

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dalam upaya meningkatkan penjualan dan berkembangnya pelayanan kesehatan di Indonesia, kebutuhan alat kesehatan semakin hari semakin meningkat. Setiap instansi kesehatan pemerintah maupun swasta pasti membutuhkan peralatan dan perlengkapan kesehatan untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan akan keberagaman peralatan kesehatan. Penyedia alat kesehatan di Indonesia menjadi salah satu bisnis yang harus diperhatikan, oleh karena itu keuntungan yang didapatkan juga sangat menjanjikan.

PT Reksa Persada Utama menyediakan alat kesehatan antara lain yaitu: ICON sebagai pendeteksi jantung dan alat untuk mengecek cairan dalam tubuh yang hanya membutuhkan waktu 3 menit saja untuk mendeteksi dimana alat ini hanya bisa dipahami oleh dokter dan perawat, AESCULON sama saja fungsi dan kegunaannya seperti ICON hanya saja dari pendeteksi ini bisa terbaca langsung dengan tercetaknya hasil pemeriksaan dari pasien, ABPI Mesi merupakan alat medis cepat, mudah, akurat dan obyektif sebagai alat screening untuk mendiagnosa peripheral Aterial disease dan waktu mendeteksi ke pasien hanya memerlukan 3 menit saja, Omni III adalah pasien monitor yang difungsikan untuk memonitor kondisi fisiologis pasien dan berbeda dengan pasien monitor pada umumnya alat ini dilengkapi dengan layar sentuh ini sangat lengkap dan mudah digunakan oleh

banyak pengguna. Dengan ini alat kesehatan PT Reksa Persada punya sangatlah dijamin kualitasnya. Alat-alat tersebut diimpor dari USA, BRAZIL, CINA.

PT Reksa Persada Utama menaungi beberapa rumah sakit di Jawa Timur yaitu pemerintah maupun swasta. Perusahaan bekerja sama dengan vendor yaitu PT Indoprima Bionet dan bertempat di Jakarta yang menyediakan alat-alat kesehatan tersebut. Disini posisi yang menjalankan untuk penjualan dan berkoordinasi di rumah sakit atau *User* adalah marketing dan biasanya mengondisikan pada saat rumah sakit membutuhkan alat kesehatan menawarkan secara langsung.

PT Reksa Persada Utama memerlukan prosedur penjualan kredit sebagai kelancaran bisnis antara rumah sakit yang akan melakukan pembayaran termin kepada PT Reksa Persada Utama dan akan meneruskan pembayarannya kepada Vendor atau PT Indoprima Bionet, guna untuk menghindari keterlambatan pengiriman invoice yang belum disetujui oleh atasan PT Indoprima Bionet dan sangat menghambat sekali untuk rumah sakit melakukan transaksi yang akan dibayarkan, dan membuat pembayaran rumah sakit kepada PT Reksa Persada Utama menjadi mundur kembali. Yang nantinya juga berpengaruh terhadap kerjasama yang dilakukan dengan PT Indoprima Bionet untuk ketidaksesuaian pembayaran yang sudah disetujui awal dengan permintaan awal rumah sakit.

Prosedur penjualan yang tidak tersusun dengan baik perusahaan tidak bisa berjalan lancar, maka tidak akan berhasil juga tanpa adanya kerjasama dari beberapa pihak yang terkait dalam perusahaan. Dengan begitu maka perusahaan terus meningkatkan penjualan dan perkembangan dalam perusahaannya, penulis

berharap perusahaan nantinya bisa membuat prosedur penjualan yang baku dan benar.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis melakukan tertarik mengambil Judul Tugas Akhir (TA) “PROSEDUR PENJUALAN KREDIT ALAT KESEHATAN DI PT REKSA PERSADA UTAMA SURABAYA”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas , maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana prosedur penjualan kredit alat kesehatan di PT Reksa Persada Utama Surabaya? ”

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Dengan adanya tujuan penelitian ini dapat “Mengetahui prosedur penjualan kredit alat kesehatan yang ada di PT REKSA PERSADA UTAMA SURABAYA”

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Bagi Peneliti**

Penulis dapat menambah ilmu dan wawasan, serta dapat menguasai hal baru yang belum didapatkan sebelumnya Hal ini membuat penulis lebih termotivasi untuk meningkatkan prestasi dari segi apapun guna menunjang di dunia kerja dan mengetahui prosedur penjualan diperusahaan tersebut.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan perusahaan untuk mengambil suatu keputusan yang terkait dengan prosedur penjualan alat kesehatan.

c. Bagi Politeknik NSC

Sebagai informasi dan pengetahuan tambahan mengenai prosedur penjualan.