

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Kerja Praktek**

Di era kehidupan yang semakin modern dan cenderung mengarah kepada keadaan perekonomian, secara tidak langsung manusia menginginkan kehidupan yang lebih layak. Seperti yang kita ketahui kehidupan dan keadaan kadang tidak sesuai dengan kenyataan. Untuk memenuhi kebutuhannya, manusia di tuntut untuk semakin maju dan berkembang. Begitu juga dalam menjalankan sebuah usaha, agar perusahaan mampu bersaing dan mencapai sasaran organisasi maka perusahaan dituntut agar lebih berinovasi. Sehingga dengan mengikuti perubahan yang ada, perusahaan diharapkan mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Melihat semakin banyaknya volume kendaraan di kota Bandung khususnya kendaraan bermotor roda empat, hal ini merupakan peluang bagi perusahaan yang bergerak di bidang jual – beli mobil. Dengan memiliki kendaraan pribadi proses mobilisasi akan semakin cepat dan tepat.

Namun untuk memiliki kendaraan pribadi tidaklah mudah, karena pada kenyataanya harga mobil baru dari tahun ke tahun semakin melonjak tinggi. Maka dari itu masyarakat lebih memilih untuk membeli mobil bekas dengan harga yang murah namun berkualitas.

Dengan melihat keadaan tersebut, membuka usaha di bidang jual – beli mobil bekas merupakan pilihan yang tepat. Tetapi semakin banyaknya pelaku usaha yang

membuka showroom di kota Bandung akan menimbulkan persaingan yang menuntut perusahaan harus berkembang agar penjualan tetap stabil.

Agar perusahaan mencapai tujuan atau sasaran organisasi maka perusahaan harus mengembangkan strategi penjualan sehingga mendapatkan keuntungan yang maksimal. Menurut Freddy Rangky (2009:207), Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk.

Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, CV Yasin Motor melakukan 2 sistem penjualan, yaitu :

1. Penjualan secara tunai.

Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan.

2. Penjualan secara kredit.

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dengan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersamaan dengan pembayaran angsuran.

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dengan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersamaan dengan pembayaran angsuran.

Volume penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan faktor penentu berhasil tidaknya perusahaan. Jika perusahaan melakukan penjualan dibawah target

yang direncanakan, maka perusahaan tersebut gagal dalam pemasaran produknya. Sebaliknya jika perusahaan menjual melewati target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut berhasil dalam usaha pemasaran produknya dan perusahaan akan memperoleh keuntungan yang maksimal.

Agar dapat memperoleh keuntungan yang besar, maka volume penjualan harus tinggi. Sehingga untuk mencapainya diperlukan strategi yang baik untuk bisa menarik konsumen melakukan pembelian.

CV Yasin Motor adalah salah satu jenis usaha yang bergerak di bidang jual – beli mobil bekas. Yasin Motor merupakan showroom menyediakan berbagai jenis mobil dengan harga yang beragam. Mobil jenis MVP merupakan jenis mobil yang paling banyak dicari konsumen, karena selain harganya yang cukup terjangkau kapasitasnya pun cukup besar. Dengan mengikuti perkembangan zaman sampai saat ini CV Yasin Motor merupakan showroom yang banyak diminati oleh para konsumen.

Dari fenomena diatas CV Yasin Motor adalah perusahaan yang mampu menghadirkan apa yang di inginkan oleh konsumen, perubahan zaman dan teknologi yang ada harus senantiasa di ikuti. Dengan semakin ketatnya persaingan perusahaan ini melakukan berbagai cara agar penjualan tetap normal. oleh sebab itu penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam lagi mengenai strategi penjualan yang di lakukan oleh CV Yasin Motor, oleh sebab itu penulis mengangkat tema atau judul Kerja Praktek sebagai berikut.

**PENANGANAN STRATEGI PENJUALAN MOBIL MVP PADA CV YASIN MOTOR.**

## **1.2 Tujuan Kerja Praktek**

Tujuan Kerja Praktek yang dilakukan oleh penulis di CV Yasin Motor sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Strategi Penjualan Mobil MVP Pada Yasin Motor
2. Untuk Mengetahui hambatan dan Solusi pada saat melakukan Strategi Penjualan Mobil MVP Pada Yasin Motor

## **1.3 Kegunaan Kerja Praktek**

### **1.3.1 Kegunaan Praktis**

1. Instansi atau Perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dan referensi tentang Penanganan Strategi Penjualan.

2. Pihak Lain

Hasil penelitian kerja praktek ini bisa menjadi ilmu yang bermanfaat bila suatu saat dibutuhkan.

### **1.3.2 Kegunaan Teoritis**

1. Bagi Penulis

Menambah pengalaman, Keterampilan, Pengetahuan, dan wawasan penulis baik secara teoritis maupun secara praktis terhadap promosi penjualan.

2. Perkembangan Ilmu Manajemen Bisnis

Menjadikan referensi dan pembanding antara teori-teori manajemen lainnya khususnya bisnis yang mengenai bagaimana strategi penjualan.

## 1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

### 1.4.1 Lokasi

Penulis melaksanakan Kerja praktek di CV. Yasin Motor Bandung penanganan pada unit bisnis promosi penjualan mobil mvp yang bertempat di Jl. Moh. Toha No. 119A Bandung.

### 1.4.1 Waktu Kerja Praktek

Waktu kerja praktek dilaksanakan selama 25 (Dua Puluh Lima) hari efektif yang dihitung sejak tanggal 1 Agustus 2016 sampai 2 September 2016 dengan ketentuan jam kerja untuk hari Senin s.d Jum'at masuk kerja Praktek pukul 08.00 sampai 17.00 dan jam istirahat 12.00-13.00, sedangkan untuk hari Sabtu masuk Kerja Praktek pukul 08.00 sampai 13.00 dan Minggu diliburkan.

**Tabel 1.1**

***Time Schedule Kerja Praktek di CV YASIN MOTOR BANDUNG***

No	Keterangan	Bulan															
		Agustus			September			Oktober			November			Desember			
1	Kerja Praktek	■	■	■													
2	Observasi	■	■	■	■												
3	Bimbingan KP					■	■	■	■								
4	Penyusunan								■	■	■	■	■	■	■		
5	Sidang KP														■	■	