

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Kusnadi (2007 : 231), menjelaskan bahwa “beban pemasaran adalah biaya yang dibebankan (segala pengeluaran) didalam penjualan suatu barang atau jasa dari keluarnya barang sampai ke tangan pembeli”. Sementara Supriyono, (2009 : 201-202), menjelaskan bahwa “beban pemasaran juga dapat diartikan semua biaya yang telah terjadi dalam rangka memasarkan produk atau barang dagangan, dimana beban tersebut timbul dari saat produk atau barang dagangan siap dijual sampai dengan diterimanya hasil penjualan menjadi kas”.

Dengan demikian beban pemasaran adalah beban yang dikeluarkan untuk menjual produk atau barang dagangan sampai ke tangan konsumen. Pemasaran mempertemukan perusahaan dengan pasar guna memuaskan kebutuhan pelanggan dan menghasilkan laba yang layak bagi perusahaan. Para manajer perusahaan harus mengambil keputusan mengenai jenis, rancangan, warna, ukuran, harga jual, dan iklan yang akan dilaksanakan. Keputusan yang beraneka ragam ini perlu diorganisasi, direncanakan dan dikendalikan.

PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor (dealer) yang dihasilkan terdiri dari berbagai jenis produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Hal ini memerlukan kerja keras dari manajer perusahaan untuk mengembangkan penjualan produk sepeda motor agar mendapatkan tempat dipasaran. Pada

kenyataannya penjualan yang dilakukan PT. Sumindo Varia Motor Gemilang Medan kurang mendapatkan tempat dipasaran. Hal ini dapat terlihat dengan kurang minatnya konsumen untuk membeli sepeda motor merek suzuki. Salah satu faktor yang mempengaruhi rendahnya penjualan adalah sistem kegiatan pemasaran yang tidak begitu diperhatikan oleh perusahaan.

Usaha pemasaran yang baik sangat berpengaruh terhadap volume penjualan sepeda motor. Promosi penjualan, periklanan serta kegiatan pemasaran lainnya harus dilaksanakan dengan baik. Beban yang timbul sebagai akibat dari pemasaran sepeda motor ini harus dikontrol agar tidak terlalu rendah juga tidak terlalu tinggi. Dengan demikian perusahaan dapat memperoleh peningkatan penjualan yang diharapkan. Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka penulis ingin menganalisis beban pemasaran dan penjualan. Dengan ini penulis mengambil judul "Pengaruh Beban Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Sepeda Motor Merek Suzuki Pada PT. Sumindo Varia Motor Gemilang Medan".

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk membahas: "Apakah beban pemasaran berpengaruh terhadap peningkatan penjualan Sepeda Motor Merek Suzuki Pada PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan?".