

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada era milenial sekarang ini dunia bisnis mengalami persaingan yang sangat signifikan, pada dasarnya persaingan dari dulu sangat umum ditemukan dalam dunia bisnis. Dalam bisnis volume penjualan menjadi sebuah target yang bertujuan sebagai maju atau mundurnya bisnis tersebut. Volume menurut kamus Bahasa Indonesia adalah besarnya, banyaknya, bobot. Dalam hal ini dapat diartikan secara unit atau totalnya. Sedangkan penjualan merupakan interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain (Dharmmesta & Irawan, 2012).

Menurut Daryono (2011), volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyak atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Sedangkan pengertian volume penjualan menurut Philip Kotler (Rosyid, 2011). Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu di dalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik besar kecilnya volume penjualan dipengaruhi oleh jumlah produk yang terjual. Volume Penjualan merupakan total penjualan yang di dapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu. Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah sejumlah komoditas yang terjual dalam periode waktu tertentu yang merupakan salah satu faktor penentu yang sangat berpengaruh terhadap pencapaian laba bersih, sedangkan keuntungan atau

laba merupakan sarana penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan, maka dari itu perusahaan harus berusaha untuk menciptakan volume penjualan yang menguntungkan.

Volume penjualan pada UD. Sumber Hidup, Lumajang bisa dilihat dari segi laporan laba rugi perusahaan dan penjualan bersih yang dapat diperoleh melalui hasil penjualan seluruh produk selama jangka waktu tertentu dan hasil penjualan yang dicapai dari *market share* (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial, yang terdiri dari kelompok pembeli selama jangka waktu tertentu. Pada UD. Sumber Hidup volume penjualan dapat dilihat juga dari segi waktu rekap data setiap minggu dan setiap bulannya. Jika permintaan pengiriman dari pangsa pasar banyak maka volume penjualan yang dihasilkan juga semakin tinggi juga sebaliknya jika pangsa pasar permintaannya sedikit maka volume penjualan hasilnya rendah (Hasil wawancara khusus dengan admin UD. Sumber Hidup).

Dari hasil observasi awal peneliti dan jika penelitian ini tidak dilakukan pada UD. Sumber Hidup maka tidak akan mengetahui berkembangnya volume penjualan yang dihasilkan pada usaha dangan tersebut. Sedangkan pada tahun 2020 hingga tahun 2021 sekarang ini mengalami banyak problem salah satunya yaitu bahan baku yang semakin yang berkualitas tinggi semakin sulit untuk ditemukan dan apabila bahan baku tersebut ditemukan maka harganya semakin tinggi. Padahal harga jual kembalinya tetap atau tidak ada kenaikan bahkan harga jualnya mengalami penurunan yang lumayan drastis otomatis laba yang dihasilkan akan sedikit demi sedikit semakin menurun profitnya. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti kasus ini pada UD. Sumber Hidup, Lumajang supaya dapat

memecahkan permasalahan tersebut sehingga usaha dagang yang sedang dijalani oleh UD. Sumber Hidup, Lumajang ini tidak sampai mengalami gulung tikar dan bisa semakin maju dan sukses kembali seperti tahun-tahun sebelumnya. Kontribusi ini dapat dilihat dari segi laba maupun kemampuan dalam menyerap tenaga kerja, UD. Sumber Hidup mencari keuntungan harus dapat memperkirakan segala biaya dalam memproduksi barang atau produk tersebut dan pemasaran produk tersebut serta menambahkan margin agar mendapatkan keuntungan yang memuaskan.

Pada suatu perusahaan industri sangat mempengaruhi volume dalam penjualan. UD. Sumber Hidup perlu memikirkan tentang harga jual secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, penetapan harga jual yang tepat tidak selalu berarti bahwa harga haruslah ditetapkan rendah atau serendah mungkin jadi semakin meningkatnya volume penjualan dikarenakan harga jual yang sangat signifikan. Karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga dalam memakai sebuah produk yang ditawarkan. Adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan volume penjualan, maka pelaksanaan pemilihan bahan baku dan persaingan harga diperlukan beberapa perbaikan sehingga akan mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan. Hurriyati (2015) menyatakan harga mempunyai peranan penting dalam proses pengambilan keputusan dan dapat mempengaruhi volume penjualan.

Agar dapat menjadikan perusahaan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka UD. Sumber Hidup harus berusaha mengelola volume penjualan dengan baik. Sehingga perlu memilih pembelian bahan baku yang berkualitas tinggi tetapi harganya juga tidak terlalu mahal agar pada saat menjual kembali tetap mendapatkan laba yang besar sehingga profitnya meningkat. Berdasarkan uraian diatas, penulis untuk melakukan penelitian pada UD. Sumber Hidup sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distributor serbuk kayu. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui seberapa besar pengaruh volume penjualan dan pemilihan bahan baku dan persaingan harga pada perusahaan tersebut sehingga penulis memilih judul **“Analisis Volume Penjualan Ditinjau dari Pemilihan Bahan Baku dan Persaingan Harga pada UD. Sumber Hidup Lumajang”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang ditemukan peneliti bahwa strategi pemasaran yang belum bisa memberikan kesuksesan bagi usaha dagang tersebut, hal itu dipengaruhi oleh hubungan volume penjualan, pemilihan bahan baku, dan persaingan harga pada UD. Sumber Hidup Lumajang, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana volume penjualan ditinjau dari pemilihan bahan baku dan persaingan harga pada UD. Sumber Hidup, Lumajang?
- b. Mengapa volume penjualan sangat penting dalam UD. Sumber Hidup?
- c. Bagaimana jika persaingan harga bahan baku sangat tinggi sedangkan harga diperusahaan tetap tidak dinaikkan?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui masalah yang sudah dijelaskan diatas maka peneliti merumuskan tujuan sebagai berikut:

- a. Mengetahui analisis volume penjualan ditinjau dari pemilihan bahan baku dan persaingan harga pada UD. Sumber Hidup, Lumajang.
- b. Mengetahui analisis pengtingnya volume penjualan pada UD. Sumber Hidup, Lumajang.
- c. Mengetahui analisis persaingan harga bahan baku sangat tinggi sedangkan hasil harga jual perusahaan tetap tidak dinaikkan.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan diatas yang sudah dijelaskan, maka diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara ilmiah maupun secara praktis sebagai berikut :

- a. Manfaat Teoritis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi-referensi bagi peneliti selanjutnya demi mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya manajemen pemasaran tentang volume penjualan yang ditinjau dari pemilihan bahan baku dan persaingan harga.

- b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi STIE Widya Gama Lumajang

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bahwa penelitian ini dapat menjadi referensi untuk memberikan sedikit ilmu pengetahuan dari

peneliti pada bidang Manajemen Pemasaran di STIE Widya Gama Lumajang.

2) Bagi Peneliti

Oleh adanya penelitian ini diharapkan peneliti mampu mengembangkan dan menerapkan ilmu yang didapatkan dan dipelajari dibangku kuliah kedalam dunia kerja sekaligus sebagai salah satu syarat untuk menyandang gelar Sarjana Manajemen Strata 1 (S1) di STIE Widya Gama Lumajang.

3) Bagi UD. Sumber Hidup Lumajang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi usaha dagang dalam menentukan kebijakan terhadap penerapan volume penjualan ditinjau dari pemilihan bahan baku dan persaingan harga pada UD. Sumber Hidup Lumajang agar lebih baik lagi kedepannya untuk memajukan dan mensukseskan bisnis pada usaha dangan tersebut.

4) Bagi Penelian Berikutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan pertimbangan bagi pihak yang akan melakukan penelitian berikutnya khususnya bagi peneliti yang akan melakukan sebuah oenelitian dengan tema ini.