

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring berjalannya waktu, tingginya tuntutan masyarakat dan dunia usaha akan kepemilikan barang-barang modal atau alat-alat produksi, telah melahirkan peluang bisnis baru dibidang pembiayaan. Ini terbukti dengan banyak muncul lembaga pembiayaan dengan sistem operasional leasing yang mencakup hampir semua kebutuhan masyarakat.

Keberadaan lembaga pembiayaan sebagai lembaga penjualan menuntut perusahaan untuk melaksanakan aktifitas pemasaran yang baik guna mengurangi resiko terjadinya penurunan volume penjualan atau yang lebih riskan mengalami kerugian. Untuk itu dalam pemasaran ada beberapa hal yang mesti menjadi perhatian dari perusahaan, diantaranya menetapkan kebijakan harga dengan baik, memberikan pelayanan yang memuaskan, menentukan tempat penjualan, melaksanakan promosi, memberikan berbagai program bonus dan berusaha melakukan pengembangan produk secara benar.

Pemasaran sebagai ujung tombak perusahaan menuntut kejelian pihak manajemen dalam membuat perencanaan dan program kerja guna mencapai target yang telah ditetapkan. Disamping itu penempatan sumber daya manusia sebagai pioner penjualan harus mendapat porsi lebih dari perusahaan sebab kesalahan menempatkan orang “petugas penjual” akan berakibat fatal bagi kelangsungan hidup perusahaan, karena petugas penjualan – *sales promotio* ataupun *sales counter* – tidak hanya bertugas memasarkan produk yang

dimiliki perusahaan tetapi juga gerbang bagi masyarakat dalam mengetahui perusahaan tersebut.

PT. Indomobile Finance sebagai salah satu lembaga pembiayaan yang bergerak dalam hal bisnis menyadari betul kondisi tersebut, sehingga dalam operasionalnya memberikan sebagai alternatif penjualan kepada masyarakat. Salah satu produk yang sangat diminati masyarakat adalah sepeda motor dan PT. Indomobil Finance mengandalkan ini sebagai pemasukan perusahaan.

Begitu ketat dan kompetitifnya persaingan dalam bisnis finance, menuntut PT. Indomobil Finance dalam operasionalnya harus membuat program kerja dan target yang jelas, sehingga persaingan yang ada bisa disiasati secara baik dengan penerapan manajemen dan juga penempatan sumber daya manusia yang handal dan pada akhirnya akan mengantarkan PT. Indomobil Finance menjadi *leader* dalam bisnis ini.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis bermaksud membahasnya lebih lanjut untuk mengetahui dan meninjau bagaimana prosedur penjualan kredit oleh PT. Indomobil finance Indonesia cabang kota solok dalam menghadapi ketatnya dan kompetitifnya persaingan dalam bisnis finance, maka penulis mengambil judul “ **PROSEDUR PENJUALAN KREDIT SEPEDA MOTOR PADA PT. INDOMOBIL FINANCE INDONESIA CABANG KOTA SOLOK.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan dalam magang dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana proses penjualan kredit sepeda motor PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Kota Solok.

1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari magang ini adalah

1. Untuk mengetahui proses penjualan kredit sepeda motor PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Kota Solok.

1.4. Manfaat penelitian

1. Bagi penulis

Penelitian ini sangat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang bagaimana prosedur penjualan kredit oleh suatu perusahaan serta untuk menerapkan ilmu yang telah didapat selama belajar di perguruan tinggi dan akan bermanfaat sebagai bahan penelitian bagi peneliti selanjutnya.

2. Bagi perusahaan

Penulis mengharapkan hasil dari penelitian yang akan penulis lakukan ini nantinya dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam rangka usaha perbaikan dan penyempurnaan atas kekurangan yang mungkin ada dalam kaitannya dengan sistem yang ada dalam perusahaan.

3. Bagi pembaca

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan perbaikan terhadap kekurangan yang ada, sehingga pembaca dapat mengerti bagaimana sistem pemasaran yang tepat dalam berbisnis.

1.5. Tempat dan Waktu Magang

Sesuai dengan judul tugas akhir yang diajukan, penulis melaksanakan magang di PT. Indomobile Finance Indonesia Cabang Kota Solok selama 40 hari kerja di mulai dari tanggal 3 Juni 2013 sampai dengan tanggal 20 Juli 2013