

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Praktik Kerja

Perkembangan otomotif di Indonesia yang cepat dan diikuti dengan permintaan kebutuhan pelanggan yang harus dipenuhi, perusahaan dituntut untuk selalu mengupayakan agar penjualan produknya dapat tercapai secara maksimal. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memiliki tiga tujuan, yaitu meningkatkan volume penjualan, menaikkan laba, dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Perusahaan harus memiliki strategi penjualan dan melayani para pembeli dengan baik agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal terhadap konsumen/pelanggan.

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

Setiap perusahaan memiliki strategi penjualan dan manajemen yang berbeda-beda. Penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu orang saja tetapi melibatkan beberapa orang atau unit-unit kerja. Kegiatan penjualan akan terlaksana dengan baik dengan adanya kerja sama dan koordinasi antara unit-unit kerja agar menjadi satu kesatuan kokoh yang tidak terpisahkan.

Prosedur penjualan merupakan suatu tahapan proses kerja yang diaplikasikan dalam melaksanakan tugas-tugas di departemen penjualan. Dengan adanya prosedur penjualan dalam perusahaan, departemen penjualan dapat mengerjakan tugas-tugasnya dengan baik dan terkoordinir sehingga bisa

menyelesaikan masalah penjualan dengan maksimal. Dengan demikian, prosedur penjualan sangat penting bagi jalannya suatu perusahaan.

AUTO 2000 merupakan *dealer* utama dan terbesar yang memberikan layanan terbaik bagi seluruh pelanggan mulai dari layanan penjualan kendaraan baru sampai layanan purna jual, termasuk pengadaan suku cadang dan aksesoris toyota asli, dan layanan pemeliharaan kendaraan melalui jaringan yang tersebar luas. Yang manajemennya ditangani penuh oleh PT. Astra International, Tbk. Terkait dengan produk Toyota yang dijual di AUTO 2000 cabang Cibiru sangat beranekaragam dan bervariasi jenis dan warna. Berikut produk yang ada di AUTO 2000 cabang Cibiru, pada tabel 1 dibawah ini antara lain :

Tabel 1. Daftar Nama dan Jenis mobil Toyota yang dipasarkan di AUTO 2000 cabang Cibiru, Tahun 2021

No.	Mobil Toyota	Jenis Kendaraan
1	Avanza	<i>Minibus</i>
2	Yaris	<i>Hatchback/City Car</i>
3	Calya	<i>Low Cost Green Car</i>
4	New Rush	<i>Suv</i>
5	New Fortuner	<i>Suv</i>
6	C-HR	<i>Suv</i>
7	All New Corolla Cross Hybrid	<i>Suv</i>
8	New Kijang Innova	<i>Mpv</i>
9	New Voxy	<i>Mpv</i>
10	New Sienta	<i>Mpv</i>
11	Hi Ace	<i>Medium Bus</i>
12	Land Cruiser	<i>Large Suv</i>
13	Alphard	<i>Large Luxury Minibus</i>
14	New Corolla Altis	<i>Sedan</i>

No.	Mobil Toyota	Jenis Kendaraan
15	Camry Hybrid	<i>Sedan</i>

Sumber: Sales AUTO 2000 cabang Cibiru

Penjualan mobil baru di AUTO 2000 cabang Cibiru dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara tunai dan secara kredit. Baik penjualan tunai maupun kredit tidak memiliki perbedaan yang besar, karena pada akhirnya perusahaan akan menerima pembayaran langsung dari konsumen jika tunai dan apabila kredit pihak *leasing* yang bersangkutan langsung membayar semua pembiayaan yang dibutuhkan konsumen. Untuk penjualan secara tunai apabila konsumen sudah yakin membeli produk yang dipilih, data yang dibutuhkan sudah lengkap beserta sejumlah uang, maka *sales* akan segera memproses.

Apabila penjualan secara kredit melalui *leasing*, konsumen harus dilakukan *survey* terlebih dahulu oleh pihak *leasing*, jika dari *leasing* dengan konsumen sudah sepakat maka *sales* bisa memproses data konsumen. Kemudian mobil bisa diserahkan kepada konsumen apabila administrasi sudah beres semua.

Selama proses penjualan pasti ada permasalahan yang akan memperlambat proses penjualan, seperti unit kendaraan atau warna yang diinginkan konsumen sering tidak *ready*, pada saat pembelian secara kredit sering terjadi konsumen tidak memenuhi persyaratan leasing, keterlambatan leasing dalam pembayaran ke dealer, keterlambatan datangnya BPKB, adanya perbedaan/kesalahan penulisan data pemilik ataupun kendaraan antara faktur, STNK, dengan KTP dalam data BPKB.

Berdasarkan latar belakang, penulis memilih judul :**“PROSEDUR PENJUALAN MOBIL TOYOTA (PT. ASTRA INTERNATIONAL,Tbk AUTO2000 CABANG CIBIRU BANDUNG”**.

1.2 Maksud dan Tujuan

Adapun maksud penulisan laporan praktik kerja ini adalah :

1. Menggambarkan prosedur penjualan mobil Toyota pada PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru.
2. Menggambarkan kendala prosedur penjualan mobil Toyota pada PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru.

Tujuan penulisan laporan praktik kerja ini adalah :

1. Memperoleh gambaran prosedur penjualan mobil Toyota pada PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru secara komprehensif.
2. Mengidentifikasi kendala prosedur penjualan mobil Toyota di PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru.

1.3 Kegunaan Praktik Kerja

1.3.1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai prosedur penjualan unit mobil Toyota yang dilakukan oleh PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru.

1.3.2. Bagi PT. Astra International Tbk, AUTO 2000 cabang Cibiru

Laporan hasil praktik kerja ini dapat menjadi salah satu bahan masukan bagi perbaikan atau penyempurnaan prosedur penjualan mobil Toyota.

1.3.3. Bagi Akademisi

Laporan hasil praktik kerja ini berguna untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai prosedur penjualan mobil Toyota.

1.3.4. Bagi D3

Sebagai suatu proses dalam mempersiapkan lulusan yang kompeten untuk dapat bersaing di dunia kerja.

1.4 Tempat Praktik Kerja

Nama Perusahaan : PT. Astra International Tbk – TSO (AUTO 2000)
cabang Cibiru Bandung.

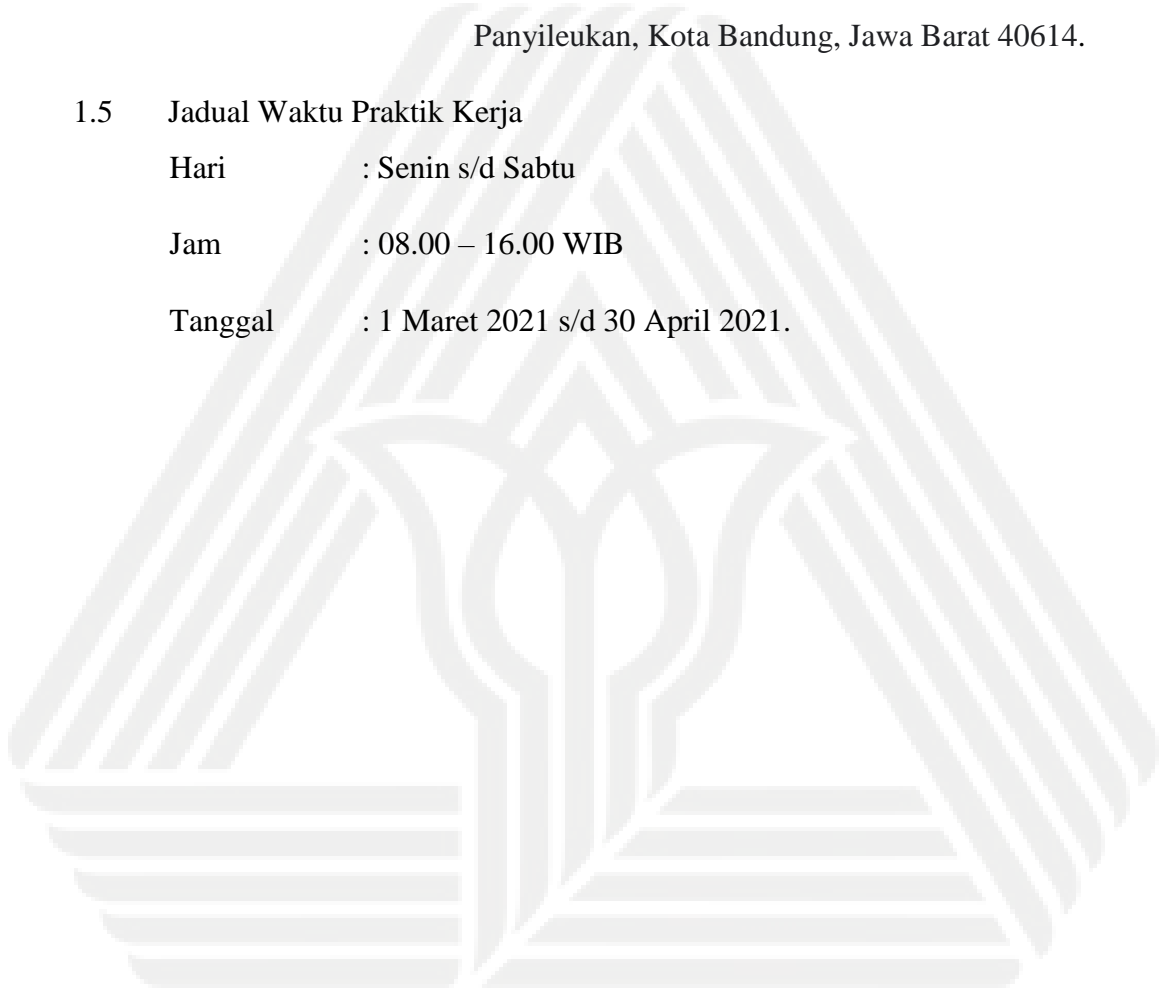
Alamat perusahaan : Jl. Soekarno-Hatta No.759, Cipadung Kidul, Kec.
Panyileukan, Kota Bandung, Jawa Barat 40614.

1.5 Jadwal Waktu Praktik Kerja

Hari : Senin s/d Sabtu

Jam : 08.00 – 16.00 WIB

Tanggal : 1 Maret 2021 s/d 30 April 2021.



IKOPIN