

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis, salah satu aspek yang tak terpisahkan adalah administrasi penjualan. Administrasi penjualan merupakan suatu proses penting dalam menjalankan aktivitas bisnis, terutama dalam hal penjualan produk atau jasa. Administrasi penjualan adalah serangkaian proses yang dilakukan oleh Perusahaan untuk mengelola dan memfasilitasi transaksi penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Proses ini meliputi berbagai tahapan, mulai dari penyusunan penawaran, pencatatan pemesanan, proses pengiriman barang atau jasa, hingga penagihan pembayaran. Administrasi penjualan juga mencakup pemeliharaan catatan pelanggan, pengelolaan investaris, dan analisis kinerja penjualan.

Inti dari kesuksesan sebuah bisnis adalah ketika mempunyai tingkat penjualan memenuhi target. Ketika penjualan sudah memenuhi target, maka akan menutup semua biaya operasional bahkan akan memberikan keuntungan yang dapat dinikmati bagi pemilik bisnis maupun karyawan. Penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang bisnis agar produk yang dihasilkan Perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi Perusahaan (Hadiarty,2018). Setiap penjualan produk yang dilakukan tidak luput dari pelaksanaan penjualan pada Perusahaan dan memiliki catatan transaksi penjualan seperti kwitansi. Catatan tersebut akan menjadi bukti terjadinya transaksi penjualan produk. Dalam (Irawan,2020).

Untuk itu penting suatu kegiatan penjualan bagi keberhasilan bisnis, untuk mendukung kesuksesan penjualan perlu menyelenggarakan aktivitas pelayanan administrasi penjualan. Layanan administrasi merupakan pengawasan, perencanaan, dan pelaksanaan yang mencakup kegiatan seperti operasional call center, perencanaan dan administrasi sumber daya manusia, system informasi dan teknologi, akuntansi. Pelaksanaan administrasi PT Anugerah Santosa Abadi merupakan kegiatan yang berkaitan dengan kegiatan catat, mencatat, menghimpun, mengelola, mengirim dan menyimpan. Administrasi adalah suatu bagian yang terpenting dalam mengelola

suatu usaha atau bisnis. Selain itu fungsi administrasi juga memberikan laporan kepada pemangku kepentingan data khususnya laporan strategi bagi manajemen untuk memantau perkembangan perusahaan untuk mengambil keputusan.

Seiring dengan pertumbuhan populasi dan tingkat kesadaran akan pentingnya perawatan kesehatan, Indonesia menghadapi tantangan dalam mengatasi ketergantungan pada impor Alkes, yang sering kali rentan terhadap fluktuasi pasar global dan logistik. Pentingnya sektor bisnis alat kesehatan di Indonesia saat ini memiliki relevansi yang sangat kuat dengan tujuan utama memastikan bahwa perawatan kesehatan yang berkualitas dan mudah diakses tersedia di seluruh wilayah Indonesia. Salah satunya adalah PT Anugerah Santosa Abadi yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor alat kesehatan. PT Anugerah Santosa Abadi sebagian besar melakukan kegiatan penjualan produk, sehingga dalam pelaksanaannya diperlukan kegiatan administrasi penjualan untuk menunjang kegiatan penjualannya.

Secara garis besar, alat Kesehatan dapat didefinisikan sebagai instrumen, mesin/implant yang tidak mengandung obat yang digunakan untuk mencegah, mendiagnosis, menyembuhkan dan meringankan penyakit, merawat orang sakit, memulihkan Kesehatan pada manusia, dan membentuk struktur dan memperbaiki fungsi tubuh. Di Indonesia, pengawasan dan perijinan alat Kesehatan berada di bawah wewenang Direktorat Jenderal Bina Farmasi dan Alat Kesehatan Kemenkes Republik Indonesia. Industri alat Kesehatan adalah sektor yang menjanjikan yang akan menciptakan lapangan kerja dan pertumbuhan sektor-sektor baru. Pasar alat Kesehatan di Indonesia memiliki peluang yang potensial.

PT. Anugerah Santosa Abadi adalah Perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor alat laboratorium diagnostic dan Kesehatan yang berlokasi di Jl. Kutisari Selatan II No. 80 B-D di Kelurahan Kutisari, Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Kota Surabaya, provinsi Jawa Timur. Sebagai usaha di bidang perdagangan khususnya produsen, Distributor dan Supplier Alat Kesehatan / Alat laboratorium / Reagensia, PT. Anugerah Santosa Abadi telah dapat melegalkan perusahaan yang siap bersaing di era globalisasi ini. Dimana perusahaan ini dirintis pada tahun 2006, dari bawah di

titik Nol dengan merintis memulai usaha dengan badan usaha bernama CV. Anugerah Santosa Abadi.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan praktek magang ini, ingin mengetahui pelaksanaan prosedur layanan penjualan pada PT. Anugerah Santosa Abadi

1.3 Manfaat Magang

Manfaat dari praktik magang yang dilaksanakan di PT. Anugerah Santosa Abadi adalah sebagai berikut:

A. Bagi UPN “Veteran” Jawa Timur

- 1) Terjalannya kerjasama dengan perusahaan tempat mahasiswa magang.
- 2) Membantu meningkatkan kualitas lulusan melalui magang.
- 3) UPN “Vetrean” Jawa Timur sebagai lembaga pendidikan akan lebih dikenal di dunia industri.
- 4) Mengetahui sejauh mana kemampuan mahasiswa dalam menyerap dan mengaplikasikan pelajaran yang telah dipelajari pada kegiatan perkuliahan di lingkungan kampus sebagai bahan evaluasi.

B. Bagi PT. Anugerah Santosa Abadi

- 1) Berperan dalam mendidik calon tenaga kerja, untuk lebih siap dalam memasuki dunia kerja.
- 2) Membina dan mendidik tenaga kerja yang terampil dan kompeten sehingga membantu Perusahaan dalam mendapatkan sumber daya manusia

C. Bagi Mahasiswa

- 1) Menambah wawasan dan kemampuan praktis dalam dunia kerja.

- 2) Mendapatkan pengalaman kerja dengan berbagai kondisi ketenaga kerjaan di perusahaan.
- 3) Mampu mengasah softskill dan hardskill.

1.4 Tujuan Penulisan Topik Magang

Tujuan dari penulisan topik praktek magang ini yaitu untuk mengetahui penerapan sistem administrasi, alur administrasi, serta layanan penjualan PT Anugerah Santosa Abadi.