

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Kondisi ekonomi yang berkembang semakin pesat merupakan harapan bagi semua bangsa di dunia. Indonesia merupakan salah satu negara berkembang, juga mengharapkan hal yang sama di bidang ekonomi yaitu pertumbuhan ekonomi yang baik dan tingkat kesejahteraan masyarakat yang semakin tinggi. Perekonomian Indonesia disokong oleh tiga pilar yaitu swasta, koperasi dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

PT Alfa Retailindo, Tbk merupakan salah satu perusahaan swasta yang merupakan anak perusahaan dari PT. Carrefour Indonesia yang bergerak di bidang usaha perdagangan eceran dan grosir. Gerai pertama ALFA didirikan di Jakarta Utara. Toko ini dinamakan Toko Gudang Rabat Alfa. ALFA membidik target pasar konsumen golongan menengah ke bawah. Dengan target pasar seperti ini, maka ALFA menekankan image gerainya dalam hal harga. Tag line ALFA untuk menggaet target pasarnya adalah "Lebih Dari Sekedar Belanja Hemat / More Than Just Saving".

Gerai ALFA menerapkan dual konsep, yaitu menyatukan penjualan retail dan grosir dalam satu atap. Saat ini ALFA menyediakan berbagai jenis barang kebutuhan sehari-hari (groceries, fresh, serta toiletries), perlengkapan rumah tangga, dan produk elektronik.

Perusahaan dituntut untuk selalu kreatif mengembangkan ide-ide segar dalam rangka mencapai tujuan utamanya yaitu memperoleh laba. Besarnya penjualan akan menentukan tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Kemampuan perusahaan menghasilkan laba selama periode tertentu disebut dengan rentabilitas. Rentabilitas ini dijadikan tolak ukur perkembangan perusahaan dibandingkan dengan laba, hal ini disebabkan karena besarnya laba belum tentu menjadi ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja secara efisien. Rentabilitas digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan dengan cara membandingkan antara modal yang digunakan dalam operasi, oleh karena itu keuntungan yang besar tidak menjamin bahwa perusahaan tersebut rentabel. Rentabilitas perusahaan juga akan menunjukkan stabilnya kondisi perusahaan.

Untuk meningkatkan kestabilan tingkat rentabilitas perusahaan dilakukan dengan meningkatkan mutu dan kualitas produknya sehingga mampu meningkatkan penjualan dan mencapai tingkat laba yang diharapkan. Salah satu cara untuk meningkatkan laba adalah dengan cara memperbesar volume penjualan. Namun agar tingkat rentabilitas perusahaan ikut meningkat maka penambahan volume penjualan ini tidak seharusnya diikuti dengan peningkatan investasi, tetapi dengan meningkatkan perputaran aktiva. Aktiva yang disoroti adalah perputaran persediaan barang dagang karena dalam hal ini persediaan memiliki posisi yang penting dimana persediaan merupakan unsur aktiva lancar terbesar dalam menunjang kelancaran aktivitas perusahaan, juga merupakan faktor penting bagi perusahaan karena pendapatan perusahaan sebagian besar diperoleh melalui penjualannya.

Guna meningkatkan penjualan salah satu cara yang dilakukan perusahaan adalah dengan cara memperbaiki kualitas dari produk yang akan dijual dan kecerdikan manajemen dalam pengelolaan persediaan yang digunakan perusahaan. Adanya investasi yang terlalu besar dalam persediaan dan kurangnya pengambilan keputusan yang segera untuk menyelenggarakan tingkat persediaan sejalan dengan kebutuhan perusahaan merupakan alasan terjadinya kegagalan perusahaan. Kesalahan dalam mengelola persediaan akan menimbulkan masalah-masalah keuangan dengan segala kerugian-kerugian yang akan dialami perusahaan dengan akibatnya. Maka dari itu persediaan memerlukan penanganan yang baik agar dapat diperoleh tingkat laba yang optimal dan kestabilan tingkat rentabilitasnya.

Pengelolaan persediaan merupakan hal penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Karena persediaan merupakan elemen utama dari modal kerja, juga sebagai aktiva yang selalu dalam keadaan berputar dimana secara terus menerus mengalami perubahan. Tingkat perputaran persediaan dapat menentukan tinggi rendahnya rentabilitas perusahaan.

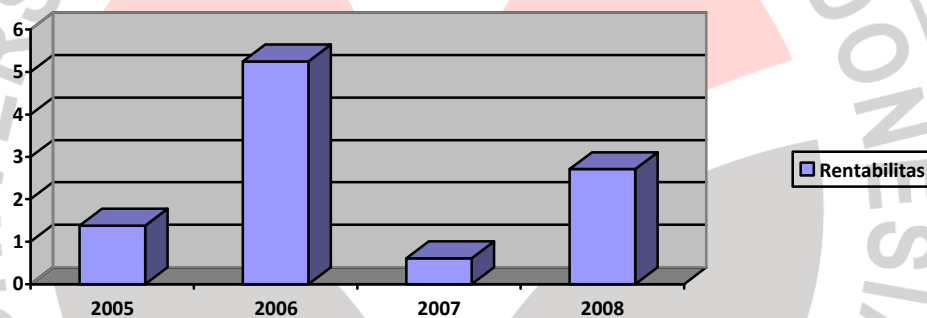
Perusahaan melakukan kegiatan pengendalian perputaran persediaan barang dengan harapan agar dapat terus meningkatkan laba pada setiap tahunnya sehingga mampu menjamin kestabilan tingkat rentabilitas perusahaan. Akan tetapi pada kenyataannya tidak setiap tahun perusahaan dapat mengalami peningkatan tingkat rentabilitas, pada tahun-tahun tertentu rentabilitas perusahaan justru mengalami penurunan.

Berikut ini disajikan data tingkat rentabilitas berdasarkan laporan keuangan PT . ALFA RETAILINDO Tbk periode 2005-2008 :

**Tabel 1.1**  
**Data Tingkat Rentabilitas (ROI) PT . ALFA RETAILINDO Tbk**  
**Tahun 2005 - 2008**

Tahun	Tingkat Rentabilitas (%)	Kenaikan atau Penurunan
2005	1,38	-
2006	5,25	3,86
2007	0,61	(4,64)
2008	2,71	2,10

Sumber : Laporan Keuangan PT. Alfa Retailindo, Tbk. yang telah diolah



**Grafik 1.1**  
**Tingkat Rentabilitas (ROI) PT.ALFA RETAILINDO Tbk**  
**Tahun 2005 -2008**

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa PT Alfa Retailindo Tbk mengalami kenaikan dan penurunan tingkat rentabilitas (ROI). Pada tahun 2006 perusahaan mengalami kenaikan tingkat rentabilitas sebesar 3,86 %. Pada tahun 2007 perusahaan mengalami penurunan rentabilitas yang cukup signifikan yakni sebesar 4,64 %. Resiko penurunan rentabilitas pada tahun ini dapat terjadi karena adanya ketidakefektifan pihak manajemen dalam hal pengelolaan persediaan barang perusahaan atau aktiva-aktiva lainnya.

Kebijakan yang diterapkan perusahaan dalam mengelola persediaan barang akan sangat berpengaruh terhadap perputaran persediaan barangnya. Pengelolaan persediaan barang yang baik dan efektif diharapkan dapat mendukung kelancaran aktivitas perusahaan sehingga perusahaan dapat beroperasi secara efisien dan mencapai tingkat rentabilitas yang diharapkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap masalah di atas dengan mengambil judul : “Pengaruh Perputaran Perputaran Persediaan Barang Dagangan Terhadap Rentabilitas Pada PT. Alfa Retailindo Tbk.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Permasalahan pokok dari penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada PT Alfa Retailindo, Tbk.
2. Bagaimana tingkat rentabilitas pada PT Alfa Retailindo, Tbk.
3. Seberapa besar pengaruh perputaran persediaan barang dagangan terhadap rentabilitas PT Alfa Retailindo, Tbk.

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dilakukannya penelitian ini adalah untuk mencari, mengumpulkan, dan menganalisis data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti pada PT Alfa Retailindo Tbk agar dapat mengetahui

pengaruh dari perputaran persediaan barang dagangan terhadap rentabilitas perusahaan.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan penelitian yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui :

1. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada PT Alfa Retailindo Tbk.
2. Tingkat rentabilitas pada PT Alfa Retailindo Tbk.
3. Seberapa besar pengaruh perputaran persediaan barang dagangan terhadap rentabilitas pada PT Alfa Retailindo Tbk.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

1. Aspek Akademis :

Secara ilmiah penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan positif terhadap ilmu manajemen keuangan khususnya yang berkaitan dengan perputaran persediaan barang dagangan dan rentabilitas.

2. Aspek Praktis :

Bagi PT Alfa Retailindo, Tbk kegunaan penelitian ini adalah sebagai sumbangan pemikiran yang diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan mengenai pengelolaan persediaan barang sehingga mencapai tingkat rentabilitas tertentu.

3. Bagi peneliti :

Hasil dari penelitian ini dapat memberikan wawasan tambahan mengenai perputaran persediaan barang dagangan, dan pengaruhnya terhadap rentabilitas. Peneliti juga mengharapkan semoga penelitian ini dapat berguna sebagai referensi

awal bagi rekan-rekan mahasiswa lainnya untuk kajian selanjutnya mengenai masalah yang berkaitan dengan tema yang penulis kemukakan.

