

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan dalam era global seperti saat ini menuntut pemasar berfikir untuk mendapatkan cara yang terbaik dalam menguasai dan mempertahankan pangsa pasarnya. Perkembangan pasar telah mempengaruhi strategi pemasar dalam menawarkan dan memasarkan produk mereka. Diperkirakan konsumen semakin *well informed*, hal ini di buktikan dengan cepatnya informasi yang didapatkan konsumen melalui informasi yang ada. Strategi yang digunakan oleh perusahaan dalam menawarkan produknya agar menarik minat beli konsumen terhadap produk tersebut adalah melalui iklan. Seiring pertumbuhan ekonomi, iklan menjadi sangat penting karena konsumen potensial akan memperhatikan iklan dari produk yang ia akan beli. Fungsi iklan selain sebagai promosi juga berfungsi menginformasikan suatu produk atau jasa ataupun profit perusahaan dan sebagai media untuk mengingatkan konsumen terhadap suatu produk atau jasa.

Sudah menjadi sebuah hukum alam bahwa suatu industri yang memiliki produk yang laku dan diminati pasar pasti akan mempunyai banyak pesaing. Persaingan yang terjadi saat ini menuntut pihak perusahaan untuk lebih berorientasi pada konsumen, sehingga perusahaan perlu mempersiapkan strategi pemasaran yang efektif. Selain itu perusahaan juga harus lebih menekankan untuk mempertahankan konsumen dan bukan hanya sekedar mendapatkan konsumen yang baru. Perusahaan juga harus memperluas bauran tawaran mereka dalam upaya untuk mendapatkan pangsa pelanggan dan bukan hanya pangsa pasar. Permasalahan dalam dunia usaha saat ini sangat memegang peranan penting, adapun definisi pemasaran adalah “ Suatu system keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan tugas, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (William J.Stanton, 1987)

Indomaret merupakan organisasi yang mempunyai berbagai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Salah satu tujuan yang penting untuk dicapai oleh Swalayan Indomaret adalah pencapaian laba penjualan rokok sampoerna optimum.

Pencapaian laba penjualan rokok sampoerna dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep manajemen. Untuk menjamin agar usaha Swalayan Indomaret mampu menghasilkan laba, maka manajemen Swalayan Indomaret harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua faktor penentu laba penjualan rokok sampoerna yaitu pendapatan dan biaya.

Faktor-faktor penjualan produk rokok sampoerna merupakan salah satu faktor penting yang diperhatikan dalam Swalayan Indomaret Tanjung Rejo, salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan rokok sampoerna yaitu untuk menentukan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok penjualan rokok sampoerna, karena pokok penjualan rokok sampoerna merupakan dasar bagi Swalayan Indomaret, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan penentuan nilai persediaan rokok sampoerna.

Swalayan Indomaret haruslah mampu bekerja secara cermat dengan teliti dalam menggunakan dan menentukan besarnya harga pokok penjualan rokok sampoerna agar dapat dilakukan penekanan biaya pembelian. Adanya kecermatan dan ketelitian dalam bekerja memungkinkan adanya efisiensi bagi Swalayan Indomaret tanpa menurunkan produktivitas dan kualitas produk rokok sampoerna yang diperjual belikan. Adanya kecermatan dalam penentuan harga pokok penjualan dan efisiensi kerja dapat berakibat pada rendahnya harga pokok penjualan rokok sampoerna yang dihasilkan tanpa menurunkan kualitas produk rokok sampoerna tersebut sedangkan dengan harga pokok penjualan jika dibandingkan dengan harga pokok penjualan perusahaan lain yang sejenis, memungkinkan untuk bersaing mencapai tingkat laba yang diharapkan. Kondisi inilah yang memungkinkan untuk memperoleh laba yang dapat digunakan untuk mempertahankan keinginan hidup Swalayan Indomaret. Berdasarkan pembahasan tersebut terlihat bahwa penentuan harga pokok penjualan secara cermat memiliki arti yang sangat penting untuk keberlanjutan usaha Swalayan Indomaret.

Berdasarkan uraian dan fenomena di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Rokok Sampoerna Pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Setia Budi Medan.”**

A. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah faktor kelompok acuan berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam keterlibatannya membeli produk rokok sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan ?
2. Apakah faktor keadaan ekonomi berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam keterlibatannya membeli produk rokok sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan ?
3. Apakah faktor motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam keterlibatannya membeli produk rokok Sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan ?

B. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah faktor kelompok acuan berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam keterlibatannya membeli rokok sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan.
2. Untuk mengetahui apakah faktor keadaan ekonomi berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam keterlibatannya membeli rokok sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan.
3. Untuk mengetahui apakah faktor motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian dalam keterlibatannya membeli rokok sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan.
4. Untuk mengetahui dan membandingkan antara teori yang dipelajari sesuai dengan praktik dilapangan.

C. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai faktor- faktor yang mempengaruhi penjualan rokok sampoerna terhadap Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan.
2. Untuk memberikan masukan terhadap bagian-bagian terkait dalam Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan.
3. Sebagai bahan referensi bagi peneliti lainnya untuk menyempurnakan penelitian selanjutnya yang sifatnya sejenis serta memberikan wawasan yang relatif luas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan barang rokok sampoerna pada Swalayan Indomaret Tanjung Rejo Medan.

