

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Beberapa tahun belakangan ini merupakan masa yang sangat sulit bagi perekonomian Indonesia. Dimana sejak tahun 1997 Indonesia mengalami krisis moneter sehingga banyak perusahaan yang harus menutup usahanya karena terus menerus mengalami kebangkrutan. Hal ini disebabkan karena kurang kondusifnya situasi pada saat itu, seperti kurangnya faktor keamanan yang berpengaruh terhadap nilai tukar rupiah yang berfluktuasi terhadap dolar Amerika dan mahal nya harga bahan baku, ditambah lagi dengan semakin tingginya harga minyak dunia yang semakin menambah beban masyarakat kecil. Karena harga minyak dalam negeripun mau tidak mau akan ikut naik dan biasanya diiringi dengan kenaikan harga untuk bidang yang lain.

Untuk menghadapi dimulainya pasar bebas atau AFTA (*Asean Free Trade Area*) Indonesia sudah harus mulai berbenah diri, khususnya sektor industri yang diharapkan dapat menjadi penopang perekonomian dimasa yang akan datang.

Pelaksanaan AFTA nampaknya menambah persaingan dalam perdagangan di Indonesia karena segala pungutan tarif dan non tarif harus dikurangi atau dihapuskan.

Diberlakukannya AFTA tentu saja menyebabkan barang dan jasa dari luar negeri mudah masuk kedalam negeri sehingga menyebabkan persaingan yang semakin pesat karena para pengusaha tidak hanya bersaing dengan perusahaan lokal saja tetapi juga bersaing dengan perusahaan asing.

Menghadapi persaingan yang sangat pesat pada saat ini, tentu saja pihak manajemen perusahaan selaku pengambil keputusan harus bisa menentukan kebijakan apa yang ditempuh agar perusahaannya dapat terus going concern. Dalam hal ini perusahaan perlu menyusun struktur manajemen yang baik seperti kita ketahui dimana salah satu fungsi manajemen adalah berfungsi sebagai pemasaran dan penjualan untuk meningkatkan kegiatan usaha perusahaan.

Kegiatan disini juga merupakan kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan penjualan yang efisien dan efektif. Namun dalam prakteknya penjualan banyak mengalami hambatan baik yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan sehingga banyak perusahaan yang mengalami kegagalan pencapaian penjualan tersebut dan tidak mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

Peranan manajemen sangat mempengaruhi keberhasilan perusahaan. Karena manajemen merupakan salah satu bagian dalam perusahaan yang berhubungan langsung dengan setiap aktivitas perusahaan. Salah satu faktor penting dalam menunjang berhasilnya suatu operasi perusahaan adalah penjualan yang tepat dan baik.

Semakin meningkatnya hasil penjualan produk maka laba usaha perusahaan juga akan meningkat. Salah satu cara untuk meningkatkan hasil

penjualan ini, yaitu dengan cara mengatur strategi promosi yang baik. Salah satu strategi promosi yang biasa dilakukan oleh perusahaan yaitu melalui sarana periklanan. Melalui iklan ini perusahaan akan memperkenalkan produknya kepada masyarakat, perusahaan akan berusaha membuat iklan itu semenarik mungkin agar para konsumen tertarik untuk membeli produk perusahaan tersebut. Sehingga hasil penjualanpun akan meningkat dan keuntungan yang diperoleh perusahaan juga semakin besar.

Setiap perusahaan tentu berusaha untuk meningkatkan hasil penjualan yang tinggi sehingga keuntungan dapat tercapai semaksimal mungkin dan kelangsungan usaha dapat terjaga. Selain itu dengan melihat hasil penjualan pada suatu perusahaan maka dapatlah diartikan adanya penurunan suatu produk atau barang yang dihasilkan.

Peningkatan hasil penjualan juga dapat dilakukan dalam hal partisipasi permintaan konsumen dengan melakukan kebijakan pengadaan persediaan barang yang cukup. Karena besar kecilnya persediaan yang dimiliki oleh perusahaan akan turut berpengaruh terhadap hasil penjualan. Jika perusahaan tidak memiliki persediaan yang cukup akan kehilangan kesempatan untuk menjual. Para pelanggan akan membeli pada perusahaan lain disebabkan produksi yang diinginkan tidak tersedia. Oleh karena itu kesanggupan perusahaan untuk memberikan pelayanan yang cepat dan memuaskan sangat erat hubungannya dengan manajemen persediaan. Namun persediaan barang jadi juga tidak akan diproduksi secara berlebihan. Karena apabila diproduksi dalam jumlah yang berlebihan sedangkan penjualan perusahaan menurun atau tidak terjadi penjualan

akan menyebabkan persediaan barang terlalu banyak di gudang dan menambah beban perusahaan.

Diketahui bahwa biaya yang berhubungan dengan pengadaan persediaan adalah cukup besar. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya amortisasi, biaya pemasaran, pajak, biaya penyimpanan dan perawatan kerugian akibat bencana, kerusakan, dan lain sebagainya.

Dalam pengadaan persediaan terdapat beberapa jenis persediaan yang berbeda tergantung pada jenis perusahaannya. Pada perusahaan dagang disebut persediaan barang dagang. Sedangkan pada perusahaan industri terdiri dari persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses produksi dan persediaan barang jadi.

Persediaan barang jadi yang merupakan persediaan barang yang telah selesai diproduksi dan siap untuk dijual, akan mempengaruhi penjualan dan pemasaran perusahaan. Dimana bagian produksi tidak harus memproduksi dalam jumlah yang sangat besar dan cepat karena adanya persediaan barang jadi yang cukup. Selain itu dapat menjamin kualitas mutu perusahaan, karena apabila persediaan barang jadi kurang kemungkinan besar perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk merebut pasar.

Oleh sebab itu perusahaan harus dapat mempertahankan suatu jumlah yang optimum yang dapat menjamin kebutuhan bagi kemajuan perusahaan dalam jumlah dan mutu yang tepat serta dengan biaya yang serendah-rendahnya.

Perusahaan industri barang konsumsi termasuk dalam jenis perusahaan industri yang berhubungan dengan masalah penyediaan bahan baku, barang dalam

proses dan persediaan barang jadi. Hal ini harus ditangani dengan benar mengatasi persediaan barang jadi. Karena persediaan barang jadi juga mempengaruhi hasil penjualan.

Sulitnya mendapatkan modal usaha juga sangat berpengaruh terhadap hasil penjualan suatu perusahaan. Karena apabila perusahaan ingin melakukan perluasan usaha guna meningkatkan hasil penjualan berarti perusahaan perlu menambah modal usaha. Modal usaha yang digunakan perusahaan dalam melakukan investasi usahanya biasanya bersumber dari pemilik itu sendiri maupun modal yang berasal dari pihak lain (modal asing). Namun kondisi dan situasi perekonomian nasional yang tidak menentu pada saat ini menyebabkan sangat sulitnya menambah modal usaha.

Hasil penjualan juga dipengaruhi oleh efektif tindakannya kegiatan perusahaan. Karena penjualan bukanlah suatu pekerjaan yang mudah. Dimana agar penjualan dapat terlaksana dengan baik, perusahaan bukan hanya mampu membuat suatu barang, tetapi juga harus memikirkan bagaimana barang tersebut dapat terjangkau oleh masyarakat, saluran distribusi yang bagaimana yang akan digunakan, bagaimana selera konsumen baik strategi pemasaran konsumen, dan hal lainnya yang semuanya tercakup dalam strategi pemasaran. Semakin baik strategi pemasaran perusahaan semakin besar kesempatan perusahaan untuk menjual barang.

Hal lain yang juga mempengaruhi hasil penjualan yang tak kalah pentingnya adalah kualitas barang yang dihasilkan. Karena pada umumnya masyarakat lebih menyukai produk yang kualitasnya baik dalam memenuhi

kebutuhannya. Tentu saja dalam hal ini tidak terlepas dari penetapan harga yang dilakukan oleh perusahaan.

Untuk meningkatkan penjualan, banyak cara yang dapat ditempuh oleh perusahaan yang intinya adalah untuk menarik minat dan daya beli konsumen terhadap barang tersebut. Untuk pengadaan persediaan barang perusahaan harus secepat mungkin menyediakannya, maka persediaan barang sangat erat hubungannya dengan hasil penjualan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka masalah yang mempengaruhi persediaan barang dapat diidentifikasi sebagai berikut antara lain :

1. Apakah terdapat hubungan antara tingkat penjualan yang rendah terhadap jumlah persediaan barang?
2. Apakah terdapat hubungan antara frekuensi penjualan terhadap jumlah persediaan barang ?
3. Apakah terdapat hubungan antara lamanya proses produksi terhadap persediaan barang ?
4. Apakah terdapat hubungan antara sifat teknis dari barang dagangan yang tidak dapat diprediksi terhadap persediaan barang ?
5. Apakah terdapat hubungan antara sistem pengendalian perusahaan yang belum efektif terhadap persediaan barang ?

C. Pembatasan Masalah

Dari berbagai permasalahan yang diidentifikasi di atas penelitian ini dibatasi pada masalah “Hubungan Antara Hasil Penjualan Dengan Persediaan Barang Pada Perusahaan Industri Yang Go Publik”, karena keterbatasan waktu, tenaga dan biaya.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah di atas maka perumusan masalah penelitian ini adalah “Apakah Terdapat Hubungan Antara Hasil Penjualan Dengan Persediaan Barang ?”.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti : menambah wawasan berfikir dan pengetahuan untuk studi selanjutnya serta memberikan pengalaman dalam memecahkan masalah dengan data empiris.
2. Bagi perusahaan : sebagai masukan untuk dapat dimanfaatkan dalam menentukan kebijakan manajemen.
3. Bagi perpustakaan UNJ : merupakan masukan dalam mengembangkan materi perkuliahan dan sebagai tambahan informasi bagi perpustakaan.
4. Bagi peneliti selanjutnya : sebagai bahan masukan rekan-rekan mahasiswa UNJ yang akan mengadakan penelitian serupa.
5. Dunia Ilmu Pengetahuan : sebagai salah satu sumber dan informasi bagi penelitian lebih lanjut.