

BAB I

PENDAHULUAN

1. 1 Latar Belakang

Dewasa ini dengan mengikuti perkembangan jalan, kebutuhan manusia akan mobilitas dari tempat satu ketempat yang lain semakin meningkat. Sehingga secara otomatis akan meningkatkan kebutuhan alat transportasi terutama alat transportasi yang memiliki efektivitas dan efisiensi.

Semakin berkembangnya sistem teknologi dan informasi serta komunikasi, membuat semakin terbukanya kompetisi yang berat, dengan demikian setiap perusahaan akan bekerja keras untuk usahanya dalam memuaskan pelanggan sehingga perusahaan tersebut mendapatkan pelanggan yang loyal. Lebih disebabkan karena pelanggan yang semakin cerdas, sadar harga, dan banyak menuntut, informasi yang banyak didapat diakses pelanggan dan juga banyak informasi produk lain yang dapat diakses pelanggan sehingga membuat pelanggan semakin “dimanjakan” oleh pilihan produk via internet. Kondisi tersebut menyebabkan pelanggan memiliki pilihan yang lebih banyak dalam menggunakan uang yang dimilikinya.

Dengan semakin majunya teknologi dan beragam pula kebutuhan masyarakat, dalam hal ini mendorong makin berkembangnya badan usaha yang telah ada bahkan mungkin timbul badan usaha yang baru, baik badan usaha agen LPG, maupun badan usaha yang bergerak di bidang jasa.

Perkembangan teknologi, berkembangnya dunia pendidikan, serta penghasilan masyarakat menjadikan masyarakat menjadi menuntut ntuk memberikan pelayanan yang baik sehingga pelanggan menjadi “puas” dengan apa yang didapat.

Setiap perusahaan pada umumnya ingin berhasil dalam menjalankan usaha-usahanya. Usaha-usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan adalah salah satunya melalui kegiatan pemasaran, yaitu suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan penawaran, dan serta bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. (Kloter 2000:9)

Pada setiap perusahaan pimpinan berkewajiban untuk mengetahui keadaan yang berlangsung didalam perusahaan baik mengenai bahan baku, persediaan barang, permintaan pasar yang didirikan untuk tujuan profit, yang utama perlu dipertimbangkan adalah seberapa lama pengembalian dana yang ditanam usaha tersebut. Artinya sebelum usaha ini dijalankan maka perlu dihitung apakah usaha yang akan dijalankan benar-benar dapat mengembalikan uang yang ditanam dalam usaha tersebut dan tentunya dapat memberikan keuntungan finansial. Oleh karena banyaknya kegiatan serta aktivitas yang terjadi didalam perusahaan tersebut maka pimpinan mempunyai wewenang untuk mendelegasikan sebagian tugas dan tanggung jawabnya pada para bawahannya.

Dengan adanya kebutuhan alat transportasi terutama kendaraan terjadi juga di Indonesia dan menjadi peluang bagi para pelaku bisnis agen LPG Indonesia untuk meningkatkan profit perusahaan melalui berbagai cara strategi untuk dapat meraih penjualan yang maksimal dari tiap perusahaan agen LPG karena kebutuhan konsumsi dari agen LPG yang terus meningkat.

Dengan semakin beratnya tantangan bisnis di masa depan, bisnis tersebut penuh diiringi dengan pembenahan organisasi secara terus-menerus dan berkesinambungan. Dalam menghadapi era persaingan bebas dan dengan adanya

perkembangan teknologi banyak perusahaan yang melakukan perubahan metode kerja diberbagai bidang, setiap perusahaan yang ingin bertahan dan berkembang dapat melakukan pola kerja lebih cepat dan tepat sehingga lebih efisien dalam menggunakan sumber daya.

Perusahaan yang berkembang dituntut agar beroperasi dengan sebaik-baiknya, sehingga efektifitas dan efisiensi kinerja perusahaan, dalam mewujudkan tujuan utama perusahaan yakni mendapatkan laba yang semaksimal mungkin. Dalam upaya untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan berbagai macam kegiatan antara lain pembelian bahan baku, penjualan, dan kegiatan lainnya dengan menggunakan sumber ekonomi yang ada secara efektif, serta diperlukan perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian internal yang seksama agar dapat diperkecil kemungkinan akan adanya penyimpangan-penyimpangan dalam dunia bisnis yang dijalankan dalam perusahaan.

Saat ini dengan semakin banyaknya agen LPG di Lamongan membuat persaingan bisnis tersebut menjadi sangat ketat. Dalam Agen LPG sangat membutuhkan adanya persediaan bahan baku yang cukup stabil, karena jika kekurangan atau ada keterlambatan maka hal itu akan menghambat proses produksi pada perusahaan dan berpengaruh pada bahan baku, persediaan barang dan permintaan pasar.

Persediaan merupakan aktiva milik perusahaan dalam gudang dengan maksud untuk dijual kembali. Dengan adanya persediaan ini, permintaan pasar akan barang bisa terpenuhi. Permintaan pasar merupakan sejumlah barang yang diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Jadi, bila pada saat tertentu pasar melakukan permintaan sejumlah barang, maka perusahaan bisa langsung mengirim kepada

konsumen tersebut dengan jumlah sesuai pesanan. Dengan begitu, aktivitas perusahaan akan lancar sehingga eksistensi perusahaan tetap terjaga seiring berjalannya waktu dan profitabilitas perusahaan juga dapat meningkat secara maksimum.

Oleh sebab itu, berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dengan mengadakan penelitian pada agen LPG “ PT. KEDUNG MAKMUR JAYA” di Lamongan sebagai obyek penelitian ,penulis mengambil judul:

“PENGARUH BAHAN BAKU, PERSEDIAAN BARANG DAN PERMINTAAN PASAR TERHADAP PROFITABILITAS PADA AGEN LPG PT. KEDUNG MAKMUR JAYA LAMONGAN”.

1. 2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Apakah bahan baku, persediaan barang, dan permintaan pasar berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas pada agen LPG “PT. Kedung Makmur Jaya” Lamongan?
- b. Apakah bahan baku, persediaan barang, dan permintaan pasar berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada agen LPG “PT. Kedung Makmur Jaya” Lamongan?
- c. Manakah diantara variabel bahan baku, persediaan barang dan permintaan pasar yang berpengaruh paling dominan terhadap profitabilitas pada agen LPG “PT. Kedung Makmur Jaya” Lamongan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui:

- a. Untuk mengetahui apakah bahan baku, persediaan barang, dan permintaan pasar berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas pada agen LPG “PT. Kedung Makmur Jaya” Lamongan.
- b. Untuk mengetahui apakah bahan baku, persediaan barang, dan permintaan pasar berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada agen LPG “PT. Kedung Makmur Jaya” Lamongan.
- c. Untuk mengetahui manakah diantara bahan baku, persediaan barang, dan permintaan pasar berpengaruh secara dominan terhadap profitabilitas pada agen LPG “PT. Kedung Makmur Jaya” Lamongan.

1.4 Manfaat Penelitian

- a. Bagi Perusahaan

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk dipakai sebagai bahan pertimbangan untuk menganalisis bahan baku, persediaan barang, dan permintaan pasar terhadap profitabilitas pada Agen LPG, sehingga perusahaan tidak terkendala adanya over stock atau bahkan kekurangan persediaan barang demi lancarnya pemenuhan permintaan pasar yang dapat meningkatkan eksistensi perusahaan serta meningkatkan laba perusahaan.

- b. Bagi Peneliti

Sebagai bahan perbandingan antara teori-teori yang pernah penulis terima dibangku kuliah dengan praktek yang sebenarnya terjadi, dan dapat

memberikan manfaat bagi peneliti untuk membahas pengetahuan tentang tentang pengaruh persediaan barang, kualitas pelayanan, dan permintaan pasar terhadap profitabilitas pada agen LPG.

c. Bagi Universitas

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai wacana kepustakaan yang memadai serta memberikan wahana pengetahuan yang sangat berarti bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya tentang agen LPG. Dapat menambah bahan serta untuk mengisi perpustakaan guna untuk manfaat penelitian bagi generasi yang akan datang.

d. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat memberi sumbangan wawasan terhadap penelitian yang berhubungan dengan agen LPG.

