BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Pada era globalisasi sekarang ini dan menjelang pasar bebas dunia, perusahaan-perusahaan dituntut untuk bisa bertahan dalam persaingan yang telah terindikasi semakin kompetitif. Usaha untuk bertahan tersebut tidak hanya diartikan sebagai usaha untuk tetap *survive* namun juga usaha untuk bergerak lebih maju dan berkembang. Langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan menghadapi konsisi tersebut antara lain dengan memperbaiki dan meningkatkan kualitas produksi, melakukan evaluasi menyeluruh dan juga manata ulang berbagai sistem dalam perusahaan yang bersangkutan, semuanya mengacu pada perkembangan dan situasi pasar kompetisi. Langkah-langkah tersebut tentunya harus merupakan strategi-strategi tertentu yang efektif dan efisien.

Salah satu bentuk usaha yang menghadapi permasalahan dan situasi tersebut ialah penjualan. Pada prinsipnya penjualan bertujuan untuk meraih keuntungan semaksimal mungkin dari kegiatan pemasaran hasil produksi, oleh karena itu sistem informasi penjualan yang dilakukan perusahaan setiap periode pencatatan dan strategi pemasaran yang baik memiliki peran yang sangat penting untuk menunjang kegiatan penjualan.

Hal tersebut menuntut perusahaan untuk mampu merancang suatu sistem penjualan yang efektif dan efisien. Sistem penjualan yang dilakukan harus dapat

memberikan informasi yang aktual mengenai pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat-syarat penyerahan dan syarat-syarat pembayaran.

Sistem penjualan secara kredit bisa dibuat dengan melihat prosedur penjualan yang ditetapkan. Prosedur penjualan yang ditetapkan oleh suatu perusahaan bisa berbeda dengan prosedur penjualan perusahaan lain.

Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menarik minat para konsumen agar membeli produk yang dipasarkan. Salah satunya yaitu dengan memperluas cabang-cabang diberbagai daerah sehingga dapat mempermudah dalam melakukan penjualannya. Adanya saluran pemasaran maka penjualan ke konsumen pada tempat, waktu, produk, kualitas, dan jumlah pesanan yang tepat sangatlah mendukung lancarnya penyaluran produk. Sehubungan dengan itu maka saluran penjualan harus dapat disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada. Sistem penjualan yang baik, handal dan lancar akan dapat memberikan dampak yang positif bagi perusahaan maupun bagi konsumen.

PT. Arena Motor Kalijati merupakan salah satu Dealer Resmi Yamaha yang ada di Kab. Subang, yang dilakukan perusahaan ini yaitu menjual produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan Yamaha. Sistem penjualan harus aktif dan kreatif supaya perusahaan ini dapat menjual hasil produksinya kepada para konsumen pada waktu, tempat, kualitas dan dalam jumlah yang tepat. Seperti halnya perusahaan lain yaitu perusahaan pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama yang terus menerus muncul serta menjadikan suatu tantangan yang harus dihadapi.

Berdasarkan uraian dan latarbelakang diatas, maka pada kesempatan ini penulis akan menjabarkan tentang apa yang telah didapatkan di tempat Praktek Kerja Lapangan pada perusahaan PT. Arena Motor Kalijati-Subang. Untuk mengetahui lebih lanjut pembahasan mengenai masalah sistem penjualan motor Yamaha, maka judul yang akan diambil adalah : **"*Tinjauan Terhadap Sistem Penjualan Motor Secara Kredit Pada PT. Arena Motor Dealer Resmi Yamaha Kalijati-Subang".***

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan yang ingin dicapai penyusun dalam melakukan Kerja Praktek di PT. Arena Motor dealer resmi Yamaha Kalijati ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur pemesanan sepeda motor secara kredit pada PT. Arena Motor Kalijati.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam pemesanan motor secara kredit pada PT. Arena Motor Kalijati.
3. Untuk mengetahui penanggulangan hambatan dalam pemesanan Motor secara kredit pada PT. Arena Motor Kalijati.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Adapun kegunaan dari kerja praktek ini adalah:

1. **Bagi Penulis**

   Menambah ilmu pengetahuan, serta pengalaman penulis. Selain itu, memantapkan mahasiswa untuk berdisiplin dan bertanggung jawab dalam

melaksanakan tugas dan memperaktekan keterampilan yang sudah diperoleh di bangku kuliah.

2. **Bagi Perusahaan**

   Sebagai suatu masukan yang dapat dipertimbangkan dalam hal mengevaluasi dan menyempurnakan kegiatan dalam prosedur penjualan sepeda motor secara kredit.

3. **Bagi Pihak Lain**

   Menjadikan sumbangan pemikiran perkembangan ilmu pengetahuan yang dapat dijadikan pelajaran serta pengalaman. Selain itu, juga diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, dan tidak menutup kemungkinan untuk mengadakan penyempurnaan terhadap laporan kerja praktek ini.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Adapun lokasi dan waktu Kerja Praktek ini dilaksanakan di PT. Arena Motor Dealer Resmi Motor Yamaha Kalijati, yang beralamat di Jl. Tugu Utara No. 293 Kalijati 41271. Telp. (0260) 460000, Fax (0260) 461000.

Kerja Praktek ini dilaksanakan selama 26 hari kerja. Mulai dari tanggal 5 Juli 2010 sampai dengan 03 Agustus 2010. Dimana hari kerja dimulai pada hati senin sampai dengan sabtu dengan jam kerja dari pukul 08.00 WIB s/d 16.00 WIB. Khusus hari sabtu hanya setengah hari yaitu sampai pukul 12.00 WIB.

Selama melaksanakan kerja praktek di perusahaan ini penulis ditempatkan sebagai sales counter / bagian penjualan.

Tabel 1.1

Materi Bimbingan Kerja Praktek

No	Minggu	Materi Kerja Praktek
1	Ke 1 Tgl 05 Juli s/d 10 Juli 2010	- Pengenalan - Membantu Pengajuan Pemberian Kredit Sepeda Motor
2	Ke 2 Tgl 12 Juli s/d 17 Juli 2010	- Menangani Penjualan Secara Kredit
3	Ke 3 Tgl 19 Juli s/d 24 Juli 2010	- Menangani Pemberian Kredit
4	Ke 4 Tgl 26 Juli s/d 31 Juli 2010	- Menangani Pemberian Kredit