

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perkembangan suatu negara selalu diikuti oleh perkembangan perusahaan yang berada di negara itu, karena suatu perusahaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu kelancaran suatu pembangunan yang sedang dilaksanakan. Dalam hal ini pemerintah Indonesia, ikut membantu dengan cara memberikan fasilitas atau sarana yang dibutuhkan untuk kelancaran dan pemberdayaan usaha sehingga menimbulkan minat yang besar bagi masyarakat untuk ikut berpartisipasi dalam mendirikan suatu badan usaha atau perusahaan.

Untuk menghadapi persaingan dan pertumbuhan ekonomi dewasa ini suatu perusahaan dituntut untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Salah satu cara usaha untuk menghadapi tantangan tersebut adalah dengan meningkatkan pengendalian biaya produksi dimana suatu perusahaan memiliki target atau tujuan untuk dicapai, salah satu tujuan tersebut adalah untuk mendapatkan pendapatan yang tinggi dengan meminimalkan pengeluaran biaya-biaya yang terjadi dalam proses produksi.

Biaya merupakan salah satu sumber informasi yang paling penting dalam analisis strategi perusahaan. Proses penentuan dan analisis biaya pada perusahaan dapat menggambarkan suatu kinerja perusahaan pada masa yang akan datang. Pada dasarnya masalah yang sering timbul dalam suatu perusahaan adalah perencanaan. Kemajuan di bidang ekonomi selama ini telah banyak membawa akibat perkembangan yang cukup pesat dalam dunia usaha. Hal ini ditunjukkan dengan semakin banyak didirikannya perusahaan baru, yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin lama semakin

meningkat. Tujuan dari perusahaan adalah untuk meningkatkan keuntungan secara terus menerus. Untuk menunjang tercapainya tujuan tersebut, maka dalam penggunaan dana harus sesuai dengan prinsip ekonomi, sehingga dapat meningkatkan efisiensi biaya produksinya.

Perusahaan tidak dapat mempertahankan kelangsungan hidup, mengembangkan dan melebarkan usahanya apabila tidak didukung oleh suatu perencanaan secara tepat dan terarah. Dalam hal ini perusahaan dihadapkan pada beberapa alternatif pilihan untuk menentukan tujuan dan strategi apa yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Untuk mencapai tujuan yang ditetapkan tersebut dibutuhkan adanya pengendalian, diantaranya adalah pengendalian biaya produksi.

Dalam suatu perusahaan, biaya merupakan salah satu komponen yang sangat penting oleh karena itu biaya harus mendapat perhatian yang lebih khusus. Biaya juga sangat berpengaruh dalam mendukung kemajuan suatu perusahaan dalam melaksanakan aktifitas atau kegiatan operasi suatu perusahaan. Jika perusahaan dapat mengendalikan seminimal mungkin, maka perusahaan tersebut dapat bertahan dan mengoptimalkan hasil penjualannya. Pengendalian terhadap biaya dapat diukur dengan tingkat efisiensi biaya yang dianggarkan dengan biaya sesungguhnya.

Salah satu fungsi perusahaan yang paling penting dan perlu mendapat perhatian khusus dalam pengelolaan suatu usaha yaitu fungsi produksi. Dalam fungsi inilah kegiatan produksi dilakukan yaitu mengolah bahan baku menjadi produk setengah jadi atau produk jadi yang menimbulkan sejumlah unsur-unsur biaya produksi yang membentuk harga pokok produksi.

Siklus produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Biaya produksi ini disebut juga biaya pabrik yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan biaya dari persediaan. Berbagai aktivitas ekonomi dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan dalam hidup seperti aktivitas produksi, distribusi, dan penjualan barang atau jasa untuk memperoleh pendapatan dan keuntungan, semua aktivitas tersebut disebut kegiatan bisnis. Bisnis adalah salah satu kegiatan usaha yang dijalankan oleh orang atau badan usaha (perusahaan) secara teratur dan terus menerus berupa kegiatan mengadakan barang-barang dan jasa ataupun fasilitas-fasilitas untuk dijual belikan atau sewa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Bagi perusahaan hal itu merupakan suatu tantangan agar dapat bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang memiliki ketidakpastian yang tinggi. Dunia bisnis yang ada di Surabaya sudah berkembang cukup pesat dan tidak bisa diremehkan lagi dengan bisnis-bisnis yang ada di kota besar tidak terkecuali dengan perusahaan *food and beverage*.

Persaingan di dunia bisnis yang sangat ketat, dan diikuti oleh kemajuan teknologi dalam era globalisasi mengharuskan para pengusaha untuk mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Banyak cara yang dilakukan oleh para pengusaha dalam bersaing, yaitu dengan menampilkan keunggulan yang dimiliki perusahaan. Keunggulan tersebut tidak hanya dalam produk yang dimiliki perusahaan melainkan juga tentang manajemen perusahaan yang harus ikut berkembang sesuai kemajuan teknologi.

Banyak industri yang memperkembangkan usahanya dengan cara membuka cabang-cabang perusahaan yang mana cara tersebut dilakukan agar secara tidak langsung diseluruh wilayah sudah mengetahui nama perusahaan dan produk yang akan ditawarkan kepada konsumen. Tak lupa juga para bagian marketingnya menampilkan keunggulan sehingga produk yang ditawarkan

perusahaan dapat diterima oleh konsumen. Manajemen perusahaan merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan rencana awal, semua bagian dalam manajemen harus mampu bekerja sama, antara satu dengan lainnya sehingga semua sinergi dan kekuatan yang dimiliki perusahaan dapat tersalurkan dengan baik dan dapat pula memanfaatkan sumber daya manusia yang ada dalam manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan.

Semua bagian dalam perusahaan sangatlah penting. Ada bagian keuangan dimana di manajemen bendahara yang bisa kita dengar, merupakan alat pengatur dana yang tersedia di perusahaan. Manajemen keuangan ini melakukan perbandingan kinerja keuangan serta kinerja perusahaan tiap tahunnya. Sebagai alat untuk menganalisa kinerja keuangan perusahaan, adanya laporan keuangan. Laporan keuangan terdiri dari 2 (dua) jenis yaitu laporan keuangan neraca dan laporan keuangan laba rugi. Dari dua laporan tersebut maka manajemen keuangan mampu memperhitungkan apakah perusahaan sudah efektif atau belum efektif dalam menjalankan manajemen perusahaan. Dari laporan keuangan yang disajikan oleh bagian keuangan maka dapat dilihat seberapa besar pendapatan yang diterima perusahaan per tahunnya, dan juga mengetahui seberapa besar laba bersih yang diterima perusahaan sehingga dapat membandingkan dengan tahunnya sebelum, kemudian dapat diketahui kondisi perusahaan pada tahun tersebut apakah mengalami peningkatan atau mengalami penurunan.

Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya

produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing. Haryono (2011:403) “Pada perusahaan manufaktur, penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan produk yang diolah sendiri dalam hal ini perusahaan manufaktur harus mengolah terlebih dahulu bahan baku melalui proses produksi menjadi barang yang siap dijual, oleh karena itu untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan manufaktur harus benar-benar memperhatikan biaya produksi, sehingga harga pokok produksi dapat ditentukan dengan tepat”.

Dalam kehidupan sehari-hari pendapatan adalah hal yang paling penting bagi kehidupan manusia, karena dengan pendapatan tersebut kelangsungan hidupnya bisa terpenuhi. Dengan melimpahnya kekayaan alam Indonesia, masyarakat bisa melakukan berbagai aktivitas usaha guna menyambung kelangsungan hidupnya. Pendapatan adalah setiap aliran masuk atau penambahan aktiva kedalam perusahaan, atau penyelesaian kewajiban, ataupun kombinasi dari keduanya, yang terjadi melalui pengiriman barang, atau dihasilkan barang, pemberian jasa atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi pokok perusahaan. Suatu perusahaan didalam melakukan aktivitasnya mempunyai tujuan dan sasaran yang ingin dicapai.

Menurut Nanga (2011:37) “pendapatan seseorang merupakan pendapatan yang secara langsung diterima yang berasal dari berbagai sumber. Pendapatan dapat diterima dalam berbagai kegiatan produksi yang merupakan hasil dari balas jasa dalam jangka waktu tertentu. Balas jasa yang diterima dapat berupa gaji atau upah, sewa, laba ataupun bunga. Pendapatan perkapita merupakan semua jenis pendapatan yang diterima oleh masing-masing penduduk pada suatu negara”.

Secara umum dapat dikatakan bahwa tujuan suatu perusahaan adalah memperoleh atau menghasilkan laba, baik itu perusahaan yang bergerak di bidang jasa maupun perusahaan industri. Berkembangnya suatu perusahaan sangat

ditentukan oleh laba atau pendapatan, sehingga perusahaan tersebut dalam usaha untuk memperoleh laba pasti akan mengeluarkan beban-beban yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan. Pendapatan dan beban merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan dan dua variabel saling berhubungan dalam melakukan kegiatan perusahaan, dimana pendapatan adalah hasil yang diperoleh perusahaan dari kegiatan usaha sedangkan beban merupakan suatu alat yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan. Konsekuensinya, apabila pendapatan lebih besar dari beban maka ini disebut laba dan apabila pendapatan lebih kecil dari beban hal ini disebut rugi.

Seorang pemimpin perusahaan dikatakan berprestasi apabila ia mampu meningkatkan pendapatan serta berusaha untuk menekan beban seminimal mungkin guna memperoleh laba yang ditargetkan. Meningkatnya laba dari tahun ke tahun adalah merupakan kemajuan perusahaan dan sebaliknya laba yang menurun dari tahun ke tahun dapat dikatakan kemunduran perusahaan atau kegagalan pemimpin. Seorang pimpinan perusahaan juga akan selalu berusaha untuk meningkatkan pendapatan yang diterima dengan menekan beban seminimal mungkin guna memperoleh laba sesuai dengan target yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

Sektor industri *Food and Beverage* merupakan salah satu sektor usaha yang terus mengalami pertumbuhan. Seiring meningkatnya pertumbuhan jumlah penduduk di Indonesia, volume kebutuhan terhadap *Food and Beverage* pun terus meningkat. Kecenderungan masyarakat Indonesia untuk menikmati makanan *Ready to eat* menyebabkan banyak bermunculan perusahaan baru dibidang makanan dan minuman. Oleh karena itu persaingan antar perusahaan pun semakin kuat. Dengan persaingan yang semakin kuat ini menuntut perusahaan untuk memperkuat fundamental agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Ketika suatu perusahaan tidak mampu

bersaing dengan perusahaan global akan mengakibatkan penurunan volume perusahaan sehingga perusahaan akan mengalami kebangkrutan. Selain itu perkembangan usaha saat ini sangat menuntut para pelaku usaha untuk lebih tanggap terhadap setiap perubahan yang ada pada dunia bisnis saat ini. Dalam menjalankan usahanya perusahaan tidak hanya dituntut untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham, namun juga mampu mengakomodasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan lainnya. Selain itu perusahaan juga harus mampu memenuhi tuntutan masyarakat yang semakin kompleks akan kebutuhannya.

Fast food adalah hidangan alternatif. Hidangan yang biasanya berupa ayam goreng, kentang goreng, burger, pasta, atau roti isi ini menjadi hidangan di tengah sibuknya mobilitas seseorang. Makanan yang acap disebut *Junk food* (makanan tidak bermutu) itu juga biasa menjadi pilihan bagi mereka yang sibuk. Ada kalanya juga santapan itu menjadi solusi untuk mengatasi anak kecil yang sulit makan. *Fast food* memang sering dianggap sebagai ornamen kemajuan. Perkembangan industri ini pun sulit tertahankan. Restoran cepat saji adalah restoran yang makanannya disajikan dalam waktu singkat, menu yang ditawarkan umumnya terbatas, dan sebagian besar sistem pelayanannya berupa *self service by customer*.

Salah satunya usaha makanan yang sedang tren dikalangan anak muda adalah Richeese Factory. Richeese Factory merupakan sebuah usaha *franchise* makanan siap saji asal Indonesia dengan menu utama ayam goreng dan saus keju yang dimiliki Oleh PT. Richeese Kuliner Indonesia. Restoran ini memiliki 44 Gerai yang tersebar di Jabodetabek, Karawang, Bandung, Sumedang, Cirebon, Tegal, Malang dan Medan. Menu yang disajikan Richeese Factory adalah olahan daging ayam goreng tepung yang disajikan dengan saus keju. Selain itu, restoran ini juga

menyajikan olahan sayap ayam yang dibalut dengan saus *barbeque* pedas dengan tingkat kepedasan yang berbeda-beda.

Bisnis *fast food* adalah salah satu bisnis yang paling kompetitif dan berkembang pesat. Dengan adanya berbagai *restaurant fast food*, maka berdampak pula pada ketatnya persaingan untuk mendapatkan pelanggan agar perusahaan mampu mendapatkan keuntungan, terus tumbuh dan tetap *survive*. Membangun kepuasan pelanggan tidak dapat begitu saja diraih, tetapi memerlukan proses panjang, salah satunya melalui kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan guna meyakinkan pelanggan bahwa Richeese Factory merupakan restoran *fast food* terbaik. Richeese Factory adalah QSR (*Quick Service Restaurant*) di mana hampir semua menu kami disajikan dengan saus keju yang lezat (*cheese dip*).

Richeese Factory pertama kali ada di Indonesia pada tanggal 8 Februari Richeese Factory membuka gerai restoran pertamanya di Paris Van Java Mal di kota Bandung. Seiring dengan makin berkembangnya zaman kini memiliki outlet yg tersebar di kota kota besar di Indonesia. Perusahaan harus dapat memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen agar merasa tertarik dan senang dalam melakukan pembelian atau transaksi. Pelayanan yang cepat, penampilan yang ramah, dan kenyamanan lokasi sangat memungkinkan akan menarik konsumen untuk melakukan pembelian. Sebagai salah satu restoran *fast food* terbaik, Richeese Factory tidak menghendaki para pelanggannya beralih ke *competitor*. Oleh sebab itu, tuntunan untuk selalu menjadi yang terbaik harus menjadi komitmen Richeese Factory agar pelanggan tetap puas sehingga menimbulkan keinginan para pelanggan untuk kembali melakukan pembelian di Richeese Factory dan mendapatkan pemasukan lebih besar daripada pengeluaran.

Richeese Factory didirikan oleh PT. Richeese Kuliner Indonesia adalah salah satu anak perusahaan dari Nabati Grup yang baru berdiri selama 5 tahun. Dalam menjalankan bisnis restoran cepat saji tersebut, PT. Richeese Kuliner Indonesia mengedepankan *service excellent* untuk kepuasan customernya. Tujuan Richeese Factory adalah untuk membuat perbedaan dari bisnis restoran cepat saji pada umumnya, dengan menawarkan pengalaman dan kenikmatan keju dalam kebersamaan. Target market utama dari PT. Richeese Kuliner Indonesia adalah laki-laki dan perempuan berusia 12-24 tahun dengan status siswa remaja dan mahasiswa, dan target kedua adalah keluarga.

Berfokus pada sisi pelayanan yang menjadi *core bussiness* Richeese Factory, maka jabatan *Crew Outlet* menjadi pintu gerbang untuk melayani secara langsung para *customer* yang datang maupun via telepon. Sebanyak 80% dari total karyawan ditempati oleh jabatan *Crew Outlet*. Secara umum, jabatan *Crew Outlet* berfungsi untuk melakukan proses *preparation, opening, dan closing* di *section kitchen, lobby, dan cashier* dalam rangka melayani *customer* sesuai dengan standar kualitas perusahaan.

Pada umumnya, pelanggan cenderung akan memilih perusahaan yang menawarkan produknya dengan harga yang relatif murah. Menurut Alma (2018:169) "Harga (*price*) sebagai nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang". Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi. Harga merupakan salah satu bahan pertimbangan yang penting bagi pelanggan untuk membeli produk pada suatu perusahaan, ketika harga sesuai dengan harapan pelanggan dan merasa puas, maka pelanggan akan loyal atau melakukan pembelian ulang terhadap produk yang ditawarkan perusahaan. Setelah perusahaan berhasil memenuhi semua elemen tersebut, maka perusahaan dapat memperoleh manfaatnya, yakni kepuasan pelanggan yang berujung pada loyalitas pelanggan.

Menurut Olson (2013:128) “Loyalitas pelanggan merupakan dorongan perilaku untuk melakukan pembelian secara berulang dan untuk membangun kesetiaan pelanggan terhadap suatu produk maupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut yang membutuhkan waktu lama melalui suatu proses pembelian yang terjadi secara berulang”. Maka meningkatkan pendapatan pada perusahaan tersebut.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka masalah yang dapat di rumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah terdapat pengaruh secara parsial antara biaya produksi dan omset penjualan terhadap pendapatan pada Richeese Factory Maspion ?
2. Apakah terdapat pengaruh secara simultan antara biaya produksi dan omset penjualan terhadap pendapatan pada Richeese Factory Maspion?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial antara biaya produksi dan omset penjualan terhadap pendapatan pada Richeese Factory Maspion.
2. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan antara biaya produksi dan omset penjualan terhadap pendapatan pada Richeese Factory Maspion.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut :

1. Aspek akademis

Penulis dapat membandingkan antara teori-teori yang diterima dan yang dipelajari selama dalam kuliah dengan realita dalam praktik lapangan.

2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Penelitian ini bermanfaat untuk dijadikan sebagai sumber referensi yang dapat digunakan oleh semua Mahasiswa dalam kegiatan perkuliahan atau kegiatan pendidikan yang lainnya, serta dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam memecahkan suatu masalah yang sejenis.

3. Aspek praktis

Bagi Richeese Factory Maspion hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengelolaan biaya produksi dan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan target omset penjualan setiap bulan, serta diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pemikiran dalam peningkatan usaha sehingga mampu memberikan pendapatan yang lebih baik.