

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Pemerintah menyadari, dalam *era milenialis* dan era perdagangan bebas yang ditandai persaingan ketat dalam seluruh aspek kehidupan, implementasi Pengembangan dalam pemasaran sebagai bagian dari upaya peningkatan penjualan produk merupakan langkah yang sangat strategis untuk mengantisipasi trend perubahan yang terus-menerus berkembang, terutama untuk merespon tuntutan global yang mengaitkan sistemasi virtual dengan produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan.

Salah satu indikator pelaksanaan system virtual di tempat kerja/sektor usaha adalah pelaksanaan program penjualan produk baik barang dan jasa secara online. Untuk menjalankan perusahaan secara produktif dan efisien sangat tergantung pada manajemen perusahaan tersebut. Salah satu bidang yang harus dikelola dengan baik adalah pemasaran dan penjualan produk.

Manajemen pemasaran dan penjualan mengelola proses pelepasan produk dan menjadi pemasukan laba dari segala produksi perusahaan. Penjualan produk yang lancar dan hubungan Customer dengan baik merupakan salah satu faktor penting untuk mendukung produktivitas perusahaan. Di sisi lain pelaksanaan sistem manajemen pemasaran dan penjualan secara online kerja di PT ISS Indonesia sudah diterapkan namun terdapat masalah karena untuk penjualan dan menjalin Kerjasama dengan perusahaan menengah kebawah masih belum menyeluruh dan dipahami, lalu disisi lain penjualan secara online yang merupakan tuntutan global untuk memenuhi standar-standar untuk bersaing dengan pesaing lainnya yang mulai menerapkan strategi tersebut mendapatkan customer lebih luas. Dalam menjalian kerja sama produk dengan perusahaan lain sebagai client dan vendor.

Dilatar belakang dengan hal diatas maka tema penulis adalah penjualan berbasis online dengan judul Pengembangan Pemasaran berbasis online .

## **1.2.Ruang Lingkup**

Agar ruang lingkup analisis ini tidak terlalu luas dan konsisten pada masalah yang akan dianalisis , serta terarah pada tujuan yang hendak dicapai maka ruang lingkup permasalahan dibatasi sebagai berikut :

1. Objek dalam analisis ini adalah PT. ISS Indonesia penempatan area Tarahan.
2. Subjek dalam analisis ini adalah Tenaga Salesman PT.ISS Indonesia dan dibatasi hanya dengan salesman dan supervisor area(penempatan area client vendor PT.Sumber Indah Perkasa ,Tarahan).

## **1.3.Manfaat Dan Tujuan**

### **1.3.1. Manfaat**

1. Bagi Customer
2. Memberikan sedikit gambaran kepada calon customer agar dapat mengetahui produk PT ISS Indonesia dalam bidang cleaning servis dengan mudah melalui media online.dengan adanya media online memudahkan perusahaan menengah kebawah mendapatkan informasi dan mempertimbangkan bekreja sama sebagai customer
3. Bagi Perusahaan vendor
4. Analisis ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada perusahaan dalam mempromosikan produknya untuk menjalin kerja sama sebagai client vendor untuk mendapatkan laba.
5. Bagi Peneliti
6. Sebagai calon sarjana yang mengambil jurusan manajemen pemasaran,peneliti nantinya akan terjun di dunia pemasaran, penelitian ini akan memberikan gambaran mengenai masalah-masalah penerapan pemasaran dan penjualan dalam perusahaan yang akan dihadapi setelah bekerja dan mendorong peneliti untuk lebih mempersiapkan diri, Adapun manfaat sebagai berikut :
  - Lebih memberikan gambaran yang jelas penjualan berbasis online dalam dunia kerja.

- Sebagai perbandingan antara teori yang telah didapat selama perkuliahan dengan kenyataan yang ada di dunia kerja.
- Dapat memperoleh kemudahan untuk memahami dan menekuni pekerjaan yang diberikan perusahaan.

### 1.3.2. Tujuan

Tujuan analisis ini adalah rumusan kalimat yang menunjukkan adanya sesuatu hal yang ingin diperoleh atau ingin dicapai setelah proses analisis atau sama dengan jawaban yang dikehendaki dalam problematika analisis.

Berdasarkan dengan uraian di atas, maka tujuan dari analisis ini adalah sebagai berikut:

- Jangka pendek yaitu, dapat memecahkan masalah yang terjadi antara pihak manajemen dengan sistem yang diterapkan,
- Jangka panjang yaitu, Sebagai perbandingan antara teori yang telah didapat selama perkuliahan dengan kenyataan yang ada di dunia kerja.

### 1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Waktu dan Tempat pelaksanaan adalah suatu proses kegiatan penulis dalam melakukan penelitian.

#### 1.4.1. Waktu pelaksanaan

Proses magang dilaksanakan pada tanggal 8 Agustus 2022 sampai dengan 8 September 2022 dan batas pengumpulan laporan sampai.

**Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan**

| Kegiatan                             | Agustus |   |   |   | September |   |
|--------------------------------------|---------|---|---|---|-----------|---|
|                                      | 2       | 3 | 4 | 5 | 1         | 2 |
| Minggu                               |         |   |   |   |           |   |
| Input data                           |         |   |   |   |           |   |
| pengawasan                           |         |   |   |   |           |   |
| Bimbingan                            |         |   |   |   |           |   |
| Berkasi ujian                        |         |   |   |   |           |   |
| Final laporan + jilid<br>+ penilaian |         |   |   |   |           |   |

#### **1.4.2. Tempat pelaksanaan**

PT. ISS Indonesia penempatan area di PT.Sumber Indah Perkasa Tarahan, JL Soekarno Hatta Km.17.Lampung Selatan ., Rangai Tri Tunggal ,Kec.Katibung,Lampung 35452.

#### **1.5.Sistematika Penulisan**

Dalam melakukan penulisan , disini penulis menetapkan sistematika penulisan sesuai dengan standar ilmiah yang berlaku sehingga penyusunan dapat terlihat dengan rapih dan sesuai dengan tujuan penulis.

##### **1. BAB I Pendahuluan**

Pada bab ini dijelaskan tentang latar belakang, ruang lingkung, manfaat dan tujuan, waktu dan tempat pelaksanaan kerja praktik serta sistematika penulisan laporan.

##### **2. BAB II Gambaran Umum Perusahaan**

Pada bab ini dijelaskan mengenai sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, kegiatan perusahaan serta lokasi perusahaan.

##### **3. BAB III Permasalahan Perusahaan**

Pada bab ini menjelaskan tentang analisis permasalahan yang sedang dihadapi perusahaan meliputi adanya temuan masalah, perumusan masalah dan kerangka pemecahan masalah serta membahas tentang landasan teori dan metode yang digunakan perusahaan.

##### **4. BAB IV Hasil dan Pembahasan**

Pada bab ini dijelaskan tentang hasil dari objek yang diteliti selama periode kerja praktik berlangsung.

##### **5. BAB V Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini penulis memaparkan tentang kesimpulan dari hasil kerja praktik dan memberikan saran untuk perbaikan kedepan.