

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini penjualan merupakan kegiatan utama dalam suatu perusahaan dagang. Kegiatan penjualan dapat berlangsung sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang sesuai dengan prosedur dalam setiap instansi perusahaan. Namun kegiatan penjualan pada masa modern ini sudah mengalami perkembangan yang diikuti dengan peralatan-peralatan yang semakin canggih seperti, komputer dan sistem aplikasi perkantoran yang menyebabkan perubahan dalam pengolahan data. Pengolahan data dengan sistem *software* sangat memudahkan dalam menunjang aktifitas perusahaan.

Pada PT Exxa Alam Global seluruh kegiatan penjualan telah menggunakan sistem aplikasi software, dimana data yang dikelola administrator meliputi data *customer*, *inventory*, dan data penjualan. PT Exxa Alam Global merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor minuman kesehatan, dengan konsep pemasaran *network marketing*. Sehingga dalam memasarkan produknya menggunakan sistem jaringan atau hubungan sosial yang baik, yaitu melalui presentasi produk kepada masyarakat umum. Sebagai perusahaan yang baru berkembang di Surabaya, dalam memenuhi kebutuhan masyarakat untuk menunjang kesehatan PT Exxa Alam Global memberikan kemudahan dalam proses pemasaran produk dengan menyediakan seluruh informasi dan pelayanannya dalam *website* perusahaan. Sehingga customer akan lebih mudah mengakses seluruh informasi tentang produk yang ditawarkan serta

kelebihan-kelebihan dalam segi bisnis *network marketing*. Semakin menjamurnya perusahaan dengan sistem *multilevel* yang serupa, perusahaan berupaya memberikan kualitas produk yang baik dan dengan harga yang bersaing. Sehingga perusahaan dapat memberikan pilihan terbaik bagi masyarakat untuk menentukan pilihan terbaik.

Sejauh ini sistem penjualan produk di PT Exxa Alam Global masih berorientasi pada lingkup skala kecil, sehingga proses administrasi masih belum tertata secara prosedural dan baku. Administrasi penjualan yang dapat diartikan sebagai proses pencatatan *member* yang telah melakukan registrasi melalui *website* perusahaan dan telah melakukan transaksi pembayaran akan paket yang telah dipilih. Dengan data yang telah ter-*record* oleh sistem divisi administrasi dapat melihat *history* data *member*, sehingga proses selanjutnya yaitu mem-*follow up member* untuk menentukan produk yang sesuai dengan paket yang dipilih.

Mengingat produk yang dijual termasuk dalam paket-paket, administrator juga harus kooperatif untuk mem-*follow up customer*. Oleh karena itu penyampaian pesan dan koordinasi yang baik antara pimpinan, rekan, dan *customer* sangat berperan penting dalam operasional. Dengan berdasarkan pencatatan data yang diperoleh melalui sistem, dan informasi dari pimpinan, administrator meneruskan data untuk disampaikan kepada bagian gudang untuk menentukan produk yang akan dikirim. Sehingga pencatatan yang dilakukan administrator harus sesuai dan akurat, karena berkaitan dengan alamat pengiriman. Oleh sebab itu mengingat sangat berpengaruhnya proses administrasi dalam memberikan data yang berkaitan erat dengan prosedur dalam suatu

perusahaan. Maka penulis ingin membahas tugas akhir ini adalah mengenai “Penjualan Melalui Multilevel Marketing Pada PT Exxa Alam Global Surabaya”.

B. Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah maka penulis akan membahas bagaimana prosedur penjualan melalui *multilevel marketing* di PT Exxa Alam Global.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

1. Tujuan penelitian.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui dari proses penjualan melalui *multilevel marketing* di PT Exxa Alam Global Surabaya.

2. Manfaat penelitian.

a. Bagi Penulis.

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis serta dapat menerapkan kemampuan penulis tentang penjualan dalam suatu perusahaan dengan sistem *network marketing*.

b. Bagi Perusahaan.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan refrensi perusahaan dalam serta menjadi bahan masukan bagi perusahaan.

c. Bagi Politeknik NSC Surabaya.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian yang sama. Serta dapat menambah ilmu pengetahuan dan memberikan sumbangan informasi yang dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan di perpustakaan Politeknik NSC Surabaya.