

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini banyak organisasi berusaha menjadi terbaik dalam segala bidang terutama dalam bidang bisnis. Apapun jenis bisnis yang dijalankan pastinya pelaku bisnis ingin tokonya dapat bertahan dalam jangka waktu yang panjang, maka dari itu pelaku bisnis dituntut untuk dapat menangkap peluang atau pangsa pasar yang ada sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen.

Bisnis menjadi suatu hal yang sangat di minati hampir semua orang di karenakan keuntungan yang di dapatkan saat menjadi seorang pebisnis. Salah satu keuntungan seorang yang memiliki bisnis antara lain adalah menjadi atasan dari bisnis yang di milikinya, dan mampu memberikan lapangan kerja terhadap orang lain sehingga mampu membantu pemerintah untuk menekan tingkat pengangguran.

Setiap bisnis, baik itu bisnis yang memiliki skala kecil, menengah, ataupun besar pasti memiliki tujuan utama yang ingin dicapainya, yaitu untuk mendapatkan laba atau keuntungan sebesar-besarnya pada setiap periodenya atau tahunnya. Untuk meningkatkan laba atau keuntungan tersebut, pelaku bisnis melakukannya dengan berbagai cara untuk memaksimalkan pendapatan bersih dan meminimalkan biaya dan senantiasa meningkatkan efektifitas dan efisien biaya serta mampu mengkoordinasi kegiatan bisnis dalam mencapai tujuan.

Anggaran merupakan suatu rencana operasi yang dirumuskan dalam bentuk angka, termasuk taksiran atas pendapatan dan biaya untuk periode tertentu yang biasanya satu tahun. Anggaran sangat diperlukan bagi pelaku bisnis untuk merencanakan kegiatan, menyusun kegiatan serta mengoptimalkan laba .

Anggaran digunakan sebagai alat bantu manajemen dengan membandingkan antara anggaran yang telah ditetapkan dengan hasil yang diperoleh dapat diketahui apakah rencana anggaran tersebut berhasil seperti yang diharapkan atau menyimpang dari yang telah direncanakan. Bila terjadi penyimpangan menguntungkan harus dipertahankan, tetapi bila terjadi penyimpangan merugikan maka harus dianalisis dan ditindaklanjuti untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan sebuah usaha dalam mencari keuntungan selama periode tertentu. Rasio Profitabilitas juga mengevaluasi kinerja sekaligus melihat perkembangan laba dari waktu ke waktu.

Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi adalah toko semi bangunan berkonsep ritel yang menjual bahan baku untuk kepentingan pembangunan yang berlokasi di jalan Selang Jati, Kecamatan Cibitung, Kabupaten Bekasi. Sebagai toko yang menjual bahan material bangunan dan kelistrikan, Toko Keramik Chandra Kirana memiliki cukup banyak pesaing. Tingginya persaingan dapat terlihat jelas dari jarak toko bangunan satu ke toko bangunan yang lainnya hanya berkisar puluhan meteran dengan Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi.

Untuk dapat memenangkan persaingan maka Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi menetapkan strategi yaitu dengan cara menyetok beragam produk material pembangunan hingga produk kelistrikan dengan harga murah dan yang menjadi kunci utamanya adalah saat melayani pembeli harus memberikan murah senyum agar pembeli merasa nyaman dan dapat kembali berbelanja lagi sebagai pelanggan. Dengan cara ini maka toko dapat lebih unggul dibanding para pesaing lainnya.

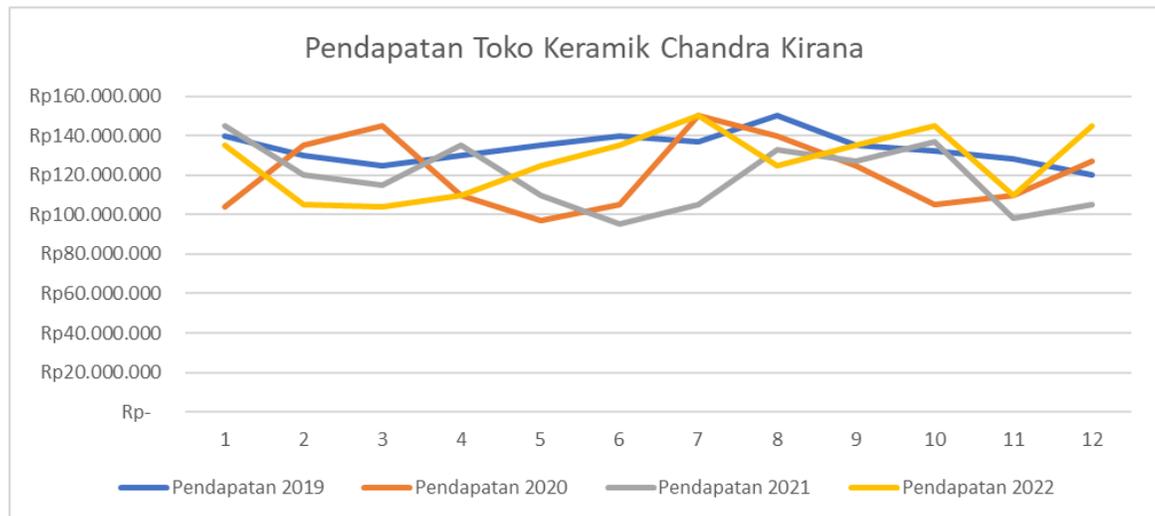
Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi masih melakukan pembukuan secara sederhana yaitu dengan cara mencatat pendapatan dan pembelian menggunakan buku. Cara tersebut memang sangat praktis apabila jika kita baru memulai usaha tapi Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi sudah berdiri selama 15 tahun menggunakan metode pembukuan ini dapat menyebabkan *human error* seperti salah menginput data ataupun sulit untuk mengevaluasi data sehingga laba menjadi tidak optimal.

Tabel 1.1 Pendapatan Toko Keramik Chandra Kirana Tahun 2019 - 2022

No	Bulan	Target	Pendapatan			
			2019	2020	2021	2022
1	Januari	Rp. 130.000.000	Rp 140.000.000	Rp 104.000.000	Rp 145.000.000	Rp 135.000.000
2	Februari	Rp. 130.000.000	Rp 130.000.000	Rp 135.000.000	Rp 120.000.000	Rp 105.000.000
3	Maret	Rp. 130.000.000	Rp 125.000.000	Rp 145.000.000	Rp 115.000.000	Rp 104.000.000
4	April	Rp. 130.000.000	Rp 130.000.000	Rp 110.000.000	Rp 135.000.000	Rp 110.000.000
5	Mei	Rp. 130.000.000	Rp 135.000.000	Rp 97.000.000	Rp 110.000.000	Rp 125.000.000
6	Juni	Rp. 130.000.000	Rp 140.000.000	Rp 105.000.000	Rp 95.000.000	Rp 135.000.000
7	Juli	Rp. 130.000.000	Rp 137.000.000	Rp 150.000.000	Rp 105.000.000	Rp 150.000.000
8	Agustus	Rp. 130.000.000	Rp 150.000.000	Rp 140.000.000	Rp 133.000.000	Rp 125.000.000
9	September	Rp. 130.000.000	Rp 135.000.000	Rp 125.000.000	Rp 127.000.000	Rp 135.000.000
10	Oktober	Rp. 130.000.000	Rp 132.000.000	Rp 105.000.000	Rp 137.000.000	Rp 145.000.000
11	November	Rp. 130.000.000	Rp 128.000.000	Rp 110.000.000	Rp 98.000.000	Rp 110.000.000
12	Desember	Rp. 130.000.000	Rp 120.000.000	Rp 127.000.000	Rp 105.000.000	Rp 145.000.000
Total			Rp 1.602.000.000	Rp 1.453.000.000	Rp 1.425.000.000	Rp 1.524.000.000

Sumber : Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi Tahun 2019 - 2022

Gambar 1.1 Pendapatan Toko Keramik Chandra Kirana Tahun 2019 – 2022



Sumber : Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi Tahun 2020 - 2022

Berdasarkan data diatas, hasil pendapatan Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi Tahun 2019 - 2022 mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pendapatan yang signifikan terjadi pada bulan Agustus tahun 2019, Juli tahun 2020 dan 2022 sebesar Rp. 150.000.000 dan penurunan pendapatan yang signifikan terjadi pada bulan Juni 2021 yaitu sebesar Rp. 95.000.000. Dari data di atas pendapatan hanya beberapa yang mencapai target yang ditetapkan oleh Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi.

1.2 Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut:

1. Apakah penggunaan anggaran sudah efisien pada Toko Keramik Chandra Kirana.
2. Bagaimana kemampuan Toko Keramik Chandra Kirana dalam menghasilkan laba.
3. Pembukuan masih sederhana sehingga penggunaan anggaran dapat terjadi kesalahan.

1.3 Pembatasan Masalah

Hasil identifikasi masalah yang ada di Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi menunjukkan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Guna mencegah mengembangkannya penelitian maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas. Harapannya pemecahan masalahnya lebih terarah. Oleh sebab itu penulis membatasi penelitian ini hanya pada Analisis Anggaran Dan Profitabilitas Sebagai Alat Bantu Manajemen Guna Mengoptimalkan Laba Pada Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah anggaran pada Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi sudah efisien sehingga dapat mengoptimalkan laba ?
2. Bagaimana kemampuan mengoptimalkan laba pada Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi menggunakan rasio profitabilitas ?

1.5 Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah di atas maka penelitian ini mempunyai beberapa tujuan, yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah anggaran sudah efisien terhadap mengoptimalkan laba pada Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi ?
2. Untuk mengukur dalam mengoptimalkan laba pada Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi menggunakan analisis rasio profitabilitas ?

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini akan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Dapat digunakan sebagai masukan oleh para pelaku bisnis khususnya yang berhubungan dengan material maupun oleh Manajemen Toko Keramik Chandra Kirana Kabupaten Bekasi.
2. Membantu pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada bidang manajemen pemasaran serta melengkapi kajian-kajian teori yang telah ada khususnya yang berkaitan dengan anggaran, profitabilitas dan mengoptimalkan laba.
3. Sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Bisnis STIE GICI Business School Cibitung.
4. Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi bagi pembaca.

1.7 Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi - materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa sebab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang di ambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi kan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, Teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan Teknik analisis data penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Bab ini berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan.