

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Setiap tahun pertumbuhan kendaraan motor maupun mobil terus mengalami peningkatan di wilayah kota Jambi maupun di kabupaten yang ada di provinsi Jambi. Hal tersebut membuat penggunaan bahan bakar minyak seperti Premium, Pertalite, Pertamina, Pertamina Plus, Pertamina Dex, Bio Solar dan pelumas (oli mesin) terus meningkat karena dibutuhkan untuk pengoperasian setiap kendaraan.

Oli mesin merupakan salah satu komponen penting agar mesin kendaraan tetap awet dan bisa bekerja dengan maksimal. Oli mesin membantu proses perawatan mesin untuk mengurangi gesekan yang terjadi didalam komponen mesin dan bertujuan untuk melindungi komponen mesin yang bergerak. Jika terlambat mengganti oli, maka komponen mesin bisa cepat mengalami aus. Tenaga yang dihasilkan mesin pun menjadi tidak maksimal, bahkan mesin bisa mengalami kerusakan. Sehingga tidak sedikit orang yang mencari pelumas karena sangat dibutuhkan untuk kendaraan maupun alat industri. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pendistribusian pelumas di kota Jambi yaitu PT. Vazzasindo Arga Mulia. Distribusi adalah salah satu aspek dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen.

PT. Vazzasindo Arga Mulia Kota Jambi merupakan perusahaan distributor pelumas yang menyediakan berbagai jenis produk oli Pertamina. Jenis produk yang tersedia yaitu *Industrial Heavy duty diesel oil, Automatic transmission & manual transmission oil, Powershift transmission & hydraulic oils for equipment, Industrial hydrolic oils, Grease, Natural gas engine oils, Turbin oils*, dan *Industrial gear & bearing oils*.

PT. Vazzasindo Arga Mulia merupakan salah satu dari empat distributor pelumas Pertamina di Provinsi Jambi. Kompetitor internal pelumas Pertamina yaitu PT. Wira Pelumasindo, PT. Kenali Besar Perkasa dan PT. Sinar Sentosa. Beberapa kompetitor eksternal yaitu pelumas Shell, Castrol, Astra Honda Motor, dan lain-lain. Hal tersebut menyatakan bahwa PT. Vazzasindo Arga Mulia ini memiliki banyak pesaing. Semua pesaing melakukan berbagai cara agar produk mereka menjadi lebih unggul dikalangan masyarakat.

Banyaknya kompetitor produk pelumas membuat PT. Vazzasindo Arga Mulia berusaha untuk meningkatkan pelayanan hingga menarik minat konsumen dalam menggunakan pelumas Pertamina yang ditawarkan. Pelayanan yang tepat kepada *outlet* maupun kepada pelanggan industri, salah satunya yaitu melalui *sales* agar tercipta komunikasi yang baik sekaligus bertujuan untuk mendapatkan kepercayaan dari pihak *outlet*. Melalui *sales* banyak hal yang dapat disampaikan kepada pihak *outlet* yang menjual pelumas Pertamina, seperti keunggulan produk, program yang menarik, dan ketika *sales* datang ke *outlet* maka seorang *sales* tersebut dapat langsung melihat produk pelumas Pertamina di *outlet* yang sedang dikunjungi, sehingga *sales* memiliki peluang untuk menawarkan produk pelumas yang sudah mulai menipis ataupun habis pada *outlet* tersebut.

*Sales* pada PT. Vazzasindo Arga Mulia bukan hanya yang langsung bertemu tatap muka dengan pelanggan tetapi juga melakukan *sales call*. *Sales call* adalah suatu alat yang paling efektif karena merupakan bentuk promosi dua arah dengan berhadapan muka, sehingga dapat menyampaikan pesan secara langsung tentang kelebihan ataupun kegunaan produk yang ditawarkan dan dapat menjawab pertanyaan konsumen pada saat itu juga.

Berdasarkan latar belakang bisnis distribusi pelumas yang telah disampaikan maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul: **Proses *Sales Call* pada PT. Vazzasindo Arga Mulia Kota Jambi.**

## **1.2 Masalah Pokok Laporan**

Dari latar belakang yang telah dikemukakan diatas maka yang menjadi pokok permasalahan didalam penelitian ini adalah bagaimana Proses *Sales Call* pada PT. Vazzasindo Arga Mulia Kota Jambi?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.3.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan masalah pokok laporan diatas, maka tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui Proses *Sales Call* pada PT. Vazzasindo Arga Mulia Kota Jambi.

### **1.3.2 Manfaat Penulisan**

Adapun beberapa manfaat dalam penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

### 1. Bagi Penulis

Penulisan laporan magang ini dibuat untuk mengetahui lebih dalam tentang dunia kerja di PT. Vazzasindo Arga Mulia dengan beberapa permasalahan yang dihadapi dan dapat mengetahui sistem kerja perusahaan dalam melakukan kegiatan kunjungan ke *outlet*.

### 2. Bagi Perusahaan

Laporan tugas akhir ini dapat menjadi bahan masukan dalam melaksanakan kegiatan pendistribusian pelumas Pertamina pada PT. Vazzasindo Arga Mulia.

### 3. Bagi Administratif

Manfaat penulisan Laporan Tugas Akhir ini dibuat yaitu sebagai salah satu syarat kelulusan untuk mencapai gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran.

## **1.4 Metode Penulisan**

### **1.4.1 Jenis Data dan Sumber Data**

Dalam Penulisan Laporan ini menggunakan jenis data primer dan sekunder yang dapat memberikan gambaran secara sistematis mengenai masalah yang akan dibahas ditempat kerja praktek lapangan.

#### 1. Data Primer

Data primer didapatkan dengan cara melakukan wawancara pada pihak-pihak yang terkait dalam kegiatan *sales call* pada PT. Vazzasindo Arga Mulia.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari hasil mencari pada buku yang berkaitan dengan materi penulisan tentang proses *sales call* dan beberapa didapatkan melalui internet sebagai materi pelengkap.

### 1.4.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini penulis menggunakan metode untuk memperoleh data dengan cara sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Pada metode ini penulis ikut turun ke lapangan (*outlet*) untuk melihat secara langsung bagaimana proses yang dilakukan oleh *salesman* dalam menjalani kegiatan *sales call*.

#### 2. Wawancara

Penulis mencari tahu informasi melalui wawancara dengan langsung bertanya kepada karyawan yang bekerja pada PT. Vazzasindo Arga Mulia.

#### 3. Studi Pustaka

Dalam melakukan metode studi pustaka penulis mencari, membaca dan mengumpulkan setiap materi dari buku yang berhubungan dengan judul laporan tugas akhir ini.

### 1.4.3 Metode Analisis

Metode analisis dalam penulisan laporan ini menggunakan metode analisis deskriptif. Dimana penulis mendeskripsikan proses kegiatan *sales call* yang

dilakukan oleh *salesman* PT. Vazzasindo Arga Mulia berdasarkan dari pengamatan selama melakukan praktek kerja lapangan.

## **1.5 Waktu dan Lokasi Magang**

### **1.5.1 Waktu**

Kegiatan magang dilaksanakan selama 2 bulan, dimulai pada tanggal 8 Februari 2021 dan berakhir tanggal 8 April 2021.

### **1.5.2 Lokasi Magang**

Kegiatan magang dilaksanakan pada PT. Vazzasindo Arga Mulia Kota Jambi yang terletak di Jalan Kapten Pattimura No. 48 SPBU simp. Rimbo Kec. Kota Baru Kel. Kenali Besar, Jambi 36129.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai laporan ini maka dipaparkan sistematika penulisan yang terdiri dari empat bab dengan uraian sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi mengenai latar belakang, masalah pokok laporan, tujuan dan manfaat penulisan, metode penulisan, waktu dan lokasi magang, dan sistematika penulisan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tentang penjelasan yang menjadi tinjauan dalam laporan ini.

### BAB III : PEMBAHASAN

Bab ini berisi gambaran tentang perusahaan, sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan bagian unit kerja PT. Vazzasindo Arga Mulia Kota Jambi.

### BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran untuk masalah pokok pada laporan ini.