

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Permasalahan ekonomi yang menonjol di Indonesia saat ini diantaranya berupa kemiskinan, tidak meratanya pemilikan sumber dana, sumber daya dan sumber informasi. Untuk itulah dibutuhkan suatu bentuk badan usaha yang memiliki asas kekeluargaan dan kebersamaan menurut adat istiadat bangsa Indonesia, serta sesuai dengan tujuan negara. Badan usaha yang sesuai dengan karakter tersebut di atas adalah koperasi.

Berbeda dengan perusahaan pada umumnya, khususnya perseroan terbatas dan firma, yang didirikan oleh pihak yang memiliki modal yang cukup untuk memulai usaha, koperasi biasanya didirikan oleh sekumpulan orang dengan modal lemah, karena itu, di dalam koperasi selalu terdapat unsur sosial sekaligus unsur ekonomi. Memiliki unsur ekonomi, karena sebagai sebuah badan usaha koperasi harus beroperasi sebagaimana layaknya perusahaan komersial. Untuk menambah sumber penghasilan koperasi, koperasi harus memiliki produk untuk dijual kepada masyarakat. Memiliki unsur sosial karena sebagai perkumpulan orang, koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggotanya sesuai dengan yang dikemukakan oleh Rudianto (2010:1) :

Secara umum koperasi dipahami sebagai perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka, melalui pembentukan sebuah badan usaha yang dikelola secara demokratis.

Koperasi dalam menjalankan usaha membuka beberapa unit usaha, dibukanya beberapa unit usaha tersebut untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa anggota, dan diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi bagi anggota baik langsung maupun tidak langsung dari Sisa Hasil Usaha (SHU).

KUD Sarwa Mukti merupakan koperasi primer yang terletak di Jl. Kol Masturi Desa Jambudipa Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat. Koperasi tersebut mempunyai beberapa unit usaha diantaranya sebagai berikut:

TABEL 1.1
USAHA YANG DILAKUKAN OLEH KUD SARWA MUKTI

NO	UNIT USAHA
1	Unit Usaha Peternakan Sapi (Persusuan)
2	Unit Usaha Waserda
3	Unit Usaha Perkreditan
4	Unit Usaha Listrik
5	Unit Usaha Makanan Ternak (MAKO)
6	Unit Usaha Pasteurisasi Susu Cup

Sumber : Buku profil KUD Sarwa Mukti

Tabel di atas menunjukkan bahwa KUD Sarwa Mukti bukan hanya koperasi unit desa biasa, sehingga pengelolaannya harus dilakukan secara profesional agar dapat menjadi KUD yang handal, namun pengelolaan KUD Sarwa Mukti kendati murni secara bisnis tetapi tidak semata-mata untuk mencari keuntungan, sejalan dengan prinsip yang diusung, kepentingan anggota tetap menjadi prioritas.

Masing-masing unit tersebut terpisah dalam menjalankan usahanya dan dipimpin oleh seorang manajer dan mempunyai kontribusi dalam menghasilkan

Sisa Hasil Usaha (SHU). Sisa Hasil Usaha (SHU) tersebut merupakan kontribusi dari masing-masing unit, khususnya unit usaha peternakan sapi (persusuan) yang dijalankan, dan sampai saat ini unit usaha peternakan sapi (persusuan) tetap merupakan usaha yang paling dominan.

Dalam produksi unit usaha peternakan sapi (persusuan) sampai saat ini kegiatan sapi perah tetap merupakan usaha yang paling dominan. KUD Sarwa Mukti dipercaya dalam pendistribusian susu sapi ke beberapa perusahaan besar seperti PT. Indomilk, PT. Frisian Flagh, PT. Foremost Indonesia, PT. Ultra Jaya, PT. Makro Bandung, PT. Lembang Kencana.

Dalam koperasi, laba yang diperolehnya digunakan untuk menutup semua pembiayaan usaha, seperti gaji/ upah karyawan, biaya perkantoran, biaya angkutan, biaya gedung, dan sebagainya. Pada akhir periode akuntansi, jika terbukti dari hasil usaha yang dicadangkan untuk pembiayaan-pembiayaan tersebut terdapat sisa hasil usaha maka akan dibagikan kepada para anggota sebanding dengan jasa-jasanya. Selain itu sisa hasil usaha penting bagi suatu koperasi karena hal tersebut dapat mencerminkan bahwa suatu koperasi telah berjalan dengan baik dan telah menerapkan efisiensi dalam usahanya sehingga dapat menghasilkan Sisa Hasil Usaha (SHU).

Aktivitas ekonomi koperasi pada dasarnya dapat dilihat dari besarnya volume usaha koperasi tersebut. Seberapa besar permintaan pasar terhadap produk yang dijual oleh KUD Sarwa Mukti. Selain itu, kegiatan atau usaha yang dilakukan bisa memberi manfaat yang sebesar-besarnya terutama bagi anggota koperasi dan masyarakat.

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2000:85) mengemukakan bahwa “permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah”. Berdasarkan pendapat Basu Swastha dan Irawan tersebut, pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam penelitian ini pengukuran volume penjualan didasarkan pada jumlah unit produk yang terjual.

Dalam koperasi laba dikenal dengan sebutan Sisa Hasil Usaha (SHU). Dari perolehan besarnya SHU koperasi dapat diperkirakan apakah akan memperoleh laba atau rugi. Menurut Mulyadi (2001:513) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi laba, antara lain:

1. Biaya
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume Penjualan dan Produksi
Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Berikut data perolehan dari laporan keuangan KUD Sarwa Mukti mengenai Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh selama lima tahun.

TABEL 1.2
Perkembangan SHU KUD Sarwa Mukti
PERIODE 2005 – 2010

Tahun	Sisa Hasil Usaha (Rp)	Perkembangan (%)
2005	151.593.198,91	-
2006	79.887.662,55	(47,30)
2007	48.578.745,84	(39,19)
2008	48.657.701,68	0,16
2009	49.261.309,67	1,24
2010	49.522.229,35	0,52

Sumber: Laporan Tahunan Periode 2005-2010

Tabel di atas menunjukkan bahwa kemampuan koperasi menghasilkan SHU cenderung berfluktuatif dari tahun ke tahun dan cenderung menunjukkan adanya penurunan. Turunnya SHU diantaranya diakibatkan karena banyaknya penarikan simpanan, banyaknya anggota yang pindah ke KUD lain disebabkan kurangnya pasokan produksi sehingga turunnya jumlah penjualan yang mengakibatkan laba pun ikut turun, tidak melunasi utangnya ke Unit Simpan Pinjam KUD Sarwa Mukti, tidak adanya pinjaman dari pihak luar, tidak optimalnya pengelolaan volume penjualan, adanya pengembalian SHU Unit Simpan Pinjam untuk KUD, adanya pinjaman sementara yang mengakibatkan potongan kesejahteraan dan potongan gaji karyawan menurun hingga 50%, tidak adanya pendapatan lain-lain, dan pindahnya beberapa pelanggan unit usaha peternakan susu sapi ke KUD lain.

Jumlah volume penjualan yang dialami oleh koperasi dari waktu ke waktu selalu mengalami naik turun, keadaan ini tentunya akan berpengaruh terhadap SHU. Oleh karena itu pimpinan koperasi perlu melihat faktor-faktor yang menyebabkan naik turunnya Sisa Hasil Usaha (SHU). Seperti keuntungan dari penjualan, jumlah produk yang terjual, efektivitas penjualan, dan ketercapaian target penjualan.

Volume penjualan merupakan salah satu tujuan pemasaran yang terukur (*numerical objective*) karena dinyatakan dalam angka-angka spesifik. Volume penjualan merupakan pilihan terbaik dalam membantu perencanaan dan pengendalian suatu program pemasaran, maka dari itu manajemen perlu menganalisis volume penjualan total dan juga volume penjualan itu sendiri. Dengan meningkatnya volume penjualan diharapkan akan memperoleh Sisa Hasil Usaha (SHU) yang maksimal, sehingga hal tersebut dapat mendorong laju pertumbuhan koperasi.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP SISA HASIL USAHA (SHU) PADA KOPERASI UNIT DESA SARWA MUKTI CISARUA KABUPATEN BANDUNG (Survei Dilakukan Pada Laporan Laba Rugi Periode 2005-2010)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis mencoba mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat volume penjualan yang diperoleh KUD Sarwa Mukti periode tahun 2005-2010?
2. Bagaimana perkembangan Sisa Hasil Usaha (SHU) pada KUD Sarwa Mukti periode tahun 2005-2010?
3. Bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) di KUD Sarwa Mukti?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk menggambarkan data mengenai pengaruh perkembangan volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada KUD Sarwa Mukti sebagai bahan penelitian untuk mengetahui dan mempelajari bagaimana pengaruh perkembangan volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) KUD Sarwa Mukti selama periode tahun 2005 sampai 2010.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah diidentifikasi di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui perkembangan Volume Penjualan pada KUD Sarwa Mukti selama periode tahun 2005 sampai dengan tahun 2010.
2. Untuk mengetahui perolehan Sisa Hasil Usaha (SHU) pada KUD Sarwa Mukti selama periode tahun 2005 sampai dengan tahun 2010.
3. Untuk mengetahui pengaruh Volume Penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) di KUD Sarwa Mukti.

1.4 Kegunaan Penelitian

Suatu penelitian akan berguna apabila tujuan penelitian tercapai sesuai dengan rumusan masalah. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Diharapkan penelitian ini bisa menambah informasi lebih banyak dan menambah wawasan penulis tentang teori volume penjualan serta sejauh mana pengaruh volume penjualan terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) sebagai variabel interveningnya, dan memberikan sumbangan ilmu terhadap ilmu akuntansi khususnya akuntansi manajemen dan akuntansi keuangan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

- a. Bagi Penulis, penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta mempraktekkan teori-teori yang didapat dibangku kuliah agar dapat melakukan riset ilmiah dan menyajikan dalam bentuk tulisan dengan baik.
- b. Bagi Lembaga, untuk menambah perbendaharaan perpustakaan bagi Universitas Pendidikan Indonesia (UPI) pada umumnya dan fakultas pendidikan ekonomi dan bisnis jurusan pendidikan akuntansi pada khususnya.
- c. Bagi perusahaan, diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencapai peningkatan pertumbuhan laba atau sisa hasil usaha. Serta memberi masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan dan memberikan pandangan yang bermanfaat bagi perkembangan perusahaan.