

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha pada saat ini mulai bergerak dengan pesat, sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan ruang lingkup operasi pada perusahaan yang semakin luas, karena kebanyakan perubahan yang dilakukan oleh perekonomian akan memungkinkan beberapa orang menjadi lebih baik dan yang lainnya menjadi lebih buruk, oleh sebab itu kita harus mempunyai cara untuk membandingkan keuntungan dan kerugian yang mungkin ditimbulkan. (Case dan Fair, 2002:17)

Tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan kombinasi produk yang seimbang untuk meningkatkan kemakmuran perusahaan secara keseluruhan, dengan harapan bahwa produk-produk yang sudah memasuki tahap kedewasaan harus dapat menghasilkan kas untuk digunakan mengembangkan produk baru serta memperluas pangsa pada pasar yang sedang tumbuh. (Basu Swasta, 2001:85)

Dalam masyarakat modern, sumber daya digunakan untuk memproduksi barang-barang konsumen. Ketika terpakai untuk diproses produksi, modal itu menghasilkan jasa-jasa yang bernilai sepanjang waktu. 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.

(Case dan Fair, 2002:35) Namun perencanaan ini bukan ditentukan oleh banyaknya jumlah persediaan barang dagangan melainkan oleh selera dan tingkat kebutuhan konsumen pada saat yang tepat dimana barang dagangan itu dibutuhkan. Suatu perencanaan atas pengendalian penjualan salah satunya melalui analisis volume penjualan. Analisis volume penjualan merupakan studi mendalam tentang masalah-masalah penjualan bersih dari laporan rugi laba perusahaan (laporan operasi).

Pengendalian atas penjualan persediaan barang dagangan akan membantu perusahaan mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan. Untuk mengatasi permasalahan ini diperlukan suatu pengelolaan penjualan. Pengelolaan yang baik harus ditunjang dengan suatu pengendalian penjualan untuk menunjang efektifitas kegiatan penjualan pada. Semakin luas masalah yang terjadi maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif. Penulis tertarik untuk meneliti dengan judul peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektifitas penjualan pada PT."X", karena ingin melakukan suatu analisa yang ekstensif dan obyektif terhadap penjualan dan biaya distribusi sehingga dapat membantu para eksekutif penjualan dalam mengambil keputusan yang bijaksana, sejalan dengan tujuan jangka pendek dan jangka panjang dari perusahaan terhadap

pengendalian barang dagangan yang ada di outlet sehingga dapat mengefektifkan kegiatan penjualan.

Penulis memilih perusahaan PT. Optik Melawai sebagai objek penelitian karena saat ini perusahaan PT. Optik Melawai menemukan adanya permasalahan dalam penjualan yang tidak sesuai dengan pemesanan barang, kualitas yang tidak sesuai dengan pesanan para pelanggan, hal ini dapat menghambat terjadinya proses penjualan. Maka perusahaan memfokuskan untuk melakukan pengendalian penjualan yang memadai agar dapat membantu perusahaan untuk memperoleh semua informasi yang benar, relevan, mudah dimengerti, tepat waktu dan andal. Informasi seperti ini dapat digunakan sebagai dasar bagi perusahaan untuk mengambil keputusan dalam mengefektifkan penjualan agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk mencoba melakukan penelitian pada PT. Optik Melawai dan menguraikannya dalam hasil penelitian yang berjudul: **“Peranan Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektifitas Penjualan Lensa Pada PT. Optik Melawai”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan hal di atas, maka masalah-masalah yang akan dibahas oleh penulis dalam skripsi ini adalah:

1. Bagaimanakah pengendalian penjualan yang ada pada PT. "X" ?
2. Seberapa besar peranan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektifitas penjualan PT. "X" ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian penjualan pada PT. "X".
2. Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektifitas penjualan pada PT. "X".

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis dapat berguna bagi pihak-pihak yang terkait, diantaranya:

1. Bagi penulis
 1. Untuk menambah pengetahuan dan mempraktikan apa yang sudah didapat, sehingga dapat menambah wawasan.
 2. Membandingkan teori yang diperoleh dengan praktik yang ada di lapangan.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan yaitu mengenai hasil yang diperoleh dari penelitian dapat dijadikan masukan bagi perusahaan sebagai pertimbangan dalam menjalankan usaha tersebut.

3. Bagi pihak lain

Sebagai informasi tambahan dan bahan perbandingan tentang penerapan teori yang ada dengan praktik dilapangan.

1.5 Waktu dan Lokasi Penelitian

Melakukan Penelitian akan dilakukan pada PT Optik Melawai yang terletak di jalan KS. Tubun nomor 72 Jakarta Barat. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret 2009 hingga selesai.