

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Perusahaan didirikan pada umumnya bertujuan meningkatkan volume penjualan untuk mencapai laba yang maksimal. Dengan perkembangan perusahaan dan laba yang dicapai perusahaan merupakan alat ukur terhadap keberhasilan perusahaan tersebut. Dengan tercapainya tujuan tersebut maka kelangsungan hidup perusahaan dapat di pertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Namun pada era sekarang ini, perusahaan dihadapkan dengan persaingan yang sangat tajam sehingga tidak jarang sulit dalam meningkatkan penjualan.

Salah satu contoh peningkatan penjualan yaitu secara *online* atau yang sering disebut *online shopping* melalui media internet sudah menjamur di Indonesia, bahkan sudah sangat dikenal baik oleh khalayak ramai. Banyak nya beragam kemudahan dalam berbelanja dan bermacam jenis produk dan jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat Indonesia menjadikan *online shop* sebagai salah satu “tempat berbelanja” baru selain pusat perbelanjaan atau berbelanja langsung ke toko. Persaingan melalui *online* ini juga membuat banyak perusahaan dagang turut ikut dalam menjual barang dagangan mereka untuk dapat meningkatkan volume penjualan dan persaingan pasar.

Konsumen sangat memerlukan informasi untuk menentukan keputusan suatu produk yang akan mereka beli. Jika perusahaan yang memiliki barang dengan kualitas baik, harga relatif murah dibandingkan pesaing, dan mampu tersebar ke berbagai tempat, tetapi apabila calon pembeli tidak diberi tahu adanya produk tersebut atau dibujuk untuk membelinya, maka produk tersebut tidak dapat terjual di pasaran. Tindakan yang harus

dilakukan perusahaan saat itu adalah mempromosikan produk dengan beberapa cara seperti memberikan potongan harga, voucher pengiriman gratis, pemasangan produk gratis dan sebagainya. Kegiatan ini dilakukan untuk mendapatkan tujuan perusahaan dengan meningkatkan volume penjualan dan memperoleh laba yang tinggi.

Volume penjualan sangat mempengaruhi aktivitas perusahaan karena pada umumnya perusahaan didirikan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Volume penjualan yang tinggi bukanlah hal yang mudah untuk didapatkan dikarenakan banyaknya persaingan dalam dunia industri. Untuk itu perusahaan harus lebih aktif dalam mengeluarkan biaya-biaya untuk mempromosikan produk-produknya.

Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Selain itu, perusahaan juga dihadapkan dengan sulitnya usaha untuk menarik minat pembeli yaitu seperti adanya persaingan dari perusahaan sejenis, selera konsumen yang berubah, serta ekonomi yang kurang menentu.

Adanya hubungan yang erat mengenai biaya promosi terhadap peningkatan volume penjualan dan laba bersih perusahaan, dalam hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan, karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan. Semakin tinggi biaya yang dikeluarkan semakin meningkat penjualan yang didapatkan.

PT. Oscar Mitra Sukses Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan *furniture* yang menjual barang kebutuhan rumah tangga dan kantor seperti kasur, sofa, meja dan kursi makan, meja tv dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Kebutuhan rumah tangga merupakan salah satu kebutuhan yang paling penting dan banyak di cari oleh masyarakat. Dengan adanya penjualan *online* saat ini sangat memudahkan masyarakat sehingga tidak perlu datang ke tempat langsung untuk membeli dan membawa barang yang di belinya. Perusahaan juga menyediakan jasa pengiriman untuk memudahkan dan agar pembeli merasa nyaman saat berbelanja.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk mendalami permasalahan mengenai pengaruh biaya promosi terhadap peningkatan ataupun penurunan volume penjualan dan tingkat laba bersih yang di peroleh perusahaan setiap tahunnya dengan mengambil tema “Analisis Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Dan Laba Bersih Pada PT. Oscar Mitra Sukses Sejahtera”.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dari Tugas Akhir yang akan dibahas berdasarkan latar belakang diatas adalah sebagai berikut:

1. Promosi seperti apa yang dilakukan PT. Oscar Mitra Sukses Sejahtera dalam meningkatkan volume penjualan?
2. Berapa persen pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan dan laba bersih PT. Oscar Mitra Sukses Sejahtera?

## **1.3. Tujuan dan Manfaat**

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilaksanakan untuk menganalisis Pengaruh Biaya promosi terhadap volume penjualan dan laba bersih PT. Oscar Mitra Sukses Sejahtera.

## 2. Manfaat Penelitian

### a. Bagi perusahaan

Untuk bahan pertimbangan perusahaan dalam menerapkan kebijakan dan sarana pengambilan keputusan dalam meningkatkan proses penjualan agar laba bersih perusahaan tetap stabil ataupun meningkat setiap tahunnya.

### b. Bagi penulis

Sebagai ladang pengetahuan lebih mendalam tentang menganalisis pengaruh biaya promosi yang mempengaruhi kenaikan ataupun penurunan volume penjualan dan juga laba bersih di perusahaan setiap tahunnya.

### c. Bagi universitas

Diharapkan hasil penelitian ini bisa bermanfaat untuk penelitian selanjutnya dan dapat dijadikan sarana sumber referensi untuk penelitian masa yang akan datang.

#### **1.4. Metode Penelitian**

Metode penelitian dalam penyusunan Tugas Akhir ini yaitu:

1. Metode Observasi

Penulis melakukan pengamatan secara langsung bagaimana proses penjualan pada perusahaan PT.Oscar Mitra Sukses Sejahtera

2. Metode Studi Dokumentasi

Penulis melakukan pengumpulan data-data dan dokumen yang berkaitan dengan Analisis pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan dan laba bersih perusahaan.

#### **1.5. Ruang Lingkup**

Ruang lingkup pembuatan Tugas Akhir ini adalah menganalisis pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan dan laba bersih PT.Oscar Mitra Sukses Sejahtera, Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data transaksi penjualan PT.Oscar Mitra Sukses Sejahtera pada tahun 2017 sampai dengan tahun 2019. Penelitian ini dibatasi bagian transaksi penjualan pada PT.Oscar Mitra Sukses Sejahtera.

#### **1.6. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan Tugas Akhir ini penulis membagi menjadi empat bab untuk mempermudah penulis dalam menyusun laporan dan pembaca untuk memahami laporan ini, yaitu terdiri dari:

1. PENDAHULUAN

Pada Bab pendahuluan, berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat, metode penelitian, ruang lingkup dan sistematika penulisan.

## 2. LANDASAN TEORI

Pada bagian landasan teori, Penulis membahas teori yang menjadi dasar penelitian dan berfungsi sebagai pedoman dalam menganalisis volume penjualan terhadap laba bersih perusahaan PT.Oscar Mitra Sukses Sejahtera.

## 3. PEMBAHASAN

Pada bab ini, penulis membahas mengenai tinjauan umum organisasi,serta hasil dari penelitian yaitu berisi jawaban dari rumusan masalah tentang Analisis biaya promosi terhadap volume penjualan dan laba bersih perusahaan PT.Oscar Mitra Sukses Sejahtera

## 4. PENUTUP

Pada bab keempat ini yaitu penutup, penulis akan membuat kesimpulan dan saran penulis terhadap penelitian ini

