BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pemerintah setiap tahunnya menganggarkan dana lebih dari Rp 50 Trilyun untuk mensubsidi BBM: minyak tanah, premium dan solar. Dari ketiga jenis bahan bakar ini, minyak tanah adalah jenis bahan bakar yang mendapat subsidi terbesar (lebih dari 50% anggaran subsidi BBM digunakan untuk subsidi minyak tanah). Dari tahun ke tahun anggaran ini semakin tinggi, karena trend harga minyak dunia yang cenderung meningkat. Konversi minyak tanah ke LPG merupakan program pemerintah untuk pengalihan subsidi dan penggunaan minyak tanah oleh masyarakat ke LPG 3 kg melalui pembagian paket LPG 3 kg beserta isi, kompor, regulator dan slang secara gratis kepada masyarakat yang memenuhi kriteria yang sudah ditentukan. Secara teori, pemakaian 1 liter minyak tanah setara dengan pemakaian 0.57 kg LPG. Dengan menghitung berdasarkan harga ekonomi minyak tanah dan LPG, subsidi yang diberikan untuk pemakaian 0.57 kg LPG akan lebih kecil daripada subsidi untuk 1 liter minyak tanah. Secara nasional, jika program Konversi Minyak Tanah ke LPG berhasil, maka pemerintah akan dapat menghemat 15-20 Trilyun subsidi BBM per tahun.

Dibandingkan dengan bahan bakar lain, penggunaan LPG lebih menguntungkan. Manfaat lain yang dapat diperoleh dari Konversi Minyak Tanah ke LPG adalah : mengurangi kerawanan penyalahgunaan minyak

tanah. Mengurangi polusi udara di rumah/dapur. Menghemat waktu memasak dan perawatan alat memasak. Dapat mengalokasikan minyak tanah untuk bahan bakar yang lebih komersil (misalnya bahan bakar pesawat/avtur). Meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

Pada kenyataannya masyarakat masih mengalami kesulitan dengan adanya distribusi LPG yang kurang lancar, hal ini menyebabkan perusahaan yang bergerak pada tingkat agen distribusi mengalami kesulitan. Perusahaan agar dapat mempertahankan eksistensinya dan terus berkembang diperlukan pengelolaan bisnis yang baik yang disertai dengan inovasi-inovasi atas produk utama yang dihasilkan perusahaan tersebut. Pada perusahaan yang berorientasi pada laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan tersebut, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan. Penyajikan informasi mengenai penjualan tersebut diperlukan agar dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Perusahaan sangat bergantung kelancaran volume penjualan untuk mendapatkan laba agar tetap berkembang. Laba diperoleh dari penjualan produk perusahaan, akan tetapi yang terjadi pada perusahaan ini adalah penjualan sering tidak lancar karena adanya dua hal yaitu, persediaan dari pasokan barang yang tidak lancar dan harga yang naik turun dari pemasok. Hal ini bisa dimaklumi karena untuk memperoleh barang harus menambah biaya agar barang tersedia untuk dijual. Apabila pasokan barang kurang lancar, maka akan mengganggu penjualan barang pada perusahaan.

Peranan persediaan sangat menentukan jalannya operasi perusahaan. Persediaan tersebut akan berjalan dengan baik apabila di dukung dengan manajemen yang baik. Oleh karena itu konsep pengelolaan persediaan sangat penting diterapkan oleh perusahaan agar tujuan efektifitas maupun efeisiensi tercapai. Dalam pengelolaan persediaan harus memperhatikan sifat, jenis dan tingkat investasi terhadap persediaan tersebut, karena besarnya tingkat perputaran persediaan tergantung pada sifat barang, letak perusahaan dan jenis perusahaan, yang pada akhirnya akan menentukan laba.

Bagi perusahaan yang berorientasi laba, pasti akan selalu berusaha untuk meningkatkan laba yang diperolehnya. Segala macam cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Misalnya dengan meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kinerja karyawan dan mengefisiensikan segala sumber daya yang dimiliki serta menekan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual tersebut. Tentunya dengan mutu yang berkualitas, dengan biaya yang efektif dan seefisien mungkin, sehingga biaya produksi dapat terkendalikan.

Persoalan persediaan yang perlu dipecahkan adalah bagaimana perusahaan mampu memprediksi dengan tepat kebutuhan akan persediaan bahan baku, bagaimana perusahaan dapat menyediakan persediaan tepat pada waktunya sesuai dengan jumlah yang diperlukan. Masalah penentuan biaya produksi dalam persediaan bahan baku mempunyai dampak langsung terhadap keuntungan perusahaan. Oleh karena itu dalam penelitian ini

penulis mengambil judul : Analisis Pengaruh Persediaan Dan Harga Gas LPG Guna Menunjang Kelancaran Penjualan Pada CV Hadi Multi Sarana Blitar.

B. Permasalahan

Perusahaan sangat bergantung kelancaran volume penjualan untuk mendapatkan laba agar tetap berkembang. Laba diperoleh dari penjualan produk perusahaan, akan tetapi yang terjadi pada perusahaan ini adalah penjualan sering tidak lancar karena adanya dua hal yaitu, persediaan dari pasokan barang yang tidak lancar dan harga yang naik turun dari pemasok. Hal ini bisa dimaklumi karena untuk memperoleh barang harus menambah biaya agar barang tersedia untuk dijual. Apabila pasokan barang kurang lancar, maka akan mengganggu penjualan barang pada perusahaan. Belum lagi ditambah hilangnya konsumen yang sudah terbiasa membeli produk tersebut pada CV. Hadi Multi Sarana Blitar, hal ini bisa terjadi. Pada saat perusahaan CV. Hadi Multi Sarana Blitar tidak mampu menyediakan produknya karena keterlambatan pasokan dan kenaikan harga yang tidak menentu, maka konsumen akan pindah pada perusahaan lain dan apabila pada perusahaan yang baru konsumen mendapatkan harga yang lebih rendah, maka konsumen akan lari dan pindah pada perusahaan lain.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan oleh penulis, maka rumusan masalahnya adalah : Bagaimana menganalisis pengaruh

persediaan dan harga gas LPG guna menunjang kelancaran penjualan pada CV Hadi Multi Sarana Blitar?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui pengaruh persediaan dan harga gas LPG guna menunjang kelancaran penjualan pada CV Hadi Multi Sarana Blitar.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan penelitian ini bagi mahasiswa adalah untuk meningkatkan ilmu pengetahun yang agar lebih berkembang lagi.
2. Bagi perusahaan sebagai masukan agar mampu bersaing dengan perusahaan lain yang menjual barang sejenis.
3. Bagi Kompetitor perusahaan hasil penelitian ini sebagai bahan untuk membandingkan perusahaan sehingga dapat diambil jalan keluar yang sama seandinya perusahaan mempunyai masalah yang sejenis.
4. Bagi Pihak Akademisi diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi tambahan bagi peneliti dan juga bahan pustaka yang ada di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar sehingga dapat bermanfaat dikemudian hari serta dapat dijadikan referensi untuk penyusunan karya ilmiah.