

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Persaingan dunia usaha di Indonesia semakin ketat, setiap perusahaan bersaing untuk menarik pelanggan dan mempertahankan eksistensinya di pasar. Termasuk dalam bisnis penjualan *online (e-commerce)* yang saat ini tumbuh dan berkembang pesat, seiring dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Hal ini memberikan keuntungan bagi para konsumen untuk dapat memilih tempat yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Seiring dengan hal tersebut bisnis *online* saat ini sedang mengalami kenaikan dengan meningkatnya tingkat konsumsi masyarakat di Indonesia. Berkembangnya perekonomian Indonesia pada saat ini tidak lepas dari peran teknologi dan arus informasi yang semakin pesat, hal ini juga menciptakan ketatnya persaingan bisnis.

Setiap perusahaan mendukung kegiatan pemasaran supaya para konsumen dapat dengan mudah membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan, maka diperlukan metode pemasaran. Di mana dalam hal ini pemasaran memiliki pengertian yaitu merupakan salah satu metode terbaik untuk mengenalkan keunggulan produk barang kepada calon konsumen untuk selanjutnya ditawarkan agar menarik calon konsumen untuk menggunakan produk/jasa tersebut. Menyatakan bahwa pada dasarnya terdapat konsep alat

pemasaran taktis dan terkendali yang dilaksanakan secara terpadu untuk mendapatkan respon dari para pelanggannya (Amstrong dan Kotler., 2010).

PT Bagcruiseracc International memiliki beberapa toko *online* di berbagai platform *e-commerce* dengan berbagai macam kategori agar memudahkan konsumen dalam berbelanja, toko *online* PT Bagcruiseracc International meliputi Shopee, Lazada, Tokopedia, Tiktokshop. Setiap masing-masing toko dapat menghasilkan pendapatan yang berbeda beda disetiap *platform* toko *online*. Berikut tabel pendapatan PT Bagcruiseracc International. Selama 3 bulan terakhir pada bulan Juni, Juli dan agustus 2022:

**Tabel 1.1 Rincian Pendapatan Perusahaan PT Bagcruiseracc International**

<b>Bulan</b>	<b>Shopee (dalam Rp)</b>	<b>Tokopedia (dalam Rp)</b>	<b>Lazada (dalam Rp)</b>	<b>Tiktokshop (dalam Rp)</b>
Juni	308.843.130	12.971.200	35.086.950	2.068.865.800
Juli	328.998.300	12.477.060	39.746.950	1.067.236.230
Agustus	303.937.880	17.206.250	31.959.330	794.129.760
Total	941.779.910	42.654.510	106.793.230	3.930.231.790

Sumber: Data Perusahaan (2022)

Pada tabel tersebut hasil penjualan terbanyak terjadi pada toko tiktokshop dan terjadi penurunan penjualan dari bulan Juni ke bulan Juli dengan nominal sebesar Rp977.308.540,00 dan pada bulan Agustus penjualan mengalami penurunan lagi sebesar Rp247.225.320,00. Rincian tersebut menjelaskan bahwa terjadinya penurunan penjualan di toko *online*. Dari permasalahan di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul

Tugas Akhir “Prosedur Penjualan *Online* di PT Bagcruiseracc International”.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam Tugas Akhir ini adalah “Bagaimana Prosedur Penjualan *Online* di PT Bagcruiseracc International Surabaya?”

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

Adapun tujuan diadakan penelitian ini adalah: untuk mengetahui prosedur penjualan *online* di PT Bagcruiseracc International.

Adapun manfaat diadakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bentuk bahan peningkatan performa toko dan membuat toko lebih banyak diminati oleh konsumen sehingga menghasilkan pendapatan yang lebih.
2. Bagi penulis, sebagai tambahan wawasan dan bahan perbandingan antara teori dan praktik yang terjadi di perusahaan.