

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Dasar Pemikiran Magang**

Seiring dengan perkembangan otomotif di Indonesia yang cepat dan diikuti dengan permintaan kebutuhan pelanggan saat ini, sebuah perusahaan dituntut untuk selalu mengupayakan agar penjualan produknya dapat tercapai secara maksimal. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memiliki strategi manajemen penjualan yang tepat dan efektif. Penjualan memiliki 3 (tiga) tujuan, yaitu untuk meningkatkan volume penjualan, menaikkan laba, dan menjamin pertumbuhan bagi perusahaan. Perusahaan harus memiliki strategi penjualan dalam melayani para pembeli agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal terhadap konsumen/pelanggan sehingga pembeli dapat menjadi pelanggan yang setia.

Penjualan merupakan ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya. Jadi, dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang antara penjual dan pembeli (Swastha, 2014). Tingkat penjualan yang baik tentunya sangat dipengaruhi oleh sistem dan prosedur yang baik pula di dalamnya. Sistem dan prosedur yang baik akan membuat transaksi penjualan berjalan dengan optimal.

Masalah penjualan dalam suatu perusahaan tidak dapat dipisahkan dengan fungsi-fungsi lainnya. Kegagalan dalam melakukan penjualan dapat menghambat perusahaan dalam upaya memperoleh pemasukan kas dan selanjutnya dapat

berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Selain itu, kegagalan penjualan akan menghambat aktivitas-aktivitas lainnya dalam perusahaan serta mempengaruhi perkembangan perusahaan. Oleh karena itu, masalah penjualan harus mendapatkan perhatian yang serius dari perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki kekhasan manajemen dan strategi penjualan. Penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu orang saja tetapi melibatkan beberapa orang atau unit-unit kerja dalam penjualan. Agar kegiatan penjualan terlaksana, maka perlu dilakukan kerja sama antara unit-unit kerja agar menjadi satu kesatuan kokoh yang tidak terpisahkan. Unit-unit dalam bagian penjualan harus berkoordinasi antara satu dengan lainnya agar terjalin kerja sama yang baik.

Untuk mencapai hal tersebut tidaklah mudah karena pada masa sekarang ini penjualan semakin kompleks. Oleh sebab itu, dalam suatu perusahaan diperlukan sistem dan prosedur yang mengatur kerja sama antar unit-unit bagian kerja yang bertugas dalam menangani masalah penjualan. Sistem dan prosedur merupakan suatu perangkat yang mengatur tentang tahapan suatu proses kerja atau prosedur kerja tertentu (Budiharjo, 2014). Sistem dan prosedur penjualan merupakan suatu tahapan proses kerja yang diaplikasikan dalam melaksanakan tugas-tugas spesifik di departemen penjualan. Dengan adanya sistem dan prosedur penjualan dalam perusahaan, departemen penjualan dapat mengerjakan tugas-tugasnya dengan baik dan terkoordinir sehingga bisa menyelesaikan masalah penjualan dengan maksimal. Dengan demikian, sistem dan prosedur penjualan sangat penting bagi jalannya kehidupan suatu perusahaan.

PT. NASMOCO *Authorized Toyota Dealer* merupakan *dealer* resmi Toyota di Jawa Tengah dan DIY, sedangkan PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti merupakan salah satu cabang *dealer* dari tiga cabang PT. NASMOCO yang berada di Yogyakarta. Sebagai *dealer* resmi Toyota, PT. NASMOCO tentunya mempunyai sistem dan prosedur penjualan yang sangat baik di dalamnya. Hal ini terbukti dari tingkat penjualan Toyota di Jawa Tengah dan DIY yang relatif stabil dan cenderung meningkat. Selain dari produk Toyota sendiri yang terkenal bagus dan berkualitas di masyarakat, hal ini tentunya juga dipengaruhi oleh sistem dan prosedur penjualan yang dijalankan dengan baik pula.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin mempelajari sistem dan prosedur yang sedang dijalankan oleh PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti dengan menyusun laporan tugas akhir berjudul “**Sistem dan Prosedur Penjualan Kendaraan pada PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti.**”

## **1.2 Tujuan Magang**

- a. Untuk mempelajari secara langsung bagaimana sistem dan prosedur penjualan kendaraan pada PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti.
- b. Untuk mengetahui kendala PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti dalam melakukan transaksi penjualan.

## **1.3 Target Magang**

- a. Mampu memahami dan menjelaskan sistem dan prosedur penjualan yang dijalankan oleh suatu perusahaan.
- b. Mampu mengidentifikasi kendala PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti dalam melakukan transaksi penjualan.

#### 1.4 Bidang Magang

Bidang pemasaran khususnya bagian penjualan. Selama magang penulis bertugas sebagai berikut :

- a. Melakukan administrasi penerimaan pembelian unit (memastikan kesesuaian nota debit Nomor Rangka Motor (NRM) dengan Surat Jalan Kendaraan Bermotor (SJKB) dan memasukan data pembelian serta mengarsipnya)
- b. Menyerahkan *form* Surat Pesanan Kendaraan (SPK) ke *marketing* dan *marketing counter* menerima kembali SPK
- c. Membuat Perincian Harga Kendaraan (PHK) sesuai SPK serta memasukan data SPK ke SPK *outstanding*
- d. Melakukan *mathcing* SPK dengan kondisi *stock* dan melaporkannya ke supervisor.

#### 1.5 Lokasi Magang

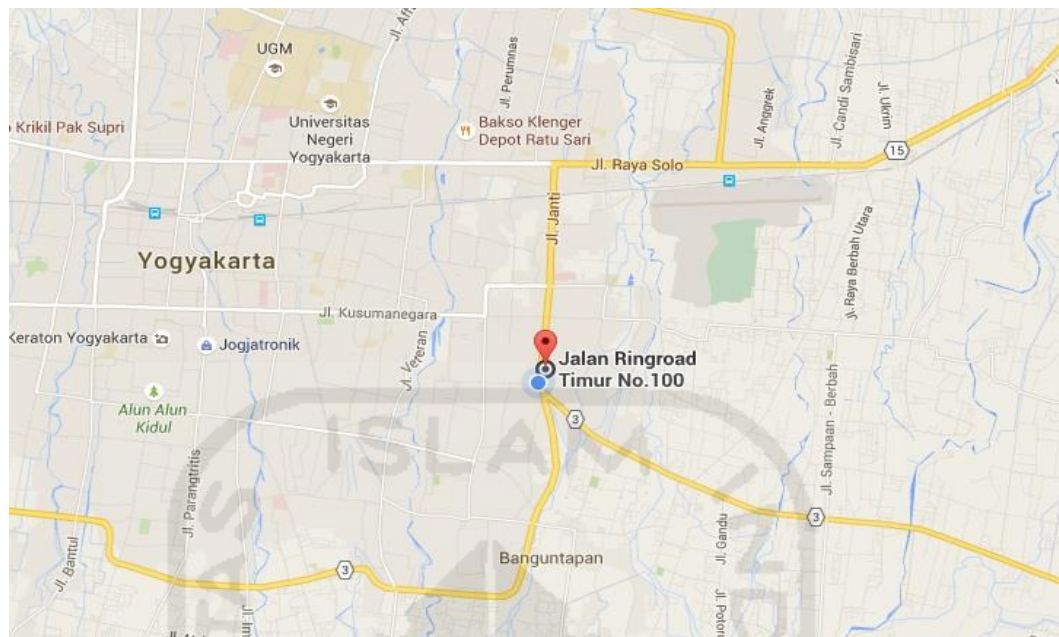
Magang ini akan dilaksanakan di PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti. Berikut ini adalah alamat dan peta lokasi magang.

Alamat : JL. Ring Road Timur No.58 A, Banguntapan, Bantul, Yogyakarta

Phone : (0274)-452045

Fax : (0274)-452040

Kode pos : 55198



Sumber: *Google maps*(2016)

**Gambar 1.1 Peta Lokasi PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti**

## 1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama 1 bulan dimulai pada tanggal 1 Juni 2016 dan berakhir pada tanggal 1 Juli 2016, dijadwalkan 6 hari dalam seminggu. Dalam pelaksanaannya, penulis mengikuti prosedur sesuai yang ditetapkan.

**Tabel 1.1 Rincian Jadwal Pelaksanaan Magang**

No	Kegiatan	Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survey lokasi magang												
2	Penulisan <i>Term of Reference</i> (TOR)												
3	Pelaksanaan kegiatan magang												
4	Bimbingan												
5	Penyusunan laporan magang												

## **1.7. Sistematika Penulisan Laporan Magang**

Secara garis besar laporan magang ini dijabarkan dalam empat bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan tentang ringkasan dari keseluruhan isi laporan magang dan membuktikan mengapa memilih judul sistem dan prosedur penjualan kendaraan pada PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti. Bab ini menjelaskan tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, rincian dan jadwal pelaksanaan magang serta sistematika laporan magang.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini berisi tentang landasan yang mendeskripsikan pengertian, faktor penyebab, dimensi, dan strategi yang membantu penulis dalam menyelesaikan yang berkenaan dengan topik magang.

### **BAB III ANALISIS DESKRIPTIF**

Dalam bab ini penulis menguraikan data umum seperti, sejarah, visi dan misi, struktur organisasi, tugas dan wewenang yang ada di PT. NASMOCO Bahtera Motor Janti. Data khusus menguraikan tentang sistem dan prosedur penjualan pada PT NASMOCO Bahtera Motor Janti yang meliputi data kualitatif.

### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini berisi uraian tentang pokok-pokok kesimpulan dan saran-saran yang perlu disampaikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.