BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Semakin ketatnya persaingan di dalam dunia usaha transportasi pada saat ini, membuat para pelaku usaha transportasi baik itu perseorangan maupun persekutuan, ataupun dalam bentuk perusahaan baik itu perusahaan yang berasal dari dalam maupun dari luar negeri, harus memiliki faktor yang dapat dijadikan oleh perusahaan sebagai senjata dalam usahanya untuk memenangkan persaingan di dunia bisnis. Kondisi yang seperti itulah yang pada akhirnya akan menyebabkan para pelaku usaha tersebut makin gencar untuk mencari solusi maupun program bisnis yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan didalam bisnisnya.

Namun dalam kenyataan di lapangan meskipun perusahaan telah berusaha bersaing dan memberikan yang terbaik untuk konsumen belum tentu dapat menjamin akan berhasilnya usaha pencapaian tujuan perusahaan, karena setiap konsumen memiliki selera yang berbeda – beda. Maka dari itu setiap perusahaan harus berupaya meningkatkan laba dengan nembahkan inovasi baru dalam usahanya, agar perusahaan mendapatkan laba yang seperti perusahaan inginkan.

Mengenali karakteristik pasar dan struktur pasar sangatlah berpengaruh dan menguntungkan bagi perusahaan untuk mampu bersaing dan bertahan demi kelangsungan hidup perusahaan. Kelemahan dan keunggulan perusahaan hendaknya dianalisis sehingga menjadi titik tolak yang kuat untuk perusahaan dalam mengambil

keputusan yang efektif dan efisien serta untuk memperkuat posisinya dari para pesaing yang ada. Daerah Bandung begitu banyak persaingan transportasi (travel) yang berkembang, dalam hal seperti ini perusahaan harus siap bersaing ketat dengan beberapa pesaingnya yang ada, agar perusahaan mampu bertahan dan mampu mencapai tujuan perusahaan. Beberapa pesaing yang ada di bandung terdapat dalam tabel di bawah ini.

Tabel 1.1
Contoh Perusahaan Pesaing (Travel)

No	***Nama Travel***
1	Citi Trans
2	Cipaganti
3	King Trans
4	Geulis Trans
5	X - Trans

Dari tabel atas dapat simpulkan bahwa persaingan dalam usaha transportasi bagitu ketat, dapat di lihat dari jumlah pesaingnya yang semakin bertambah dari tahun ke tahun. Oleh karna itu perusahan harus mampu mengembangkan pelayanan atau memberikan inovasi dalam usahanya, agar perusahaan mampu bersaing dengan pesaing yang ada.

Oleh karna tujuan utama dari sebuah perusahaan ialah dalam pencapaian profit (laba) dan hal ini dapat juga menjadi tolak ukur dalam sukses atau tidaknya sebuah perusahaan dalam pencapaian tujuannya. Selain itu efektifitas dan efisiensi

dalam menjalankan operasional perusahaan sangatlah penting. Efisiensi yang dimaksud adalah strategi pemasaran yang dilakukan dengan perhitungan dan pertimbangan yang tepat sehingga tidak ada pemborosan biaya, baik itu dalam biaya operasional, biaya promosi atau pun biaya iklan. Dan yang dimaksud dengan efektifitas ialah pemilihan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai dengan pasar yang dilayani oleh perusahaan sehingga sasaran yang ditetapkan dapat tercapai, salah satu indikator rasio keuntungan adalah dengan menggunakan Profit Margin yang mana merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dan berikut data perkembangan Profit Margin pada CV. Umbara Travel Bandung Periode Tahun 2008 – 2012.

Tabel 1.2
Perkembangan *Profit Margin*
Pada CV. UMBARA TRAVEL

Tahun	***Profit Margin* (%)**
2008	5,76
2009	10,28
2010	13,81
2011	7,65
2012	10,00

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat perkembangan pada tahun 2011 perusahaan mengalami penurunan yang lumayan drastis, disebabkan pada saat ini

perusahaan yang bergerak dalam bentuk transportasi semakin merebak, maka dapat di simpulkan pada tahun tersebut mengalami penurunan laba.

Oleh karna itu untuk mencapai laba yang maksimal maka penting diselenggarakan pengawasan dan analisis terhadap biaya, yg bertujuan untuk menentukan besarnya biaya, pengendalian biaya dan pengarahan operasional yang diharapkan dapat menekan biaya serendah mungkin. Selain itu juga dengan analisis biaya dan pengawasan dapat digunakan untuk mempertimbangkan tindakan koreksi apabila terjadi penyimpangan biaya.

CV. UMBARA TRAVEL Bandung merupakan perusahaan yang yang bergerak di bidang pelayanan jasa Tranportasi **(**Travel), Rental mobil, juga harus siap menghadapi persaingan yang ketat dengan Perushaan lainnya.

Tentu saja ini sangat membuat para perusahaan khususnya perusahaan dibidang pelayanan jasa Tranportasi **(**Travel), dan Rental mobil, untuk lebih mengerti resiko, tantangan, sebab, realitas dan detail-detail yang rumit tentang membuka, menjalankan dan sampai akhirnya dapat mencapai kesuksesan. Maka CV. UMBARA TRAVEL Bandung harus dapat menciptakan kemampuan bersaing baik dalam hal jenis jasa pelayanan, armada kendaran transportasi, harga maupun segmen yang dituju sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain dan bahkan bisa memenangkan persaingan.

Atas dasar hal – hal tersebut dan mengingat semakin ketatnya persaingan dalam memasarkan produk jasa, maka penulis tertarik untuk menulis sebuah Laporan

Tugas Akhir dengan judul **”ANALISIS PROFIT MARGIN PADA CV. UMBARA TRAVEL BANDUNG PERIODE TAHUN 200**8 **- 2012”.**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, identifikasi masalah dalam penelitian adalah perkembangan *Profit Margin* pada CV. UMBARA TRAVEL Bandung Periode Tahun 2008 – 2012.

1.2.2 Rumusan Masalah

Sesuai identifikasi masalah diatas maka rumusan masalah penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perkembangan *Profit Margin* pada CV. UMBARA TRAVEL Bandung Periode Tahun 2008 – 2012.
2. Analisis Profit Margin pada CV. Umbara Travel.
3. Bagaimana upaya yang dilakukan oleh CV. UMBARA TRAVEL untuk meningatkan tingkat *perkembangan Profit margin*

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari diadakan penelitian ini adalah untuk mengetahui informasi tentang perkembangan *Profit Margin* pada CV. UMBARA TRAVEL Bandung Periode Tahun 2008 – 2012.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui perkembangan *Profit Margin* pada CV. UMBARA TRAVEL Periode Tahun 2008 - 2012.
2. Untuk Menganalisis Profit Margin pada CV. Umbara Travel.
3. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan oleh CV. UMBARA TRAVEL untuk meningkatkan tingkat *Profit Margin*

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

Diharapkan Laporan Tuhan Akhir ini dapat bermanfaat bagi :

a. Penulis

   Untuk menambah dan menyempurnakan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dan membandingkannya dengan hasil realistis yang didapatkan dari hasil penelitian.

b. Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi masukan yang bermanfaat dalam usaha memperbaiki kekurangan – kekurangan dan sumbangan pemikirin untuk dapat lebih meningkatkan efektifitas kinerja perusahaan kedepan.

c. Pihak Lain

Diharapkan dapat menjadi bahan bacaan untuk menambah informasi dengan permasalahan yang penulis bahas atau juga sebagai bahan penelitian lebih lanjut.

1.4.2 Kegunaan Akademis

a. Agar menambah pengetahuan dan pengalaman khususnya mengenai pengaruh penilaian kinerja terhadap motivasi kerja karyawan.
b. Sebagai bahan antara teori yang didapat dalam bangku kuliah dengan pelaksanaan dilapangan.
c. Sebagai salah satu alat evaluasi terhadap kurikulum yang berlaku

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis melaksanakan penelitian pada CV. UMBARA TRAVEL Bandung di Jalan Jl. Dipati ukur No. 67 Bandung. Penelitian dilakukan pada bulan September – Febuari 2014.

Tabel 1.3
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Keterangan	September				Oktober				November				Desember				Januari				Febuari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Penelitian																								
2	Pelaksanaan Penelitian																								
3	Pengumpulan Data																								
4	Pengolahan dan Analisis Data																								
5	Sidang Akhir																								