

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Suatu organisasi perusahaan didirikan untuk menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Ini berarti, sebuah perusahaan dituntut untuk menyediakan barang dan jasa yang bermanfaat bagi konsumen. Seandainya tujuan ini tidak tercapai, maka akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Perkembangan suatu perusahaan akan mengakibatkan aktivitas dan seluruh masalah yang dihadapi oleh perusahaan semakin bertambah, oleh karena itu perusahaan harus bisa mengatasi permasalahannya dengan sebaik mungkin .

Seluruh aktivitas yang ada dalam perusahaan merupakan kegiatan yang saling berkaitan antara kegiatan satu dengan yang lainnya. Manajemen perusahaan dituntut untuk berupaya sebaik-baiknya agar pelaksanaan seluruh aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik, karena kegagalan melaksanakan salah satu kegiatan akan mempengaruhi kegiatan lain dalam suatu bagian perusahaan.

Ada berbagai macam aktivitas didalam suatu perusahaan, seperti pembelian, produksi, pendistribusian, penjualan, dan lain-lain. salah satu aktivitas perusahaan yang penting adalah kegiatan penjualan, karena merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan dengan realisasi pendapatan dan berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian, dalam melakukan penjualan perlu adanya perencanaan penjualan yang baik.

Suatu perencanaan penjualan yang baik diperlukan sebelum perusahaan melakukan aktivitas penjualan, hal ini dilakukan agar dalam pelaksanaan aktivitas penjualan menjadi lebih terarah. Untuk mencapai hal tersebut juga diperlukan pengendalian penjualan yang memadai. Pengendalian penjualan perlu dilakukan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

Salah satu pengendalian penjualan adalah melalui analisis penjualan. Analisis penjualan merupakan suatu sumber informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mencapai efektivitas penjualan. Dengan adanya pengendalian penjualan maka akan menunjang aktivitas penjualan dalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat berjalan secara efektif sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan.

Dalam menyusun penelitian ini, penulis mengadakan penelitian pada Pabrik Cianjur Folding Gate. Pabrik Cianjur Folding Gate merupakan perusahaan perorangan yang bergerak dalam bidang jasa pembuatan alat-alat yang terbuat dari besi. Dimana fungsi penjualannya merupakan fungsi yang penting bagi perusahaan. Efektivitas perusahaan dapat diukur dengan membandingkan besarnya anggaran penjualan dengan realisasi penjualan. Dengan adanya hasil perbandingan tersebut, akan dapat membantu manajemen untuk melakukan evaluasi atas hasil kerjanya.

Penulis memilih Pabrik Cianjur Folding Gate sebagai objek penelitian karena penulis melihat bahwa pabrik ini berkembang dengan cukup pesat dalam waktu 8 tahun. Dibandingkan dengan pabrik lainnya yang memiliki usaha sejenis, seperti Ken Canopy yang telah lebih lama berdiri tapi kurang berkembang seperti

Pabrik Cianjur Folding Gate. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di Pabrik Cianjur Folding Gate terutama pada fungsi penjualannya. Untuk itu penulis menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul:

”Peranan Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Study kasus pada Pabrik Cianjur Folding Gate).”

1.2 Identifikasi Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan sesuai dengan latar belakang penelitian di atas, maka identifikasi masalahnya sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan pada Pabrik Cianjur Folding Gate?
2. Sejauh mana pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada Pabrik Cianjur Folding Gate?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan pada Pabrik Cianjur Folding Gate.
2. Untuk mengetahui sejauh mana pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada Pabrik Cianjur Folding Gate.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi berbagai pihak yang berkepentingan khususnya:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan menambah pengetahuan tentang teori-teori dan konsep-konsep yang diperoleh selama perkuliahan dibandingkan dengan penerapannya secara nyata dalam perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Hasil kesimpulan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan-masukan atau rekomendasi yang berguna untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan dalam pelaksanaan pengembangan perusahaan terutama dalam penerapan sistem pengendalian aktivitas penjualan dalam perusahaan, sehingga di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan aktivitasnya dengan lebih baik.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan mengenai objek yang diteliti dan menjadi sumber informasi bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Setiap perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya memiliki tujuan yang ingin dicapai. Dalam mencapai tujuan tersebut diperlukan berbagai kebijaksanaan

dalam bentuk strategi jangka pendek dan strategi jangka panjang. Semakin berkembangnya suatu perusahaan, permasalahan yang dihadapi juga semakin bertambah serta berubah secara konstan, oleh karena itu perusahaan harus bisa mengatasi permasalahannya dengan sebaik mungkin.

Salah satu kegiatan yang perlu dikendalikan dalam perusahaan adalah kegiatan pemasaran termasuk penjualan. Apabila kegiatan ini dikelola dengan baik akan dapat meningkatkan hasil penjualan sehingga penjualan yang ditetapkan akan dapat tercapai dan mendapatkan pendapatan yang optimal.

Pada perusahaan yang kegiatan utamanya melakukan penjualan, salah satu tujuan dan sasaran yang ingin dicapai adalah dengan meningkatkan penjualan agar perusahaan mendapat pendapatan yang optimal dan perusahaan juga dapat mencapai efektivitas penjualan. Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka memasarkan produk atau jasa yang dihasilkannya untuk masyarakat yang membutuhkannya

Pengertian penjualan menurut Kotler (2006:15) adalah :

"The selling concept holds that consumers and businesses, if left alone, will ordinarily not buy enough of the organization's products. The organization must, therefore, undertake an aggressive and promotion effort."

Dengan kata lain penjualan merupakan proses pertukaran dan pemindahan hak atas barang atau jasa antara penjual dan pembeli, baik secara tunai maupun kredit. Namun untuk mencapainya diperlukan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Perusahaan sering mengalami berbagai macam masalah dalam melaksanakan aktivitas penjualan, dan untuk menghindarinya hal yang perlu dilakukan adalah dengan melakukan pengendalian penjualan.

Pengendalian penjualan menurut Wilson & Campbell yang diterjemahkan secara bebas oleh Tjintjin Fenix Tjendera (1997:259), didefinisikan sebagai berikut:

“Pengendalian penjualan meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (*Return on Investment = ROI*).”

Pengendalian dalam suatu organisasi meliputi berbagai proses perencanaan dan pengendalian. Fungsi perencanaan pada manajemen perusahaan tertuang dalam perumusan strategi. Perumusan strategi menurut Anthony & Govindajaran yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala (2005:11) adalah :

“Proses memutuskan tujuan organisasi dan strategi untuk pencapaian tujuan perusahaan.”

Tujuan tidak memiliki jangka waktu, mereka akan tetap ada hingga tujuan tersebut diubah, dan jarang ada perubahan tujuan. Bagi beberapa perusahaan, mencapai tingkat ROI (*Return on Investment*) yang memuaskan merupakan tujuan yang penting. Bagi perusahaan lain, memperluas pangsa pasar juga merupakan hal yang sama pentingnya.

Organisasi nirlaba juga memiliki tujuan, yang secara umum mereka mencoba memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin dengan data yang tersedia. Dalam proses merumuskan strategi, tujuan organisasi biasanya diambil dari yang sudah ada, meskipun sesekali waktu pemikiran strategis dapat memfokuskan pada tujuan mereka sendiri.

Menurut Abdul Halim, dkk (2004:67) perumusan strategi adalah proses memutuskan atas tujuan organisasi dan langkah-langkah yang diambil untuk mencapai tujuan tersebut.. Tujuan tersebut ditetapkan tanpa batas waktu, kecuali diadakan perubahan. Dalam banyak bisnis, memperoleh tingkat laba yang memuaskan adalah tujuan paling penting, namun ada juga yang hanya sekedar memperoleh pangsa pasar yang luas sebagai tujuan.

Setiap fungsi manajemen mempunyai banyak masalah yang beraneka ragam serta cukup rumit. Tentunya manajer penjualan juga menghadapi masalah-masalah yang khas. Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah, sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda.

Suatu bidang masalah yang mempunyai pengaruh penting atas proses perencanaan adalah peramalan penjualan (*sales forecasting*). Kecermatan peramalan penjualan penting bagi perencanaan yang baik.

Meskipun banyak masalah yang tercakup dalam fungsi pengelolaan penjualan, tetapi ada masalah yang umum. Menurut Willson & Campbell yang diterjemahkan oleh Tjintjin Fenix Tjendera (1997:259), masalah pengelolaan penjualan yang umum adalah sebagai berikut:

- 1) Produk.

Produk apakah yang akan dijual dan berapakah jumlahnya? Apakah kualitasnya harus yang tertinggi atau yang terendah dalam bidang yang bersangkutan? Apakah produk tersebut sesuatu yang khusus atau yang umum?

2) Penetapan harga.

Berapakah harga jual dari produk? Apakah perusahaan akan mengikuti suatu kebijaksanaan untuk memenuhi setiap dan semua persaingan harga? Bagaimanakah syarat penjualan yang akan diberikan?

3) Distribusi

Kepada siapakah produk akan dijual, yaitu apakah perusahaan akan menjual langsung kepada konsumen terakhir atau melalui saluran lain, seperti grosir? Saluran distribusi apakah yang harus dipergunakan?

4) Penetapan penjualan.

Bagaimanakah produk akan dijual? Apakah melalui penjualan pribadi, advertensi atau pengiriman langsung? Alat promosi penjualan apakah yang akan dipergunakan?

5) Organisasi.

Bagaimanakah menseleksi salesman, dan bagaimanakah melatih mereka? Apakah diadakan kantor-kantor cabang? Apakah pengawasan penjualan akan menangani semua jenis produk, atau dispesialisasikan? Dalam departemen-departemen apakah organisasi penjualan akan dibagi-bagi? Berapakah tenaga salesman yang akan dipekerjakan?

6) Perencanaan dan pengendalian.

Bagaimanakah daerah penjualan ditetapkan? Apakah norma standar penjualan akan dipergunakan sebagai alat pengukur prestasi? Bagaimanakah memberi imbalan kepada tenaga penjual? Apakah dengan gaji? Komisi? Bonus? Pengendalian apakah yang akan diterapkan?

Keenam jenis masalah diatas dapat ditemukan pada setiap perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Penanganan untuk sebagian besar masalah tersebut adalah bergantung pada fakta-fakta yang tersedia dalam setiap organisasi.

1.6 Metode Penelitian

Metodologi penelitian yang penulis gunakan adalah metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus yaitu dengan mengolah data yang diperoleh dengan melakukan penelitian, kemudian dianalisis dan diproses lebih lanjut berdasarkan teori-teori yang telah diajarkan. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

yaitu dengan melakukan observasi langsung terhadap objek yang diteliti dan mengadakan wawancara dengan pejabat yang berwenang atau bagian lain yang berhubungan dengan permasalahan.

2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dikumpulkan yaitu dengan jalan membaca, mempelajari dan memahami literatur dan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti sebagai landasan teoritis dalam penyusunan skripsi ini.

1.7 LOKASI PENELITIAN DAN WAKTU PENELITIAN

Penelitian ini penulis lakukan pada Pabrik Cianjur Folding Gate yang berlokasi di Jalan Arief Rachman Hakim No. 62 Cianjur dan waktu penelitian ini dilakukan oleh penulis mulai bulan Maret 2008 sampai selesai