

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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

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 CORAH-Banjarnegara mempunyai beberapa permasalahan yang berkaitan dengan pemasaran dan pengembangan tenaga kerja. Permasalahan tersebut meliputi permasalahan internal dan eksternal. 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 CORAH-Banjarnegara ini mayoritas hanya berpendidikan tamat SLTP. Faktor pendidikan inilah yang menyebabkan proses pemasaran agak terhambat, karena tentu saja tenaga kerja yang dimiliki kurang berkompeten dalam bidang penjualan. Sedangkan permasalahan eksternalnya meliputi keterlambatan pengiriman produk kepada konsumen, dan jumlah permintaan yang tidak seimbang dengan kuantitas produk yang dihasilkan.

Kegiatan pemasaran dan pengembangan tenaga kerja di Pabrik CORAH-Banjarnegara 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 berbagai faktor, baik

internal maupun eksternal perusahaan. Kontribusi salah satu faktor juga harus didukung oleh faktor lain. Penelitian ini dilakukan guna mengetahui sejauh mana pengaruh pemasaran dan pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan perusahaan. Berdasarkan latar belakang di atas maka penelitian ini mengambil judul **“Pengaruh Biaya Pemasaran Dan Biaya Pengembangan Tenaga Kerja Terhadap Volume Penjualan Pada Pabrik CORAH-Banjarnegara.**

B. Pembatasan Masalah

Tujuan pembatasan masalah adalah untuk mempermudah arah dan maksud penelitian ini dilakukan. Untuk itu penelitian ini hanya membahas tentang:

1. Biaya pemasaran yang meliputi biaya untuk mendapatkan pesanan (*order getting cost*) tahun 2006-2010, biaya pengembangan tenaga kerja yang meliputi biaya untuk kegiatan pelatihan tindakan (*action learning*) tahun 2006-2010, dan volume penjualan perusahaan pertahun yang meliputi jumlah penjualan bersih melalui distributor ditambah dengan jumlah penjualan bersih melalui agen pada tahun 2006-2010.
2. Penelitian ini dilakukan pada Pabrik CORAH-Banjarnegara.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh biaya pemasaran terhadap volume penjualan?
2. Adakah pengaruh biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan?

3. Adakah pengaruh biaya pemasaran dan biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan sebagai arah penelitian sangat penting untuk diambil sebagai acuan penelitian ini dilakukan. Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya pemasaran terhadap volume penjualan.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan.
3. Untuk mengetahui pengaruh biaya pemasaran dan biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dipakai sebagai masukan bagi perkembangan ilmu ekonomi pada umumnya dan ilmu manajemen pada khususnya.

2. Manfaat praktis

- a. Memberikan informasi pada pihak yang dijadikan obyek penelitian dan diharapkan berguna sebagai bahan pertimbangan dalam memecahkan masalah mengenai pemasaran dan pengembangan tenaga kerjanya dalam meningkatkan volume penjualan.

- b. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pengetahuan atau pustaka bagi yang ingin mendalami penelitian masalah ini.
- c. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat dipakai untuk menambah pengalaman bidang penelitian, disamping itu juga sebagai media latihan pengembangan cara berpikir analisis.

F. Sistematika Skripsi

Yang dimaksud sistematika pembahasan disini adalah uraian susunan pengelompokan dalam penyusunan skripsi. Pembahasan skripsi ini diperinci dalam garis-garis besar meliputi:

Bab I : Pendahuluan

Dalam bab ini dijelaskan mengenai latar belakang masalah dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II : Tinjauan Pustaka

Bab ini diuraikan teori yang meliputi konsep pemasaran, konsep promosi serta strategi-strategi pengembangan tenaga kerja dan volume penjualan.

Bab III : Metodologi Penelitian

Dalam bab ini diuraikan kerangka teoritik, hipotesa, definisi operasional, metode penelitian, periode penelitian, sumber data dan

teknik pengumpulan data, metode analisis data, dan pengujian hipotesa.

Bab IV : Analisis Data dan pembahasan

Dalam bab ini diuraikan sejarah perkembangan perusahaan, gambaran umum perusahaan, kebijaksanaan perusahaan dalam melakukan pemasaran dan pengembangan tenaga kerja.

Bab V : Penutup

Bab ini berisikan kesimpulan dari data yang telah dianalisa dan saran yang dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan.