



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Fungsi penjualan dan pemasaran pada suatu perusahaan adalah sebagai mesin pendorong untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang guna memperoleh laba dan pertumbuhan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Sedangkan untuk meningkatkan penjualan sebuah perusahaan perlu menetapkan suatu strategi pemasaran yang terbaik, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen pada masa kini maupun masa akan datang serta memaksimalkan laba perusahaan.

Adapun salah satu strategi pemasaran yang paling sering digunakan oleh perusahaan saat ini adalah dengan melakukan promosi produknya baik secara langsung atau tidak langsung kepada konsumennya, melalui media cetak maupun media elektronik ataupun pemasangan reklame, spanduk dan lain – lain.

Promosi (promotion) adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada pembeli atau pihak lain dalam saluran untuk mempengaruhi sikap dan perilaku.

PT. Cahaya Riwa Polyntrac adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang *manufacture of polyurethane foam*, Latex Foam (busa karet), Floral foam (busa bunga), *mattress* dan *springbed Empire*.

Hal inilah yang telah menarik penulis untuk melakukan penelitian tentang "Pengaruh Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Cahaya Riwa Polyntrac", sebagai topik bahasan dalam skripsi ini.

B. Perumusan Masalah

Berbicara mengenai masalah yang timbul antara perusahaan yang satu dengan yang lain sangat berbeda. Hal ini tergantung dari jenis, situasi dan kondisi perusahaan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : **Berapa besar pengaruh promosi untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Cahaya Riwa Polyntrac Medan.**

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah : Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Cahaya Riwa Polyntrac Medan.