

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era pembangunan seperti sekarang ini, maka dunia industri memegang peranan yang penting dalam menunjang pembangunan ekonomi. Banyak masalah-masalah yang dihadapi oleh pimpinan perusahaan, salah satunya adalah masalah modal, penjualan, produksi, dan profitabilitas/rentabilitas. Dimana masalah semuanya itu merupakan masalah yang sangat penting, karena pemodal yang sering timbul adalah bagaimana mendapatkan dan menggunakan modal secara efisien, sehingga tidak terjadi kekurangan maupun kelebihan kebutuhan modal.

Dengan adanya perkembangan dunia usaha yang semakin tidak menentu, tentunya menuntut organisasi perusahaan untuk lebih efisien lagi dalam menjalankan aktivitas organisasi dalam usahanya mencapai tujuan perusahaan. Setiap organisasi perusahaan yang didirikan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh profitabilitas yang maksimal.

Oleh sebab itu apapun maksud dan tujuan didirikan organisasi, sumber-sumber ekonomis yang dimiliki harus digunakan secara optimal. Dengan kata lain perusahaan harus dikelola secara efektif dan efisien.

Untuk dapat mengelola perusahaan secara efektif perlu diperhatikan pada bidang personalia yang bertanggung jawab untuk mengatur segala

sesuatu yang berhubungan dengan karyawan yaitu penerimaan, pemberhentian, dan kesejahteraan.

Disamping itu pada perusahaan perlu dilaksanakannya pembukuan secara tertib atas semua transaksi keuangan dari penjualan, pendapatan, pengeluaran, dan laporan keuangan setiap periode dengan demikian maka perusahaan dapat mengelola sumber daya seoptimal mungkin dengan cara melakukan suatu pengendalian terhadap kegiatan operasional perusahaan.

Di dalam melaksanakan keseluruhan usaha aktivitas pemasaran akan mencapai puncak pada aktivitas atau fungsi penjualan, dan sukses tidaknya fungsi pemasaran seringkali ditentukan oleh kemampuan personil penjualan. Kegiatan personil penjualan yang cenderung bekerjasama dengan bagian pembelian perusahaan, harus mempunyai kemampuan yang profesional dan pengetahuan-pengetahuan teknis yang berkaitan dengan produk yang akan ditawarkan kepada pembeli.

Di dalam suatu perusahaan proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai, juga tidak berakhir dengan penjualan, pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang, dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Di dalam pelaksanaan penjualan perlu adanya pengendalian biaya penjualan, karena meskipun seluruh aspek pelaksanaan penjualan ini dapat dikendalikan dengan baik. Namun apabila masalah biaya

penjualan terlupakan oleh manajemen perusahaan yang bersangkutan maka hal ini berarti pengendalian pemasaran yang dilaksanakan di dalam perusahaan yang bersangkutan tersebut belum dapat dikatakan berjalan secara efektif dan efisien.

Untuk dapat melaksanakan pengendalian biaya pemasaran dengan baik maka pada umumnya manajemen perusahaan menggunakan anggaran sebagai alat untuk pengendalian pemasaran tersebut. Maka dari itu di dalam perusahaan harus mengetahui struktur biaya, politik harga, promosi, dan beberapa aspek lain yang dapat mempengaruhi perencanaan serta operasional perusahaannya.

Pengertian dan gambaran diatas memberikan dasar penelitian terhadap pendapatan penjualan. Dengan dasar inilah penulis mengambil judul "ANALISA PROFITABILITAS GUNA MENGOPTIMALKAN PENJUALAN Pada PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar".

B. Permasalahan

Permasalahan yang akan diteliti adalah Analisa Profitabilitas Guna : Mengoptimalkan Penjualan Pada PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar. Untuk mendapatkan profitabilitas yang optimal, maka harus mengoptimalkan penjualan pada PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar. Sehingga perusahaan tersebut dapat melaksanakan pengendalian biaya penjualan dengan baik.

C. Rumusan Masalah

Dengan mengacu pada latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah didalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana profitabilitas PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar?
2. Bagaimana penjualan PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar?
3. Bagaimanakah pengoptimalan penjualan PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar agar mendapatkan profitabilitas yang optimal?

D. Tujuan Penelitian

Dengan mendasarkan pada rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui profitabilitas PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar
2. Untuk mengetahui penjualan PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar
3. Untuk mengoptimalkan penjualan perusahaan PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar

E. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Peneliti

- a. Untuk menambah referensi buat penelitian berikutnya yang variabel dan metodenya sama
- b. Untuk mempraktekkan ilmu pengetahuan yang didiapat di bangku perkuliahan.

2. Perusahaan yang diteliti

Hasil penelitian ini harapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan PT Harta Mulia Perkebunan Karanganyar-Modangan-Blitar

3. Peneliti Berikutnya

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan dan pengetahuan disamping dapat digunakan sebagai pedoman atau referensi dalam proses pengambilan keputusan apabila mungkin menghadapi masalah yang sama dengan permasalahan ini.