. Sistematika Penulisan

Penulisan ini dibagi menjadi lima bab yang terdiri dari :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini berisikan latar belakang penelitian, identifikasi dan perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN TEORITIK

Pengertian Profitabilitas, faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas, laporan laba rugi, analisis laporan keuangan, analisis laba kotor, hasil penelitian relevansi, kerangka pikiran serta hipotesis penelitian.

BAB III : METODELOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisikan jenis penelitian, objek dan lokasi penelitian, metode penelitian, teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini memuat sejarah singkat perusahaan, lokasi dan tata letak perusahaan, struktur organisasi perusahaan, ketenagakerjaan, hasil perhitungan analisa mengenai tingkat profitabilitas penjualan perusahaan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab akhir berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil analisis data yang dilakukan.