

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya agar dapat tetap hidup dan kelangsungan perusahaan berkembang dan mampu bersaing. Suatu perusahaan dikatakan memperoleh laba apabila penerimaan lebih besar dari pada total pengeluaran dan dapat membiayai seminimal mungkin terutama biaya produksi serta meningkatkan penjualan. Dalam meningkatkan penjualan maka setiap perusahaan selalu menetapkan dan menerapkan strategi promosi dalam pelaksanaan kegiataannya.

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 berbentuk jasa, misalnya produk jasa asuransi yang ditawarkan PT. Asuransi Jiwa WanaArtha Life Cabang Medan.

PT. Asuransi Jiwa WanaArtha Life Cabang Medan merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang perasuransian. 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.

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.

Berkenaan dengan kegiatan promosi yang diterapkan oleh perusahaan tersebut maka hal ini dijadikan sebagai topik penelitian/pokok bahasan, selanjutnya dalam penyusunan obyek penelitian/sasaran penelitian penulis memilih PT. Asuransi Jiwa WanaArtha Life Cabang Medan, pemasaran perusahaan ini menetapkan kebijakan promosi dalam penjualan premi asuransi.

Berdasarkan alasan tersebut penulis tertarik untuk memilih judul skripsi sebagai berikut : **“Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Premi Asuransi PT. Asuransi Jiwa WanaArtha Life Cabang Medan”**.