

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perusahaan adalah suatu organisasi yang dikelola untuk memanfaatkan sumber-sumber ekonomi yang tersedia guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Negara Indonesia memiliki kekayaan alam yang berlimpah, baik dalam segi sumber daya alam dan sumber daya manusia. Sehingga perusahaan selalu ingin mengembangkan berbagai usaha industri yang saling bersaing dalam hal kualitas produk. Ini berarti, perusahaan dituntut untuk menyediakan barang atau jasa yang bermanfaat bagi konsumen. Seandainya tujuan ini tidak tercapai, maka perusahaan tidak dapat bersaing dan akhirnya tersingkirkan (Welsch dkk,2000:159).

Perkembangan suatu perusahaan akan mengakibatkan aktivitas perusahaan semakin bertambah luas dan seluruh masalah yang dihadapi semakin kompleks. Untuk itu perusahaan dituntut untuk memiliki suatu sistem yang dapat mengatur dan memperlancar arus aktivitas perusahaan. Untuk itu manajemen harus merancang pengendalian penjualan yang efektif dan efisien, agar pengendalian tersebut memadai maka diperlukan informasi yang relevan, tepat waktu dan handal. Kebutuhan akan informasi tersebut dapat diperoleh melalui suatu alat bantu yaitu analisis penjualan yang merupakan suatu sumber informasi yang

digunakan oleh manajemen untuk mencapai efektivitas pengendalian penjualan (Robbins dan Coulter,2004:6).

Dengan adanya sistem pengendalian manajemen yang baik atau handal maka informasi akurat yang dihasilkan dapat dijadikan dasar perencanaan dan pengendalian dalam mengelola perusahaan seefektif dan seefisien mungkin (Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala,2005:8).

Salah satu aktivitas penting bagi kelangsungan hidup perusahaan yang harus dikelola dengan baik adalah aktivitas penjualan. Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam memasarkan produk atau jasa yang dihasilkannya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Basu Swastha,2001:8).

Dengan membuat suatu perencanaan penjualan dengan baik akan membantu masyarakat atau konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Namun kegiatan perencanaan ini bukanlah ditentukan oleh banyaknya jumlah persediaan barang dagangan melainkan oleh selera dan tingkat kebutuhan dari konsumen pada saat yang tepat dimana barang dagangan itu dibutuhkan (Welsch dkk,2000:7)

Mengingat pentingnya pengendalian penjualan yang merupakan aktivitas terpenting bagi perusahaan, peneliti melakukan penelitian di PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo yang telah melakukan ekspor produknya meliputi negara *Asia Pacific ( Korea, Taiwan, Japan, Malaysia, Thailand, etc), Eastern Europe, Greece, USA, Australia, dan South Africa* ). Melakukan penelitian di PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo khususnya pada bagian penjualan. Pada bagian penjualan ini merupakan bagian yang paling penting karena merupakan sumber

utama pendapatan dan penentu di dalam kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan hasil *survey* diperoleh informasi bahwa terdapat perangkapan tugas di PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo. Perangkapan tugasnya adalah tugas bagian pengurusan tagihan-tagihan digabungkan dengan tugas bagian *accounting*. Karena itu peneliti merasa tertarik untuk meneliti PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo yang lebih dari 14 tahun lamanya dapat mempertahankan *image* atau citra perusahaan dengan melakukan pengendalian penjualan, sehingga produk tersebut dapat di terima oleh masyarakat. Di samping itu, tingginya tingkat persaingan yang ditandai dengan banyaknya perusahaan sejenis yang bermunculan dan menawarkan produknya dengan harga yang lebih rendah, memberikan tantangan bagi pihak manajemen untuk menghadapi para pesaing agar produk yang ditawarkan tetap disukai oleh masyarakat dan bertahan di pasar.

Berdasarkan hal tersebut diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai : “ **PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN ( Studi kasus pada PT. DUTA KREASI BERSAMA REALTINDO ).**”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang penelitian diatas maka penulis, mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengendalian penjualan yang dilakukan oleh PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo ?

2. Bagaimana efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo ?
3. Seberapa besar peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas kegiatan penjualan ?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka maksud dan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Mengetahui pengendalian penjualan yang dilakukan oleh PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo.
2. Mengetahui efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo.
3. Mengetahui seberapa besar peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas kegiatan penjualan.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini dijabarkan lebih lanjut sebagai berikut

#### **1. Bagi perusahaan,**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan masukan untuk membantu perusahaan guna menunjang perkembangan perusahaan di masa yang akan datang, dapat juga memperluas wawasan manajemen atas peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

2. **Bagi penulis,**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis mengenai pentingnya pengendalian penjualan dalam pelaksanaannya sebagai alat bantu dalam operasional perusahaan. Dapat membandingkan antara teori yang telah dipelajari dengan penerapan dalam pelaksanaan di perusahaan yang sesungguhnya.

3. **Bagi pihak lain,**

Sebagai bacaan untuk menambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti, dan sebagai referensi dalam penelitian – penelitian sejenis lainnya yang akan dilakukan.

### 1.5 Rerangka Penelitian

Tujuan setiap perusahaan selalu berusaha mencapai laba semaksimal mungkin, untuk memperoleh maksud tersebut maka perusahaan memfokuskan pada berbagai kebijakan yang tertuang dalam bentuk strategi jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang (Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala,2005:8).

Jika dihubungkan dengan proses penjualan, maka unsur ini menyangkut hubungan langsung dengan sumber daya manusia, sehingga besar terjadi kecurangan dan pemborosan seperti dalam proses penjualan di dalam organisasi sumber daya manusia ini mencakup para pimpinan/manajer, dan karyawan karena semua individu tersebut terlibat dalam pencapaian tujuan organisasi. Jadi, sumber daya manusia adalah bagian terpenting dari manajemen, bukan tanah, bangunan, mesin atau bahan baku. Mengembangkan staf yang efektif, menyediakan iklim bekerja yang positif, dan memotivasi secara positif sangat menentukan kesuksesan dalam berorganisasi, untuk itu maka perlu adanya suatu perencanaan dan pengendalian (Welsch dkk,2000:2).

Dasar pengendalian yang efektif tergantung pada suatu perencanaan yang baik. Tanpa perencanaan, pengendalian sulit dilakukan dan sebaliknya tanpa pengendalian maka rencana akan kehilangan arti. Perencanaan diperlukan untuk menentukan tindakan operasi sedangkan pengendalian dilakukan untuk memastikan bahwa hasil sesuai dengan yang diharapkan (Welsch dkk,2000:7).

Perumusan strategi menurut Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala (2005:11) adalah:

”Proses memutuskan tujuan organisasi dan strategi untuk mencapai tujuan-tujuan ini.”

Tujuan tidak memiliki jangka waktu; mereka akan tetap ada hingga tujuan tersebut diubah, dan jarang ada perubahan tujuan. Dalam proses merumuskan strategi, tujuan organisasi biasanya diambil dari yang sudah ada, meskipun sesekali waktu pemikiran strategis dapat memfokuskan pada tujuan mereka sendiri (Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala,2005:11).

Dengan semakin banyaknya perusahaan yang sejenis, persaingan yang terjadi di pasar semakin meningkat sehingga setiap perusahaan berusaha untuk mendapatkan konsumen sebanyak mungkin dan mendorong konsumen untuk membeli dalam jumlah besar. Pada perusahaan yang relatif masih kecil dan dikelola secara sederhana, fungsi pengendalian masih dapat secara langsung dilakukan oleh pemiliknya. Tetapi sejalan dengan perkembangan perusahaan maka aktivitas dan permasalahan yang dihadapi perusahaan akan semakin kompleks dan semakin luas ruang lingkungannya (Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala,2005:1).

Menurut Kusnadi, dkk (2000:341) penjualan diartikan sebagai berikut:

” Dari sudut pandangan hukum, penjualan terjadi bilamana hak milik sudah dipindahtangankan dan timbulnya suatu *claim* atau tuntutan untuk pembayaran. Karena adanya teknis seperti tersebut dalam pemindah tangan maka pada umumnya para akuntan mengakui bahwa penjualan terjadi pada saat dilakukan pengiriman barang kepada langgan. Disamping pengakuan seperti diatas, penjualan juga diakui pada saat

barang secara fisik dipisahkan atau diberi tanda untuk langganan tertentu, sesudah langganan tersebut menyatakan kesediaannya untuk membeli.”

Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam melakukan penjualan, yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba dan menunjang pertumbuhan. Dalam mencapai tujuan tersebut perlu adanya kerja sama yang baik antar bagian dalam perusahaan seperti bagian produksi, bagian keuangan, bagian personalia, bagian promosi dan sebagainya. Semuanya ini tetap menjadi tanggung jawab pimpinan perusahaan (Basu Swastha,2001:80).

Untuk dapat mewujudkan aktivitas penjualan yang efektif , ada beberapa faktor yang sangat mempengaruhi, baik eksternal maupun internal. Faktor eksternal meliputi pesaing – pesaing yang ada dalam pangsa pasar yang sama, sedangkan faktor internal berhubungan dengan aktivitas–aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan. Adanya perencanaan yang matang atas penetapan target penjualan serta strategi yang tepat dalam usahanya mempertahankan dan memperluas pasar, akan membantu perusahaan dalam upaya mencapai tujuan untuk memperoleh penjualan yang optimal. Oleh karena itu diperlukan perangkat manajer untuk mengimplementasikan strategi yang diinginkan. Perangkat manajer itu adalah pengendalian manajemen (Stoner dkk,1996:65).

Pengendalian manajemen menurut Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala (2005:8) adalah:

”Proses dengan mana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimplementasikan strategi organisasi.”

Berdasarkan pengertian di atas, pengendalian merupakan suatu proses dalam menciptakan standar, yang akan digunakan dalam menerima umpan balik

dari kinerja sebenarnya dan mengambil langkah perbaikan ketika kinerja sebenarnya menyimpang secara signifikan dari kinerja yang telah direncanakan (Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala,2005:8).

Berdasarkan rerangka pemikiran yang telah diuraikan di atas, penulis mengajukan hipotesis untuk membantu proses penelitian dan pengujian sebagai berikut :

**”Pengendalian penjualan berperan guna menunjang efektivitas penjualan.”**

## **1.6 Metodologi Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penyusunan skripsi adalah metode deskriptif analitis yaitu suatu metode yang berusaha untuk menggambarkan permasalahan, mengumpulkan data, dan mengklasifikasikan data serta menguraikannya, menganalisa dan akhirnya membuat suatu kesimpulan (Sugiyono,2004:44).

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan, meliputi:

### **1. Penelitian Lapangan ( *Field Research* )**

Penelitian lapangan dilakukan dengan cara:

- a. Wawancara, merupakan suatu percakapan yang diarahkan kepada suatu masalah tertentu dengan mengajukan pertanyaan–pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu (Sugiyono,2004:130).

- b. Observasi, merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung di lokasi penelitian yang berhubungan dengan data yang diperlukan (Sugiyono,2004:138).
- c. Kuesioner, merupakan daftar pertanyaan yang harus selaras dengan teknik analisis dan bidang yang diteliti yang ditujukan pada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti (Sugiyono,2004:135).

## 2. Penelitian Kepustakaan ( *Library Research* )

Dilakukan dengan cara membaca, mempelajari, dan mengumpulkan berbagai literatur dan bahan perkuliahan khususnya yang ada hubungan dengan masalah yang diteliti.

Tujuan penelitian kepustakaan ini adalah untuk memperoleh data sekunder yang dikumpulkan melalui penelaahan terhadap literatur dengan masalah yang diteliti, yang akan dijadikan dasar pertimbangan sebagai landasan teori dalam penelitian ini (Sugiyono,2004:4).

### 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian pada PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo, yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang keramik yang berlokasi di Jalan Rawasari Selatan No. 49, Jakarta Pusat. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan September 2008 sampai dengan November 2008.