

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan berjalannya waktu dan masuknya perekonomian global memperketat persaingan di dunia usaha, karena selain bersaing dengan usaha dalam negeri tapi juga harus dapat bersaing dengan perusahaan luar negeri. Hal ini menuntut perusahaan untuk terus melakukan inovasi dan pengembangan untuk menarik konsumen dengan memenuhi kebutuhan konsumen sebaik-baiknya. Untuk itu, perusahaan harus beroperasi secara efektif dan efisien, jeli dalam melihat peluang-peluang yang ada, dan memperoleh informasi yang cepat dan akurat mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen.

Aktivitas penjualan perusahaan dapat dikatakan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan yang sangat terkait dengan upaya perusahaan untuk meningkatkan laba dan menekan biaya yang terjadi. Jika aktivitas penjualan dilakukan dengan efektif dan efisien maka dapat menghasilkan laba yang optimal. Dalam mewujudkan aktivitas penjualan yang efektif dan efisien, aktivitas penjualan harus peka terhadap perubahan internal maupun eksternal. Kepuasan konsumen merupakan hal yang perlu diberi perhatian utama oleh perusahaan karena hal ini menyangkut pada kepercayaan konsumen yang dapat berpengaruh jangka panjang terhadap perusahaan. Supaya dapat memuaskan konsumen, perusahaan harus memperhatikan banyak hal, seperti harga yang kompetitif, ketepatan waktu dalam mendistribusikan barang, dan *after sale service*.

Aktivitas penjualan merupakan unsur penting bagi perusahaan dalam mencapai laba untuk kelanjutan hidup perusahaan. Untuk itulah pihak perusahaan perlu menilai pengelolaan aktivitas penjualan yang berlangsung selama ini dan melakukan evaluasi. Salah satunya adalah menilai efektivitas dan efisiensi dari aktivitas penjualan. Namun, hal ini tidak berarti perusahaan mengenyampingkan aktivitas-aktivitas lainnya. Justru semua aktivitas harus diperhatikan dan dikoordinasikan dengan baik karena perusahaan harus memperbaiki, mempertahankan, bahkan meningkatkan keefektifan dan keefisienan setiap aktivitas. Dengan keefektifan dan keefisienan masing-masing aktivitas, dapat terjadi kerjasama yang baik antara fungsi dalam perusahaan, sehingga diharapkan perusahaan siap menghadapi kondisi apapun.

Aktivitas penjualan yang berperan penting untuk perusahaan mencapai tujuan utamanya yaitu mendapatkan laba, tentu saja dibutuhkan pengelolaan yang baik. Pengelolaan aktivitas penjualan yang baik tentunya sangat berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi perusahaan, dan melalui pengelolaan yang baik diharapkan perusahaan dapat mencapai tujuannya dan tetap bertahan dalam menghadapi kondisi apapun. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian dengan judul: "Pengaruh Pengelolaan Aktivitas Penjualan Terhadap Peningkatan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Perusahaan: Studi pada Perusahaan Dealer Sumber Jaya Banjarsari."

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, salah satu hal penting yang harus diperhatikan adalah apakah aktivitas penjualan perusahaan sudah efektif dan efisien atau belum. Aktivitas penjualan dikatakan efektif apabila bagian penjualan perusahaan dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan. Sedangkan aktivitas penjualan dikatakan telah efisien apabila biaya yang dikeluarkan dalam pencapaian target sesuai dengan yang telah dianggarkan sebelumnya. Berdasarkan hal-hal tersebut, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana sistem dan kebijakan aktivitas penjualan yang diterapkan oleh perusahaan?
- b. Apakah aktivitas penjualan perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien?
- c. Apa kelemahan yang terdapat dalam aktivitas penjualan perusahaan yang dapat mengakibatkan aktivitas penjualan menjadi tidak efektif dan tidak efisien?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk:

- a. Mengetahui sistem dan kebijakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
- b. Mengetahui efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.
- c. Mengetahui kelemahan yang terdapat dalam aktivitas penjualan perusahaan yang dapat mengakibatkan aktivitas penjualan menjadi tidak efektif dan tidak efisien.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat memberikan manfaat serta kegunaan yang berguna bagi berbagai pihak antara lain:

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang membantu perusahaan meningkatkan mutu pengelolaan penjualan melalui gambaran dari aktivitas penjualan yang selama ini terjadi, dan usaha apa yang akan dilakukan selanjutnya.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat membantu peneliti selanjutnya untuk memperoleh tambahan informasi sehingga dapat memahami pengelolaan aktivitas penjualan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi penjualan.