

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu wadah yang terdiri dari sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen, yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran. Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan yakni untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan akan memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis yang dilakukan baik dalam bentuk barang maupun jasa. Perusahaan yang kegiatan bisnisnya dalam bentuk barang disebut perusahaan dagang. Perusahaan dagang melakukan kegiatan menjual barang-barang dagang tanpa harus terlibat dalam kegiatan produksi.

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan. Penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah konkret yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.

Tujuan utama dari penjualan mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang dan tenaga pemasaran. Dalam hal ini perusahaan dapat menentukan volume penjualannya dengan harga atau tarif yang dibuat oleh perusahaan,

Kinerja keuangan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan. Baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu. Penilaian kinerja keuangan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

CV Duta Amanah Mandiri merupakan Perusahaan yang memfokuskan usahanya menjual minyak dalam kemasan yang kemudian dijual ke pedagang besar (grosir) di kota medan. Permasalahan dalam CV Duta Amanah Mandiri adalah harga yang terlalu tinggi, volume penjualan yang menurun dan kinerja keuangan yang menurun. Harga yang terlalu tinggi mengakibatkan menurunnya volume penjualan

Berdasarkan permasalahan diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada CV Duta Amanah Mandiri Medan”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut **“Apakah Terdapat Pengaruh Harga Dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja keuangan Pada CV Duta Amanah Mandiri.”**

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui **“Pengaruh Harga dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Pada CV Duta Amanah Mandiri Medan”**.

D. Manfaat Penelitian

1. **Bagi penulis**, menambah pengetahuan dan wawasan tentang Pengaruh harga dan volume penjualan terhadap kinerja keuangan.
2. **Bagi perusahaan**, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan dan membantu pihak manajemen dalam menjalankan kinerja keuangan.
3. **Bagi peneliti lain**, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan teori yang berkaitan tentang harga dan volume penjualan terhadap kinerja keuangan.