

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan keuntungan. Hal ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Salah satu usaha yang digunakan oleh produsen ataupun perusahaan dalam bidang pemasaran untuk meningkatkan produksi yaitu melalui kegiatan promosi. Promosi dilakukan perusahaan untuk memperkenalkan produk kepada calon konsumen yang ditawarkan oleh perusahaan.

Promosi merupakan salah satu kegiatan terpenting yang harus dilaksanakan oleh suatu perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Pentingnya promosi pada saat ini sangat disadari, terutama dengan adanya persaingan yang sangat tajam. Promosi bagi dunia usaha sangatlah menentukan kontinuitas terhadap produk yang ditawarkan, terlebih produk tersebut merupakan barang mewah dan berharga, misalnya produk sepeda motor yang ditawarkan PT. Abira Tri Putra Jaya Medan.

PT. Abira Tri Putra Jaya Medan merupakan salah satu dealer resmi yang bergerak dibidang *automotive* yang menyalurkan sepeda motor merek TVS yang berasal dari India. Promosi yang dilakukan perusahaan dalam memperkenalkan produk yang diproduksinya membutuhkan biaya yang tidak sedikit sehingga promosi tersebut harus dilakukan dengan baik. Keberhasilan promosi yang dijalankan akan diketahui dengan peningkatan penjualan pada

perusahaan tersebut. Apabila volume penjualan meningkat setiap tahunnya maka kelangsungan hidup untuk jangka panjang akan terjamin. Karena pada dasarnya promosi dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan terhadap produk yang ditawarkan perusahaan disertai informasi yang lebih atraktif. Kegiatan promosi yang dilakukan untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan perusahaan harus sesuai dengan kemampuan biaya operasional perusahaan. Dalam hal ini promosi merupakan cara atau alat bagi perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang perusahaan tawarkan kepada konsumen.

PT. Abira Tri Putra Jaya Medan melakukan promosi yang baik, maka dengan demikian akan menimbulkan peningkatan volume penjualan. Peningkatan penjualan sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi yang benar-benar disusun serta dijalankan dengan baik dan terarah. Jika promosi yang dijalankan oleh perusahaan tidak baik, maka volume penjualan akan menurun. Oleh karena itu setiap perusahaan akan melakukan promosi yang baik guna menghasilkan laba yang maksimal.

PT. Abira Tri Putra Jaya Medan dalam memperkenalkan produknya dan menarik konsumen sebagai pembeli dengan menggunakan promosi yaitu antara lain: melalui periklanan (surat kabar, brosur, spanduk dan sebagainya), promosi penjualan (berbagai hadiah dan pameran), penjualan pribadi (melalui sales eksekutif dan sales counter). Dari bentuk-bentuk promosi yang digunakan perusahaan, sarana periklanan memegang peranan penting dimana hampir semua jenis periklanan digunakan oleh pihak perusahaan seperti : membagikan