

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam perekonomian, perusahaan sebagai suatu organisasi bisnis memegang peranan penting dalam sistem ekonomi, sehingga dalam dunia usaha dewasa ini muncul banyak sekali perusahaan, baik perusahaan besar, menengah, maupun perusahaan kecil. Perusahaan kecil akan berusaha untuk terus tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan besar dan perusahaan besar akan berusaha untuk bertahan, bahkan berusaha untuk berkembang.

Perkembangan dunia usaha yang bertambah pesat seiring dengan perkembangan teknologi akan membawa pengaruh yang besar terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia. Ditambah lagi dengan sistem perdagangan bebas *ASEAN* yang dipercepat jadwal penerapannya, yaitu dari tahun 2008 menjadi tahun 2003. Sistem perdagangan bebas *ASEAN* ini terlihat dengan adanya persaingan yang semakin ketat dalam dunia usaha, baik perdagangan maupun perindustrian, serta adanya peningkatan tuntutan konsumen akan produk yang dikonsumsinya. Perusahaan dituntut untuk bekerja lebih efektif dan efisien agar dapat bertahan hidup dan bersaing dengan perusahaan lain, terutama dengan perusahaan yang bergerak di bidang yang sama.

Salah satu cara agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dalam lingkungan yang semakin kompetitif ini adalah mengusahakan pihak manajemen membuat suatu struktur organisasi perusahaan

yang terkoordinasi dan terspesialisasi, bekerja secara efisien dan efektif dalam mengelola kegiatan sehari-hari untuk memenuhi permintaan. Untuk itu perusahaan berusaha meningkatkan penjualan seoptimal mungkin sekaligus menekan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, baik biaya produksi maupun biaya operasional. Perusahaan dalam menjalankan usahanya juga harus ditunjang oleh beberapa faktor yang mendukung antara lain faktor fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Dengan demikian dapat dihasilkan informasi yang tepat dan berguna bagi pengambilan keputusan dalam perusahaan. Perusahaan juga diharapkan mampu secara jeli melihat peluang usaha yang ada dan mengantisipasi setiap ancaman dan hambatan yang dapat mempengaruhi kelancaran operasi perusahaan.

Faktor penting lainnya dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan perusahaan. Penjualan memegang peranan yang sangat penting dan menjadi tulang punggung perusahaan karena merupakan sumber perolehan dana utama guna membiayai operasi perusahaan sehari-hari. Besar kecilnya tingkat penjualan juga akan mempengaruhi laba perusahaan sehingga perusahaan perlu mengelola penjualan itu dengan baik dan cermat. Keberhasilan penjualan akan mendukung pencapaian tujuan perusahaan, dan sebaliknya pengelolaan yang buruk justru dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan harus direncanakan dan dilaksanakan seefisien dan seefektif mungkin agar mendukung peningkatan kinerja perusahaan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Efektivitas penjualan dapat dinilai dengan menggunakan analisis varians untuk melihat apakah target penjualan yang telah ditetapkan dalam budget dapat dicapai (Widjayanto, 1985: 262). Analisis ini dilakukan dengan cara membandingkan angka-angka realisasi penjualan yang terjadi dengan angka-angka target penjualan yang telah ditetapkan.

Pihak manajemen perusahaan perlu merasa yakin bahwa seluruh kegiatan perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dilaksanakan dengan efektif. Seiring dengan perkembangan perusahaan dan ketidakmampuan pimpinan perusahaan dalam menangani seluruh kegiatan dan operasi perusahaan, secara langsung, maka timbul pendelegasian wewenang dari pimpinan perusahaan kepada bawahan. Agar aktivitas penjualan berjalan dengan baik maka diperlukan pengendalian internal. Pengendalian internal (*internal control*) sangat diperlukan agar pelaksanaan wewenang tersebut sesuai dengan kebijakan dan rencana yang telah ditetapkan serta mencegah kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian intern perusahaan yang tepat merupakan faktor utama untuk memperoleh informasi yang dapat diandalkan, lengkap dan tepat waktu sehingga sumber daya perusahaan dapat dimanfaatkan secara efisien dan efektif. Untuk mencapai semua itu, manajemen puncak membutuhkan alat bantu dan salah satu diantaranya adalah pemeriksaan operasional.

Melalui pemeriksaan operasional ini, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan operasi kegiatan perusahaan telah tercapai, masalah-masalah yang ada dalam perusahaan dan juga cara mengatasi

masalah tersebut (Mowday et al., 1982: 200). Melalui penganalisaan kegiatan operasional perusahaan, maka dapat diketahui apakah bagian-bagian yang ada di dalam perusahaan tersebut telah efektif. Pemeriksaan operasional juga disertai tanggung jawab untuk memberikan saran mengenai berbagai tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan, yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian maka pemeriksaan dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk memperbaiki hal-hal yang dianggap perlu dan untuk membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan dapat dicapai semaksimal mungkin.

Beberapa tujuan dari pemeriksaan operasional penjualan menurut Widjayanto (1985 : 228-229) yaitu menilai kegiatan pemasaran dan penjualan, mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan pemasaran dan penjualan serta mencari upaya penanggulangannya, mencari alternatif dalam usaha meningkatkan efektivitas pemasaran dan penjualan, dan mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi.

Pemeriksaan operasional perlu memiliki suatu kerangka tugas untuk pedoman bagi pemeriksa dalam bekerja. Tanpa adanya kerangka yang tersusun baik, pemeriksa akan banyak menghadapi kesulitan dalam melaksanakan pekerjaannya mengingat bahwa struktur perusahaan ataupun kegiatannya sekarang ini sudah demikian maju dan rumit. Menurut Rob Reider (1999 : 20-22) dalam melakukan pemeriksaan operasional ada beberapa tahap yang harus dilewati, yaitu (1) Tahap Perencanaan (*Planning*), (2) Tahap Program Kerja (*Work Programs*), (3) Tahap Pemeriksaan Lapangan (*Field Work*), (4) Tahap Pengembangan atas Temuan dan

Rekomendasi (*Development of Findings and Recommendations*), (5) Tahap Pelaporan (*Reporting*).

Pengaruhnya terhadap efektivitas penjualan adalah efektivitas operasi merupakan kegiatan pokok yang penting di dalam suatu perusahaan, karena dari kegiatan itu sasarannya adalah penghematan (waktu, tenaga, dan biaya) dan pencapaian tujuan perusahaan. Efektivitas memang berhubungan satu dengan yang lain, tetapi tidaklah selalu seiring sejalan. Dalam suatu organisasi yang menerapkan pencapaian tingkat efisiensi yang tinggi, mungkin akan terhambat dalam hal pencapaian efektivitas atau sebaliknya. Jadi efisiensi dapat menjadi pelengkap tetapi juga dapat bertentangan dengan efektivitas. Oleh karena itu diperlukan suatu upaya untuk mengendalikan tingkat efektivitas dalam pelaksanaannya. Untuk mengetahui hal tersebut diperlukan adanya suatu pemeriksaan operasional atas suatu kegiatan guna mengetahui tercapai atau tidaknya efektivitas yang telah ditetapkan perusahaan sebelumnya. audit operasional atas fungsi penjualan membantu semua fungsi yang ada dalam perusahaan untuk mencapai efektivitas aktivitas penjualan dengan mengidentifikasi masalah secara dini kemudian memberikan saran untuk memungkinkan diambilnya tindakan korektif.

PT Bina Putra Libra, Bandung merupakan sebuah perusahaan dagang. Perusahaan ini membeli obat-obatan dari pemasok dan menjual obat-obatan tersebut kepada pengecer / outlet-outlet, seperti klinik-klinik, apotek-apotek, dan toko-toko obat. Dalam penulisan skripsi ini, penulis memilih kegiatan penjualan dengan alasan bahwa kegiatan penjualan merupakan sumber yang utama untuk

menghidupi perusahaan. Pengelolaan penjualan dari perusahaan yang baik tidak saja akan menyebabkan tidak tercapainya sasaran penjualan, tetapi juga akan mempengaruhi pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan. Jadi secara langsung atau tidak, prestasi yang dicapai oleh bagian penjualan akan mempengaruhi bagian-bagian lainnya. Selain itu, pengelolaan penjualan yang tidak baik juga dapat menghabiskan sumber daya perusahaan yang pada akhirnya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Efektivitas penjualan tercapai apabila realisasi penjualan lebih besar dari perencanaan penjualan dan biaya penjualan lebih kecil dari anggaran biaya penjualan. Disamping itu temuan dari hasil pemeriksaan operasional harus disertai rekomendasi kepada manajemen dan adanya tindak lanjut oleh perusahaan atas rekomendasi sehingga dapat menunjang efektivitas perusahaan. Dalam hal ini PT Bina Putra Libra mengalami penjualan yang belum efektif dikarenakan perusahaan tersebut belum melakukan pemeriksaan operasional secara memadai.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian mengenai pentingnya aktivitas penjualan dan pemeriksaan operasional bagi suatu perusahaan dan penelitian tersebut akan dituangkan dalam skripsi berjudul : **“PENGARUH PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN” (Studi kasus pada PT Bina Putra Libra, Bandung)**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah pemeriksaan operasional atas penjualan dalam PT Bina Putra Libra, Bandung sudah berjalan secara memadai.
2. Apakah penjualan pada PT Bina Putra Libra, Bandung telah dilaksanakan secara efektif.
3. Seberapa besar pengaruh pemeriksaan operasional atas efektivitas penjualan pada PT Bina Putra Libra, Bandung.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, maka penelitian ini ditujukan antara lain untuk mencoba mencari jawaban atas kedua masalah diatas. Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pemeriksaan operasional atas penjualan yang dilaksanakan oleh PT Bina Putra Libra, Bandung
2. Untuk mengetahui apakah penjualan pada PT Bina Putra Libra, Bandung telah dilaksanakan secara efektif.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pemeriksaan operasional atas efektivitas penjualan PT Bina Putra Libra, Bandung.

1.4. Kegunaan Penelitian

Setelah melakukan penelitian, penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat memberikan kegunaan kepada berbagai pihak, terutama:

a) Perusahaan tempat penelitian dilakukan

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran dan pandangan bagi pihak manajemen yang bermanfaat untuk perbaikan dan pengembangan pelaksanaan pemeriksaan operasional dan pengaruhnya terhadap efektivitas penjualan.

b) Penulis sendiri

Dengan penelitian dan skripsi ini, salah satu syarat dalam menempuh Ujian Sidang Sarjana Ekonomi Program Strata-1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha terpenuhi. Selain itu penulis dapat melihat secara langsung bagaimana teori-teori yang diperoleh selama perkuliahan dapat diterapkan dalam praktek di perusahaan, khususnya mengenai pemeriksaan operasional dan pengaruhnya atas efektivitas penjualan.

c) Rekan-rekan mahasiswa lain

Diharapkan hasil penelitian ini menambah pengetahuan dan wawasan sesama rekan mahasiswa serta dapat digunakan sebagai referensi bagi rekan-rekan dalam melakukan penelitian sejenis di masa yang akan datang.

d) Ilmu Pengetahuan

Diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan akuntansi khususnya mengenai pengaruh pemeriksaan operasional atas efektivitas penjualan.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Dalam suatu perusahaan kecil dengan jumlah karyawan yang masih relatif sedikit, serta operasi perusahaan yang terbatas, pengendalian secara langsung dapat dilaksanakan oleh pimpinan perusahaan. Akan tetapi akibat pertumbuhan dan perkembangan aktivitas perusahaan, pimpinan perusahaan tidak dapat lagi secara langsung mengendalikan jalannya operasi perusahaan. Meskipun demikian, setiap pimpinan perusahaan selalu berusaha mengarahkan perusahaan pada pelaksanaan rencana dan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Keterbatasan pimpinan perusahaan untuk terlibat secara langsung dalam pelaksanaan seluruh operasi perusahaan diatasi dengan mendelegasikan wewenang pada bawahannya.

Dalam hal pendelagasian wewenang timbul masalah mengenai pengendalian dan pengawasan sehingga semakin dirasakan perlunya suatu alat yang digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan secara baik dan memperkecil kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan serta menghambat kemajuan perusahaan, seperti kecurangan, penyelewangan, dan penyalahgunaan wewenang yang dilakukan oleh karyawan.

Setiap perusahaan pada hakekatnya melakukan aktivitas penjualan barang atau jasa karena penjualan tersebut merupakan sumber perolehan pendapatan utama perusahaan.

Menurut Hollander (2000 : 230), penjualan dapat didefinisikan sebagai berikut

“The sales or collection process is a series of operating events that collectively serve to attract customers, help customers, select goods and services, deliver the goods and services requested, and collect payments for the goods and services.”

Dari definisi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak pembeli barang atau jasa kepada penjual.

Didalam kegiatan operasional penjualan perusahaan biasanya perusahaan melakukan aktivitas penjualan yang terdiri dari penjualan tunai, penjualan kredit, dan leasing. Dalam kamus Bahasa Indonesia penjualan tunai adalah sebagai berikut : “Penyerahan atau penerimaan barang yang dilaksanakan segera setelah dilakukan pembayaran”. Jadi penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan apabila penyerahan barang dan jasa dilakukan setelah pembayaran yang dilakukan oleh pembeli. Sedangkan pengertian kredit menurut Undang-undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 “Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan pemberian bunga.”

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa kredit dapat dikatakan tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Dalam arti luas kredit diartikan sebagai kepercayaan, begitu pula dalam bahasa Latin kredit berarti “credere” yang berarti percaya. Maksud percaya bagi si pemberi kredit adalah bahwa ia percaya kepada si penerima kredit dan kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi penerima kredit merupakan penerima kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai dengan jangka waktu.

Bagi setiap perusahaan, aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting dan merupakan sumber pendapatan untuk membiayai operasi perusahaan, oleh karena itu memerlukan pengendalian internal dalam aktivitas penjualan, maka segala tindakan, kecurangan, kelalaian dan tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin. Dalam keadaan demikian, pimpinan perusahaan memerlukan pemeriksaan operasional untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya dan memiliki pengendalian internal yang memadai atau tidak yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Pemeriksaan operasional diperlukan untuk memeriksa tingkat efisiensi dan efektivitas kegiatan dalam suatu organisasi dan menilai apakah cara-cara pengelolaan yang sudah diterapkan dalam kegiatan tersebut sudah mendukung terciptanya peningkatan efisiensi dan efektivitas (Reider, 1999: 10). Berdasarkan definisi efektivitas dan efisiensi yang diambil dalam buku *The Business Approach to Internal Auditing* (1995 : 72-73) dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjualan dikatakan efektif apabila target yang telah ditetapkan oleh perusahaan telah dicapai. Suatu sistem penjualan didalam suatu

perusahaan dikatakan efektif jika mempunyai karakteristik-karakteristik penjualan seperti adanya perkembangan penjualan yang dapat dilihat dari volume penjualan yang terus meningkat dan adanya anggaran penjualan yang dapat segera direalisasikan, transaksi penjualan dicatat sesuai dengan tanggal transaksi dan diarsip dengan diberi nomor urut dan dapat segera direalisasikan menjadi pendapat sesuai dengan batas waktu kredit, kegiatan penjualan mulai dari penerimaan order penjualan sampai penyerahan barang dapat diselesaikan sesuai dengan order yang diterima pelanggan, sehingga operasi perusahaan dapat berjalan lancar dan efisien, tercapainya kepuasan pelanggan atas produk yang dipesannya.

Nugroho Widjayanto (1985:15) mengemukakan pemeriksaan operasional sebagai berikut:

“Pemeriksaan operasional adalah sebagai suatu pemeriksaan yang tujuannya menilai organisasi dan efisiensi manajemen dari suatu perusahaan atau bagian dari suatu perusahaan. Pemeriksaan seperti ini dapat juga dipandang sebagai suatu bentuk kritik membangun disertai dengan pemberian rekomendasi.”

Pemeriksaan operasional yang dikemukakan oleh Arens (2003:13), adalah sebagai berikut:

“Operational audit is a review of any part of an organization’s operating procedures and methods for the purpose of evaluating efficiency and effectiveness.”

Dari definisi diatas dapat diartikan bahwa audit operasional adalah sebuah pemeriksaan beberapa bagian prosedur dan metode operasi dari suatu organisasi yang bertujuan mengevaluasi efisiensi dan efektivitas.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pemeriksaan operasional adalah suatu proses penilaian yang dilakukan secara sistematis dengan mengevaluasi keekonomisan, efektivitas, dan efisiensi dari aktivitas, metode, dan prosedur pengelolaan yang dilakukan oleh seseorang serta pemberian laporan tentang hasil evaluasi pada pihak berwenang dan memberikan rekomendasi yang bermanfaat guna perbaikan dan peningkatan keekonomisan, keefektifan, dan keefisienan aktivitas operasi yang dijalankan oleh organisasi.

Pemeriksaan operasional berupaya meninjau kembali semua kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan aktivitas penjualan, apakah telah dilaksanakan secara efisien dan efektif atau belum. Pemeriksaan operasional juga meliputi pemberian saran untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada, sehingga pelaksanaan aktivitas penjualan menjadi lebih efisien dan efektif. Hasil dari pemeriksaan operasional harus dilaporkan kepada manajemen sebagai dasar untuk melakukan tindakan perbaikan atau pengembangan.

Beberapa tujuan dari pemeriksaan operasional penjualan menurut Widjayanto (1985 : 228-229) yaitu menilai kegiatan pemasaran dan penjualan, mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan pemasaran dan penjualan serta mencari upaya penanggulangannya, mencari alternatif dalam usaha meningkatkan efektivitas pemasaran dan penjualan, dan mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi.

Menurut Arens, Randal, dan Mark (2004 : 503-504) dalam melakukan pemeriksaan operasional ada beberapa tahap yang harus dilewati, yaitu: **Planning (perencanaan)** yaitu auditor operasional harus menentukan ruang lingkup

penugasan dan menyampaikan hal itu ke unit organisasi, menentukan staf penugasan yang tepat, mendapatkan informasi mengenai latar belakang unit organisasi, memahami pengendalian intern, serta memutuskan bahan bukti yang tepat yang harus dikumpulkan; *Evidence accumulation and evaluation* (**Pengumpulan dan Evaluasi Bahan Bukti**) yaitu auditor operasional harus mengumpulkan cukup bahan bukti kompeten agar dapat menjadi dasar yang layak guna menarik kesimpulan mengenai tujuan yang sedang diuji; *Reporting and follow up* (**Pelaporan dan Tindak Lanjut**) dimana laporan biasanya dikirim hanya ke pihak manajemen, dan satu salinan untuk unit yang diperiksa. Keragaman audit operasional memerlukan penyusunan laporan secara khusus untuk menyajikan ruang lingkup, temuan, dan rekomendasi audit. Tindak lanjut adalah umum dalam audit operasional bilamana rekomendasi dilakukan oleh manajemen. Tujuannya adalah menentukan apakah perubahan yang direkomendasikan dilakukan, dan jika tidak, mengapa.

Dengan adanya pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan, manajemen dapat mengetahui efisiensi dan efektivitas serta kelemahan-kelemahan yang ada dalam aktivitas penjualan. Melalui rekomendasi yang diberikan oleh pihak pemeriksa, kelemahan-kelemahan itu dapat segera diperbaiki sehingga meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan. Efisiensi dapat menjadi pelengkap tetapi juga dapat bertentangan dengan efektivitas. Oleh karena itu diperlukan suatu upaya untuk mengendalikan tingkat efektivitas dalam pelaksanaannya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

“Pemeriksaan operasional yang dilaksanakan secara memadai, akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.”

1.6. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis yaitu metode penelitian deskriptif analisis, suatu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, menyajikan data, serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang diteliti.

Teknik penelitian yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Field research (penelitian lapangan)

Penulis akan melakukan peninjauan langsung ke objek yang diteliti untuk memperoleh data primer. Penelitian lapangan dapat dilakukan dengan cara:

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, untuk memperoleh gambaran secara nyata mengenai operasi perusahaan.

b. Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pejabat yang berwenang dalam perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

c. Kuesioner

Penulis memberikan daftar pertanyaan secara tertulis, mengenai masalah yang diteliti untuk diisi oleh pihak yang berwenang/berkepentingan.

2. *Library research* (penelitian kepustakaan)

Penulis membaca dan mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data sekunder, yang dapat digunakan sebagai landasan teori dan pedoman yang dapat dipertanggungjawabkan dalam pembahasan masalah

Penjelasan lebih lanjut akan penulis uraikan di Bab III.

1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun yang menjadi obyek penelitian ini adalah PT. Bina Putra Libra, Komplek Kopo Permai 1 Blok 55A No.14, Bandung. Penelitian dilaksanakan dari bulan Oktober sampai November 2007.