

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam kehidupan manusia, kebersihan merupakan suatu keharusan yang perlu diperhatikan dengan baik. Hidup bersih merupakan langkah awal untuk menjadi sehat. Kesehatan pun tidak kalah pentingnya dengan kebersihan, sebab keduanya memang berkaitan erat satu sama lain, maka peribahasa yang sudah biasa kita dengar bahwa kebersihan adalah pangkal kesehatan memang benar adanya.

Untuk itu perusahaan memproduksi suatu produk yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut, sehingga dapat menjaga lingkungan yang bersih dan sehat. Salah satu produk kebersihan itu adalah kamper. Kebutuhan akan kamper kian lama makin meningkat, hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan penjualan yang cukup signifikan setiap tahun pada PT Unitama Sari Mas.

Laba suatu perusahaan diperoleh dari pendapatan yang diterima perusahaan setelah dikurangi oleh biaya-biaya yang terkait dengan aktivitas pengelolaan perusahaan. Laba yang diperoleh akan digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan sekaligus untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*) dan akan digunakan sebagai tolak ukur kelancaran atau keberhasilan kinerja perusahaan. Tentunya juga biaya-biaya yang dikeluarkan ini harus dikendalikan dan disesuaikan dengan keadaan ekonomi yang sedang terjadi saat ini.

Fungsi penjualan pada umumnya memegang peranan yang penting dalam perusahaan dan dapat dikatakan sebagai titik penting yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan, serta merupakan pendorong dalam pencapaian untuk memperoleh keuntungan atau laba. Proses penjualan harus ditangani dengan cermat, mulai dari timbulnya transaksi sampai dengan hasil dari penjualan tersebut diterima oleh perusahaan.

Masalah lebih lanjut yang dihadapi perusahaan adalah mengendalikan penjualannya agar aktivitas penjualan yang ada di dalam perusahaan dapat berjalan efektif dan pada akhirnya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan dapat tercapai. Masalah tersebut seperti fasilitas, bentuk produk yang bervariasi dan pelayanan yang memuaskan bagi konsumen untuk menarik minat mereka. Hal tersebut menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh pihak perusahaan agar siap menghadapi para pesaingnya demi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

PT Unitama Sari Mas adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri kamper, yang fungsi penjualannya merupakan fungsi yang penting bagi perusahaan dan apabila dikelola dengan baik akan dapat menunjang usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan memerlukan pengelolaan dan pengendalian yang tepat agar pengelolaan dan pengendalian di bidang penjualan tersebut dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien sehingga tujuan perusahaan dalam memperoleh hasil penjualan dapat maksimal.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT Unitama Sari Mas tersebut terutama pada fungsi pengendalian penjualannya. Untuk itu penulis menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul: “PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus Pada PT Unitama Sari Mas di Jakarta).”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

- 1) Apakah pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Unitama Sari Mas sudah efektif dijalankan?
- 2) Bagaimanakah peranan pengendalian penjualan yang diterapkan pada PT Unitama Sari Mas dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Terkait dengan masalah – masalah yang telah diidentifikasi di atas, maksud dan tujuan penelitian adalah:

- 1) Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Unitama Sari Mas.
- 2) Untuk mengetahui prosedur peranan pengendalian penjualan yang diterapkan pada PT Unitama Sari Mas dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang bersangkutan, antara lain:

- 1) Bagi penulis, dapat menerapkan ilmu yang diberikan di bangku kuliah dan dapat membandingkan antara teori dengan keadaan yang sesungguhnya. Selain itu, dapat mengembangkan daya analisis, pola berpikir, dan menambah pengetahuan, pengalaman serta wawasan dalam bidang penelitian ilmiah.
- 2) Bagi perusahaan, diharapkan dapat memberi pemikiran yang berguna untuk bahan pertimbangan perusahaan, sebagai upaya mengoptimalkan peranan pengendalian dalam pelaksanaan pengendalian penjualan.
- 3) Bagi pihak lain, diharapkan dapat memberikan informasi bagi pihak-pihak lain yang akan melakukan penelitian yang berguna dengan bidang penelitian penulis.

1.5 Rerangka pemikiran

Salah satu kegiatan yang dapat membantu perusahaan dalam berkompetisi dengan pesaingnya adalah efektivitas penjualan karena penjualan merupakan kegiatan memasarkan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan sebagai umpan baliknya perusahaan akan menerima imbalan uang senilai barang atau jasa yang diserahkan kepada konsumen atau pelanggan. Penjualan dikatakan efektif apabila adanya pengendalian penjualan untuk mengarahkan aktivitas penjualan pada tujuan yang telah ditetapkan, sehingga usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba dapat tercapai.

Pengertian pengendalian menurut Welsch,dkk (1998,15):

“Controlling can be defined as a process of measuring and evaluating actual performance of each organizational component of enterprise and initiating corrective action when necessary to ensure efficient accomplishment to enterprise objectives,goals.”

Menurut Wilson dan Campbell (1981,301), pengertian pengendalian penjualan adalah sebagai berikut :

“The control of sales involves the required analysis, review and study of policies, procedurs, methods, and acual performance required to secure the desired sales volume, at reasonable cost, that produce those gross margins needed to achieve the expected return on investment.”

Berdasarkan defenisi di atas, maka pengendalian penjualan merupakan bagian penting dalam mengendalikan volume penjualan, biaya operasi dalam mencapai pengembalian investasi sehingga dapat tercipta efektivitas dari penjualan itu, bahwa pengendalian atas penjualan dilakukan untuk mengetahui apakah perusahaan yang diteliti telah melaksanakan aktivitas penjualannya secara efektif dan juga tetap menjalankan pelaksanaan prosedur perusahaan.

Atas dasar rerangka pemikiran di atas, maka dapat dikemukakan suatu hipotesis oleh penulis yaitu: “Pengendalian Penjualan Berperan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.”

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Penggunaan metode tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan suatu gambaran tertentu mengenai suatu keadaan berdasarkan informasi yang ada, dikumpulkan, diklasifikasikan dan menginterpretasikan sehingga didapatkan

informasi untuk menganalisis masalah yang diteliti. Dalam penyusunan skripsi ini, data penelitian diperoleh melalui teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

- a) Wawancara (*Interview*), merupakan teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan manajer penjualan, supervisor dan salasman yang terlibat langsung dalam aktivitas penjualan. Data yang diperlukan antara lain adalah sejarah perusahaan, struktur organisasi, pemisahan tugas dan wewenang, serta data penjualan periode 2007.
- b) Pengamatan (*Observasi*), yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung objek yang diteliti. Objek yang akan diteliti adalah dokumen-dokumen penjualan periode 2007. Data yang dihasilkan dari observasi ini adalah berbagai macam dokumen, kebijakan dan prosedur dalam penjualan. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan.
- c) Kuesioner, yaitu pengumpulan data dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti dan memberikan daftar pertanyaan tersebut kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data yang akan ditanyakan ini adalah prosedur dan kebijakan penjualan, pelaksanaan pengendalian penjualan. Responden yang terpilih untuk mengisi kuesioner adalah pihak-pihak intern perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu Direktur, Kepala Bagian Penjualan, Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Produksi, Kepala Bagian Keuangan, Kepala Bagian Akuntan,

Kepala Bagian Gudang, dan Kepala Bagian *Production Planning and Inventory Control*.

2. Studi Kepustakaan (*library research*)

Yaitu penelitian dengan jalan mempelajari literatur kepustakaan, catatan kuliah dan lain-lain yang memiliki kaitan dengan masalah yang diteliti. Literatur kepustakaan ini berguna sebagai landasan pemikiran untuk meneliti dan membahas masalah yang dihadapi dan kenyataan-kenyataan yang ditemukan di lapangan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Unitama Sari Mas yang berlokasi di Jakarta. Penelitian ini dilakukan mulai 11 September 2007 sampai dengan 25 November 2007.