BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang teratur untuk mengembangkan rencana – rencana strategis yang diarahkan pada suatu kepuasan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli, supaya mendapatkan penjualan produk dengan menghasilkan keuntungan. Dimana pada penjualan disini lebih menekankan strategi bagaimana produk tersebut dapat terjual. Untuk perencanaan penjualan ini lebih pada orientasi jangka pendek berdasarkan produk dan kondisi pasar. Selain itu, penjualan ini lebih menekankan pada kebutuhan pelaku bisnis mengingat pelaku bisnis harus mampu menjual produk yang ditawarkan. (https://www.cermati.com/ diakses pada 11 Mei 2020)

Penggunaan cat tidak pernah lepas dari kehidupan manusia sehari – hari. Mulai dari cat tembok, cat kayu, cat besi hingga pilox berada sangat dekat dengan manusia. Polesan cat warna – warni pada rumah dan *furniture* dapat memberikan nilai lebih serta memberikan kenyamanan pada penghuninya. Sehingga tidak bisa dipungkiri bahwa kebutuhan manusia akan cat semakin meningkat dari tahun ke tahun. Pertumbuhan pasar cat Indonesia termasuk paling pesat di dunia, antara lain sebesar 10% dari 2011 hingga 2012, setelah sebelumnya meningkat 8% per tahun, antara 2006 dan 2011. Potensi peningkatan di tahun – tahun mendatang masih tinggi, mengingat besarnya populasi dan angka pertumbuhan ekonomi yang tinggi (http://journal.unpar.ac.id/ diakses pada 11 Mei 2020).

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis mengamati / meneliti prosedur penjualan di PT. AkzoNobel WFA Indonesia, dikarenakan sistem penjualan di perusahaan tersebut sangat bagus dan sistimatis, dan juga stok persediaan cat yang menumpuk di gudang semakin meningkat.

Reputasi PT. AkzoNobel sudah terkenal di dunia terutama di bidang Industri Coating (cat). Terbukti untuk penjualan PT.AkzoNobel WFA selalu masuk tiga besar dunia. Untuk PT.AkzoNobel WFA Indonesia sendiri penjualan juga mencapai target yang diinginkan. Berdasarkan reputasi yang terkenal di Dunia Internasional. Maka penulis ingin melakukan penelitian di PT. AkzoNobel WFA Indonesia . Karena di tempat tersebut juga menjadi tempat magang saya (Noor : 2010).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diperoleh perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia?
2. Apa kendala dalam prosedur penjualan tersebut?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dengan judul prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia.

2. Untuk mengetahui kendala dalam prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dapat diperoleh dalam penulisan tugas akhir dengan judul prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia adalah sebagai berikut :

1.4.1 Bagi Pembaca

Sebagai sarana informasi untuk mengetahui tentang prosedur penjualan cat dan kendala dalam prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia.

1.4.2 Bagi Mahasiswa

Sebagai sarana edukasi dan menambah wawasan tentang mengatasi kendala dalam prosedur penjualan cat dalam industri bahan bangunan dan sebagai sarana edukasi tentang kendala dalam prosedur penjualan cat di PT. AkzoNobel WFA Indonesia.

1.4.3 Bagi PT. AkzoNobel WFA Indonesia

Sebagai sarana informasi kepada masyarakat tentang prosedur penjualan cat dan sebagai masukan bagi perusahaan dalam memperbaiki pelaksanaan penjualan bahan bangunan agar jumlah konsumen yang bermasalah dalam membeli barang semakin berkurang dari waktu ke waktu.

1.4.4 Bagi STIE Perbanas Surabaya

Sebagai sarana informasi dan edukasi mengenai hal yang berkaitan dengan prosedur penjualan cat dan dapat menambah bahan bacaan juga ilmu serta referensi yang diperlukan di perpustakaan STIE Perbanas Surabaya.

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
STIE
PERBANAS