

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama dalam melaksanakan aktivitasnya yaitu mendapatkan keuntungan. Meningkatnya persaingan di dunia usaha inilah yang menjadikan acuan bagi perusahaan meningkatkan hasil penjualan agar dapat memperoleh pendapatan demi keberlangsungan hidup perusahaan.

Berkenaan dengan tujuan tersebut, fungsi penjualan memegang peranan penting disamping fungsi-fungsi lainnya seperti fungsi pembelanjaan, fungsi produksi dan fungsi personalia baik perusahaan dibidang jasa, industri maupun dagang.

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan, jika aktivitas penjualan tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Penjualan juga merupakan dasar paling objektif atau standard utama aktivitas dan tujuan perusahaan. Dari penjualan, perusahaan akan dapat mendistribusikan produknya, mendapatkan laba, dan penjualan adalah pusat penerimaan kas yang utama bagi perusahaan.

Oleh sebab itu setiap perusahaan berlomba untuk mengoptimalkan hasil penjualan produk yang di jualnya guna sebagai pendapatan yang di miliki perusahaann. Optimalisasi berasal dari kata optimal yang berarti tertinggi.

“Optimalisasi adalah ukuran yang menyebabkan tercapainya tujuan. Secara umum optimalisasi adalah pencarian nilai terbaik dari yang tersedia dari beberapa fungsi yang diberikan pada suatu konteks”¹.

Oleh sebab itu perusahaan ingin optimalkan kegiatan usahanya sehingga mewujudkan keuntungan yang diinginkan atau dikehendaki. Pengoptimalan kegiatan tersebut tidak lepas dari perencanaan dan perhitungan yang matang di awal kegiatan. Dalam penyelenggaraan penjualan, senantiasa tujuan pengoptimalan di arahkan untuk mencapai hasil secara efektif.

Jika kualitas penjualan ingin sesuai dengan yang diharapkan atau mendapatkan hasil secara optimal, perusahaan harus mempunyai metode penjualan yang tepat. Metode penjualan ini harus dapat mendistribusikan produknya kepada konsumen tepat pada waktunya serta fungsi dari sistem penjualan yang paling utama adalah meningkatkan omzet penjualan sehingga pendapatan bagi perusahaan pun dapat meningkat, selain itu sistem penjualan koran harus memikirkan kiat yang tepat untuk menetapkan kebijakan pembayaran dan mekanisme pembayaran untuk penjualannya.

Penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara, pertama: penjualan tunai atau langsung. Kedua: penjualan kredit, yaitu penjualan barang yang pembayaran barangnya dilakukan dengan tenggang waktu tertentu/ berangsur. Ketiga: penjualan *cash in advance* atau pembayaran tunai di muka, yang merupakan pembayaran untuk barang yang harganya dibayar penuh sebelum pengiriman

¹ Winardi, *Pengantar Manajemen Penjualan*, (Bandung : PT. Citra Aditya, 1999), hal. 363

dilakukan. Keempat: penjualan konsinyasi, yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain.

Dalam beberapa hal, setiap perusahaan memiliki kebijakan dalam mekanisme penjualan produknya. Hal ini sebagai alat pengendali internal bagi perusahaan. Banyak kemungkinan perusahaan memiliki kebijakan sistem penjualan tersendiri untuk mendapatkan hasil yang optimal. Sebagai contoh yaitu adanya barang yang rusak atau adanya faktor penyebab terkedalanya pendistribusian yang dapat merugikan perusahaan.

PT Wahana Ekonomi Semesta merupakan salah satu media yang berada dalam jejaring usaha Jawa Pos Group yang berpusat di Surabaya. Surat Kabar Harian Rakyat Merdeka merupakan salah satu perusahaan di bawah naungan Jawa Pos Group yang merupakan PT Wahana Ekonomi Semesta. Harian Rakyat Merdeka juga merupakan perusahaan penerbitan surat kabar yang terbit setiap hari dan menjadikan penjualan koran adalah usaha pokok bagi perusahaan.

Menurut hasil wawancara dengan Rakhma Hanifah selaku staff bagian pemasaran dan distribusi Harian Rakyat Merdeka beliau mengatakan, “Perusahaan memiliki metode penjualan koran dengan dua cara yaitu dengan pembelian jatah tetap dan konsinyasi serta kebijakan khusus didalamnya demi mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan”(10/02/2014).

Berdasarkan dari keterangan di atas perusahaan hanya menerapkan dua metode penjualan koran di dalam perusahaan yaitu penjualan secara jatah tetap dan konsinyasi serta keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari seberapa banyak hasil penjualan koran tersebut yang meningkat setiap bulan.

Menurut hasil data yang diperoleh dari laporan pendapatan penjualan koran Harian Rakyat Merdeka Group mengalami penurunan hasil penjualan koran, dengan perolehan data sebagai berikut:

**Tabel 1.1 : Pendapatan Penjualan Koran PT Wahana Ekonomi Semesta
Tahun 2011 dan 2012**

Tahun	Pendapatan Penjualan Koran
2011	Rp 13.972.468.252
2012	Rp 13.845.598.698

Sumber : Data diolah oleh penulis

Dari data tersebut, maka pada tahun 2011 diperoleh pendapatan penjualan koran perusahaan sebesar Rp. 13.972.468.252 dan pendapatan penjualan koran tahun 2012 sebesar Rp. 13.845.598.698. Jika dilihat dari data yang ada, maka penjualan koran pada PT Wahana Ekonomi Semesta mengalami penurunan sebesar Rp. 126.869.560 atau 0,9% pada tahun 2012.

Berdasarkan data di atas penurunan penjualan koran di Harian Rakyat Merdeka bisa saja terjadi di karenakan metode penjualan koran yang belum optimal. Diketahui bahwa besaran penjualan koran berdasarkan per eksemplar. Pelanggan atau agen Harian Rakyat Merdeka tersebar di seluruh Indonesia dan membeli dalam jumlah eksemplar yang tidak sedikit untuk di jual kembali ke pengecer atau konsumen lainnya. Oleh sebab itu, metode penjualan secara *cash in advance* atau pembayaran tunai di muka bisa saja diterapkan di perusahaan tersebut yang memungkinkan kenaikan omzet penjualan.

Cash in advance biasanya banyak dilakukan di perusahaan ekspor/impor. “Metode *cash in advance* atau pembayaran tunai di muka, dapat menghilangkan

resiko kredit atau resiko non-pembayaran karena pembayaran di terima sebelum pengalihan barang”². Hal tersebut dapat mengurangi resiko piutang tak tertagih dari metode penjualan secara jatah tetap di dalam perusahaan.

Dari penjelasan tersebut, maka penulis tertarik untuk membahas tentang metode penjualan koran yang optimal bagi PT Wahana Ekonomi Semesta serta mengetahui lebih lanjut tentang metode penjualan koran yang berlaku di perusahaan. Oleh sebab itu penulis mengambil judul “**Analisis Optimalisasi Metode Penjualan Koran Pada PT Wahana Ekonomi Semesta (Harian Rakyat Merdeka)**”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembahasan diatas dan untuk memperjelas permasalahan yang menjadi dasar penulisan ini serta mencapai sasaran, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

Apakah metode penjualan koran yang optimal dalam meningkatkan pendapatan perusahaan bagi Harian Rakyat Merdeka?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Untuk mengetahui metode penjualan koran yang optimal dalam meningkatkan pendapatan perusahaan bagi Harian Rakyat Merdeka.

² Export gov. *Chapter 2 : Cash-in-Advance*. 2012
(http://www.export.gov/tradefinanceguide/eg_main_043222.asp). Diakses tanggal 20 April 2014

2. Manfaat Penulisan

a. Manfaat Teoritis

- 1) Untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang di dapat penulis selama menempuh perkuliahan pada jurusan D3 Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
- 2) Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis yang berhubungan dengan mekanisme sistem penjualan koran terhadap pendapatan koran bagi perusahaan.
- 3) Sebagai bahan referensi, perbandingan dan juga sumbangan pemikiran bagi penulis lain yang ingin melakukan penelitian tentang mekanisme sistem penjualan koran.

b. Manfaat Praktis

Kegunaan yang dicapai penulis adalah untuk memberikan informasi kepada pihak – pihak internal dan pihak eksternal perusahaan Harian Rakyat Merdeka mengenai optimalisasi metode penjualan koran dalam meningkatkan pendapatan atau hasil penjualan koran.