

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam persaingan dunia usaha yang semakin tinggi saat ini membuat perusahaan harus dapat mengelola berbagai sistem yang diinginkan. Salah satu sistem penting yang harus dikelola dengan baik oleh suatu perusahaan atau organisasi yaitu sistem penjualan perusahaan dengan tujuan utamanya yaitu untuk menghasilkan laba atau keuntungan. Apabila perusahaan mampu melaksanakan strategi penjualan dengan baik, maka perusahaan tersebut memiliki kualitas dan kemampuan yang dapat meningkatkan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan tersebut. (Mulyadi, 2016)

Agar perusahaan tetap mampu bersaing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk sejenis, manajemen perusahaan harus mampu mengolah perusahaannya dengan baik. Supaya konsumen atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada perusahaan lain. Perusahaan dituntut lebih memahami segala kebutuhan dan keinginan konsumen atau perusahaan harus mampu menciptakan produk yang sesuai kebutuhan konsumen. (Supariyani, 2010)

Penjualan (*Sales*) adalah aktivitas menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan penjualan

tidak langsung melalui agen penjualan. PT Megah Bersama Indonesia sebagai perusahaan yang dipercaya dan produknya sudah banyak digunakan oleh tenaga kesehatan, juga melakukan berbagai cara agar konsumen tertarik membeli produknya, salah satunya dengan cara *direct selling*.

(Wikipedia, 2014)

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengetahui strategi penjualan yang dilakukan oleh PT Megah Bersama Indonesia dengan judul tugas akhir “**Sistem Penjualan Pada PT Megah Bersama Indonesia di Purwokerto**”

B. Batasan Masalah

Laporan tugas ini membahas bidang penjualan khususnya penerapan sistem penjualan produk Alat Kesehatan pada PT Megah Bersama Indonesia.

1. Tujuan

Tujuan dari laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan pada PT Megah Bersama Indonesia.

2. Manfaat

Laporan ini memberikan beberapa manfaat antara lain.

2.1 Untuk Penulis

Hasil dari penulisan ini diharapkan dapat menambah wawasan dan khasanah bagi penulis dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang telah dipelajari.

2.2 Untuk Perusahaan

Dapat dijadikan bahan evaluasi dan referensi dalam mengambil keputusan terutama mengenai Strategi Penjualan.

2.3 Untuk STIM YKPN

Dapat dijadikan referensi untuk menambah wawasan dan mendokumentasikan serta menginformasikan hasil penulisan dengan konsentrasi Strategi Penjualan.