

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dunia usaha di Indonesia yang semakin kompetitif menuntut setiap perusahaan untuk dapat mengolah dan melaksanakan manajemen perusahaan menjadi lebih profesional. Bertambahnya pesaing disetiap saat, baik pesaing yang berorientasi lokal maupun pesaing yang berorientasi internasional (*multinational corporation*), maka setiap perusahaan harus berusaha menampilkan yang terbaik, baik dalam segi kinerja perusahaan, juga harus ditunjang dengan strategi yang matang dalam segala segi termasuk dalam manajemen keuangan.

Manajemen keuangan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan kegiatan dan eksistensi suatu perusahaan serta berpengaruh pula pada setiap individu yang ada dalam perusahaan tersebut. Oleh karena itu, seorang manajer keuangan dituntut untuk dapat menjalankan manajemen keuangan dengan baik, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasional perusahaan dengan lebih efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat mengembangkan dan mempertahankan aktivitas serta keberadaan perusahaan.

Selain manajemen yang baik, dalam suatu perusahaan juga memerlukan analisis terhadap laporan keuangan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengatasi masalah-masalah keuangan perusahaan serta mengambil keputusan yang cepat dan tepat. Melalui analisis laporan keuangan, manajemen dapat mengetahui posisi keuangan, kinerja keuangan dan kekuatan keuangan

(*financial strength*) yang dimiliki perusahaan. Selain berguna bagi perusahaan dan manajemennya, analisis laporan keuangan juga diperlukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan lain seperti kreditor, investor dan pemerintah untuk menilai kondisi keuangan perusahaan dan perkembangan dari perusahaan tersebut. Analisis rasio laporan keuangan yang lazim digunakan adalah analisis rasio likuiditas atau rasio modal kerja, analisis rasio solvabilitas, dan analisis rasio profitabilitas. Analisis rasio likuiditas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek perusahaan. Analisis rasio solvabilitas merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang perusahaan. Analisis rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang dihasilkan dari penjualan.

Barbershop merupakan bisnis yang sedang meroket. Tidak hanya di Ibukota, di daerah-daerah kecil di beberapa provinsi bermunculan gerai-gerai tempat cukur rambut yang bergaya unik dan keren. Lokasinya pun tersebar dari yang di dalam *mall* hingga yang memiliki gerai khusus sendiri *Barbershop* muncul menjadi sebuah tren dalam bidang gaya rambut pria dan juga bisnis.

Berbeda dibanding salon dan pangkas rambut, *barbershop* tampil dengan kesan yang lebih maskulin dibanding salon dan lebih tertata dan bersih dibanding pangkas rambut pinggir jalan. Kemampuan tukang cukurnya dalam mengolah berbagai gaya rambut pria yang kekinian juga menjadi keunggulan *barbershop*. Fenomena *barbershop* sendiri di Indonesia tidak lepas dari tren rambut pria dengan gaya *undercut* di hampir seluruh penjuru dunia.

Gayarambutinimemilikiciriyaiturambutdibagianataskepalapanjangan di kedua sisi serta belakang kepala hanya disisakan sedikitrambut.

Gaya rambut yang menjadi trend seperti gaya rambut *Fade* atau biasa disebut dengan *Fade Haircut* merupakan potongan rambut yang memotonghinggatipisbagiansampingdanbelakangkepaladanjugamembiarkan rambut bagian atas tetap panjang.Tampil rapi dan menarik tidak lagi hanya kebutuhan wanita, kini parapriajugainginselalutampilmenawan dalamsetiapkesempatan. Banyak hal yang kaum adam perhatikan terkait penampilannya, salah satunya adalah gaya rambut. Ini membuat kebutuhan akan jasa pangkas rambut atau barbershop pun semakin menjamur. Usaha *barbershop* di Indonesia memiliki peluangyangsangatbaik,terbuktidenganberdirinyapuluhanataubahkanratusan *barbershop* yang tersebar.

Di zaman digitalini, kian banyak lelaki yang mendambakan penampilan elok dan rapi. Hal ini terbukti dengan membludaknya *barbershop* untuk ketampanan para lelaki agar permintaan kaum adam tersebut dapatterpenuhi.*Barbershop*untuklelakididesaindengan nuansa maskulin yang amat kental, mulai dari desain interior yang bertema pria, sumber daya manusia atau tukang cukur yang juga pria serta hanya melayani pengunjung pria.Dengan banyaknya permintaan jasa pangkas rambut masyarakat khususnya pria di dewasa ini berdampak terhadap persaingan gerai-gerai *barbershop*priayangmemangmelayanijasapotongrambutpriauntukmemenuhi permintaan konsumen yang beragam.Pemilik *barbershop* pria akhirnya dituntut

untuk selalunya melakukan perubahan atau inovasi dan memberikan pelayanan terbaik agar konsumen merasa puas terhadap gerai *barbershop* tersebut. Apabila kualitas pelayanan yang diterima pelanggan lebih baik atau sama dengan yang diharapkan, maka pelanggan akan puas dan cenderung akan mencoba kembali.

Di kota Poso sendiri beberapa *barbershop* pria baru yang mulai berdiri dan tersebar di kota Poso. Sikap konsumen dan minat untuk memakai pelayanan jasa di sebuah *barbershop* dipengaruhi beberapa hal seperti harga, lokasi, promosi, dan pelayanan. Kualitas pelayanan yang diberikan harus dijaga untuk dapat bertahan dalam persaingan yang ketat. Hal tersebut mutlak dilakukan oleh pemilik usaha yang sedang dikelola. Jika sebuah usaha ingin bertahan hidup di persaingan yang ketat, maka harus memikirkan cara yang efektif agar dapat bersaing. Salah satu cara adalah dengan meningkatkan kualitas pelayanan yang maksimal tanpa konsumen merasa dibebani oleh harga pelayanan jasa tersebut. Dengan adanya perubahan gaya hidup pria inilah yang mendorong masyarakat kota Poso untuk membuka *barbershop* khusus pria dengan pelayanan yang ramah dan suasana yang tenang untuk konsumen pria yang ingin memangkas rambutnya dengan berbagai macam pilihan model rambut tren sekarang. Dengan adanya persaingan yang ketat tersebut maka pemilik *barbershop* dituntut untuk dapat memberikan pelayanan, fasilitas, maupun harga yang sesuai untuk pelayanan yang diberikan nantinya. Karena tidak semua *barbershop* di kota Poso banyak dikunjungi konsumen. Hal itu terjadi karena adanya pengaruh harga, lokasi, promosi, maupun pelayanan yang tidak sesuai dengan harapan konsumen sendiri. Untuk itu pemilik harus dapat berinovasi dengan memberikan sesuatu yang berbeda dibanding

barbershop pesaing lainnya di kota poso.

Tujuan dari pada kegiatan bisnis adalah profit atau laba. Untuk itu perlu adanya usaha yang baik dalam menjalankan aktivitas usahanya agar tujuannya untuk memperoleh laba dapat tercapai. Untuk mengetahui baik tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya dapat diketahui dari kinerja keuangan perusahaan tersebut. Untuk mengetahui perusahaan mendapat keuntungan atau profit yang diinginkan, perlu adanya alat analisis yang digunakan. Alat analisis yang digunakan melalui rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas adalah kemampuan Lagiwa *Barbershop* menghasilkan laba pada operasi usahanya. Rasio profitabilita terdiri dari profit margin yaitu gambaran upaya untuk menekan biaya sekecil mungkin guna mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya, dengan membagi laba setelah pajak atau *Earning after taxes*(EAT) dengan total pendapatan pada Lagiwa *Barbershop*. Rasio perbandingan antara pendapatan bersih (*earning after taxes*) dengan total aktiva (*total asset*) pada Lagiwa *Barbershop* kemudian *Return On Equity* yaitu kemampuan dalam menghasilkan keuntungan dengan modal sendiri yang dimiliki Lagiwa *Barbershop*.

Oleh karena itu, Lagiwa *Barbershop* dituntut untuk mampu menilai kondisi dan perkembangan usaha melalui analisis rasio laporan keuangan agar dapat mempertahankan keberadaan usaha dan mampu meningkatkan pertumbuhan usaha ditengah persaingan usaha yang semakin ketat.

Dari uraian diatas peneliti ingin mengkajilebih jauh dalam suatu karya ilmiah dengan judul :Analisis Rasio Profitabilitas pada Lagiwa *Barbershop*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

- 1.2.1. Berapa Persentasi Profit Margin pada Lagiwa *Barbershop* tahun 2017-2018 ?
- 1.2.2. Berapa Persentasi Return On Asset pada Lagiwa *Barbershop* tahun 2017-2018 ?
- 1.2.3. Berapa Persentasi Return On Equity pada Lagiwa *Barbershop* tahun 2017-2018 ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1.3.1. Untuk mengetahui besarnya persentasi Profit Margin pada Lagiwa *Barbershop* tahun 2017-2018
- 1.3.2. Untuk mengetahui besarnya persentasi Return On Asset pada Lagiwa *Barbershop* tahun 2017-2018.
- 1.3.3. Untuk mengetahui besarnya persentasi Return On Equity pada Lagiwa *Barbershop* tahun 2017-2018

1.4. Manfaat Penelitian

Penulis berharap agar penulisan skripsi ini dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak, antara lain :

- 1.4.1. Bagi Penulis dapat menerapkan teori dan memperdalam pengetahuan terutama yang berkaitan dengan analisis laporan keuangan yang pernah didapatkan semasa perkuliahan di Universitas Sintuwu Maroso Poso
- 1.4.2. Bagi Lagiwa *Barbershop* Laporan ini dapat dijadikan sebagai suatu masukan yang dapat dikembangkan berkenaan dengan permasalahan yang dibahas untuk dapat membantu meningkatkan kinerja Lagiwa *Barbershop* dalam menjalankan kegiatan perusahaan terutama dibagian keuangan. Dan juga dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
- 1.4.3. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Universitas Sintuwu Maroso Poso pada Fakultas Ekonomi.

