

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penjualan merupakan salah satu hal yang paling penting di dalam perusahaan, tanpa adanya penjualan, maka perusahaan tersebut bisa mengalami banyak kerugian, karena penjualan berkaitan dengan laba rugi di sebuah perusahaan serta pertumbuhan ekonomi di dalam perusahaan tersebut. Seiring perkembangan jaman, perusahaan pun mempunyai banyak ide agar penjualannya meningkat dari tahun ke tahun. Banyak tawaran yang diberikan perusahaan kepada *customer* dengan fasilitas seperti penjualan kredit supaya bisa membeli produk yang dijual oleh perusahaan.

Tak hanya itu saja, banyak perusahaan juga menyediakan kemudahan bagi *customer* yang ingin berbisnis dengan modal minim. Salah satunya dengan sistem *reseller*, di mana *customer* membeli barang ke perusahaan dengan harga lebih murah dan siap dijual lagi dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan tersebut. Saat ini sedang marak bisnis sebagai *reseller* karena bisa menjadi salah satu cara untuk mendapatkan penghasilan yang bisa dilakukan oleh siapa saja. Sistem *reseller* dalam jual beli saat ini sangat memudahkan bagi seseorang yang ingin memulai bisnis karena bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja, tanpa harus menyetok

barang yang banyak sehingga tidak memerlukan gudang penyimpanan dan merasa dimudahkan dengan adanya sistem *reseller* ini.

Perkembangan teknologi *internet* yang canggih memberi kemudahan tersendiri bagi *reseller* untuk mengembangkan bisnisnya. Perkembangan teknologi juga memudahkan kegiatan manusia, perkembangan jaman yang serba *online*, maka sekarang banyak *reseller* yang memanfaatkan untuk menjual barang secara *online*. *Customer* hanya memesan lewat laptop maupun *handphone* kemudian menstransfer uang dan barang pun akan sampai kerumah.

PT Tamba Waras yang bergerak di bidang penyediaan minyak kutus-kutus, minyak tanamu-tanami, sabun tanamu-tanami, sabun kalilikalila mengalami pesat dalam penjualannya. Penjualan secara *offline* tentunya belum dapat menghasilkan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan, oleh karena itu maka PT Tamba Waras melebarkan penjualannya dengan menggunakan sistem *reseller* untuk memasarkan produk dan menambah penjualan. Dengan diberlakukan sistem *reseller* ini perusahaan berharap penjualannya bisa menjadi skala besar dan semakin dikenal di masyarakat seluruh dunia.

Mengingat penjualan yang dilakukan *reseller* di perusahaan itu salah satu faktor penting bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan laba usaha suatu perusahaan tersebut. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengambil judul “Penjualan minyak kutus-kutus melalui sistem *Reseller*”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengajukan rumusan masalah dalam hal ini, yaitu : “Bagaimana penjualan minyak kutus-kutus melalui sistem *reseller*”?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penjualan minyak kutus-kutus melalui sistem *reseller*.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan banyak memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait, diantaranya :

a. Bagi penulis

Penelitian ini merupakan Tugas Akhir yang harus dikerjakan dan menjadi ukuran seberapa besar ilmu yang dapat diterima selama kuliah serta menambah wawasan dan kemampuan berfikir mengenai penerapan teori yang didapat dari mata kuliah yang telah diterima.

b. Bagi perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dalam penerapan *reseller* di sebuah perusahaan.

c. Bagi Politeknik NSC Surabaya

Sebagai bahan referensi di perpustakaan dan mahasiswa lainnya jika Tugas Akhir ini dibutuhkan.