

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan usaha begitu pesatnya menyebabkan persaingan perusahaan yang satu dengan yang lainnya semakin ketat sehingga perusahaan dituntut lebih kompetitif untuk menjaga kelangsungan usahanya, salah satu faktor yang mempengaruhi kelangsungan suatu perusahaan adalah pemasaran dan tenaga kerja, pemasaran yang lebih intensif dan diimbangi tenaga kerja yang berkualitas akan lebih meningkatkan hasil penjualan perusahaan.

Kegiatan pemasaran dalam suatu perusahaan sangat diperlukan sekali untuk mengenalkan produk kepada masyarakat, sehingga masyarakat akan lebih tertarik untuk membeli produk dari perusahaan. Untuk dapat memasarkan produk dengan sukses maka perusahaan harus menggunakan konsep pemasaran yang baik, yaitu bagaimana melayani pelanggan atau pembeli yang dapat memuaskan mereka tetapi perusahaan dapat pula memperoleh laba yang diharapkan.

Pemasaran menurut Sunarto (2003:6,7) adalah proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, mempertukarkan yang bernilai dengan orang lain.

Keuntungan yang menjadi target perusahaan tercermin dari volume penjualan yang dapat digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan usaha pemasaran yang dilakukan perusahaan. Pemasaran merupakan faktor yang sangat mempengaruhi

untuk mencapai kesuksesan bagi perusahaan karena di dalamnya terkandung seluruh perencanaan dan kegiatan yang selalu berorientasi pada konsumen dan pasar.

Selain pemasaran tenaga kerja juga merupakan faktor penting dalam suatu organisasi untuk peningkatan volume penjualan dalam suatu perusahaan. Guna meraih tujuan perusahaan dibutuhkan tenaga kerja yang berkualitas yang baik, tenaga kerja yang berkualitas akan membuat perusahaan lebih produktif sehingga hasil yang diperoleh perusahaan akan lebih meningkat. Untuk memperoleh tenaga kerja yang berkualitas sebuah perusahaan harus melakukan kegiatan yang disebut dengan pengembangan tenaga kerja.

Menurut Handoko (1993:103), mengemukakan bahwa: Pengembangan tenaga kerja adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan karyawan agar mampu menduduki jabatan yang lebih tinggi dan juga suatu usaha untuk meningkatkan produktifitas kerja karyawan. Kemampuan dengan latihan, pendidikan dan peninjauan agar cepat menyesuaikan diri dengan pekerjaan baru.

Tujuan pengembangan tenaga kerja adalah untuk meningkatkan kualitas tenaga kerja dengan cara pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang sesuai dengan jenis-jenis pekerjaan karyawan. Pengembangan tenaga kerja dapat meningkatkan kualitas tenaga kerja itu sendiri. Semakin berkualitas suatu tenaga kerja maka mempermudah perusahaan untuk mencapai tujuan, dimana tujuan perusahaan adalah mencari laba dari hasil penjualan produknya.

Berdasarkan alasan ini maka pengembangan tenaga kerja merupakan keharusan mutlak bagi perusahaan. Kemutlakan itu tergambar pada berbagai 3 jenis manfaat yang dipetik daripadanya, baik bagi organisasi, para pegawai maupun bagi

penumbuhan dan pemeliharaan hubungan yang serasi antara berbagai kelompok kerja dalam suatu organisasi. Berarti kesemuanya berorientasi pada produktifitas kerja organisasi sebagai keseluruhan.

Selama ini Pabrik krupuk udang Putra Jaya Rengasdengklok mempunyai beberapa permasalahan yang berkaitan dengan pemasaran dan pengembangan tenaga kerja. Permasalahan tersebut meliputi permasalahan internal. Adapun permasalahan internal yang berkaitan dengan pemasaran dan pengembangan tenaga kerja yaitu mengenai pendistribusian produk kepada konsumen. Pendistribusian produk kurang maksimal, hal ini dikarenakan tenaga kerja yang kurang. Selain itu, tenaga kerja di Pabrik krupuk udang putra jaya Rengasdengklok ini mayoritas hanya berpendidikan tamat SD dan tamat SMP. Faktor pendidikan inilah yang menyebabkan proses pemasaran agak terhambat, karena tentu saja tenaga kerja yang dimiliki kurang berkompeten dalam bidang penjualan.

Kegiatan pemasaran dan pengembangan tenaga kerja di Pabrik krupuk udang putra jaya Rengasdengklok adalah bertujuan untuk meningkatkan keuntungan, sehingga kesemua faktor tersebut harus dilakukan guna meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Dengan demikian keberhasilan suatu organisasi dalam menjaga dan meningkatkan volume penjualannya selalu dipengaruhi faktor internal perusahaan. Penelitian ini dilakukan guna mengetahui sejauh mana pengaruh pemasaran dan pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan perusahaan. Dalam penelitian ini penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul: “Peranan Biaya

Pemasaran Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Krupuk Udang Putra Jaya Rengasdengklok.”

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan telah melakukan penggolongan biaya pemasaran?
2. Bagaimanakah peranan biaya pemasaran dalam meningkatkan laba perusahaan?
3. Bagaimana tingkat efektifitas dan efisiensi biaya pemasaran dalam mencapai tujuan yang diinginkan?
4. Faktor-faktor apa yang menghambat keberhasilan biaya pemasaran yang telah dikeluarkan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari masalah-masalah yang di uraikan diatas, maka tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah melakukan penggolongan biaya pemasaran?
2. Untuk mengetahui bagaimanakah peranan biaya pemasaran dalam meningkatkan laba perusahaan?
3. Untuk mengetahui bagaimana tingkat efektifitas dan efisiensi biaya pemasaran dalam mencapai tujuan yang diinginkan?

4. Untuk mengetahui faktor-faktor apa yang menghambat keberhasilan biaya pemasaran yang telah dikeluarkan?

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian yang penulis lakukan pada perusahaan “Krupuk Udang Putra Jaya” adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian yang dilakukan dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan tentang pentingnya efektifitas dan efisiensi biaya pemasaran dalam meningkatkan laba perusahaan.
2. Peneliti berharap agar penelitian ini menjadi bahan referensi serta memberi masukan yang bermanfaat, bahkan memunculkan ide-ide dalam penelitian selanjutnya.