

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 dan melalui promosi tersebut diharapkan calon konsumen akan mengetahui produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut sesuai dengan kebutuhannya.

Promosi merupakan salah satu kegiatan terpenting yang harus dilaksanakan oleh suatu perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Dapat dikatakan bahwa promosi merupakan salah satu senjata ampuh bagi pemasaran dalam mengembangkan dan meningkatkan suatu usaha. 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. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan.

PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan merupakan salah satu Dealer resmi Suzuki yang bergerak dibidang Automotive yang menyalurkan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

sepeda motor Suzuki khususnya di daerah Sumatera Utara. 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 semakin meningkatnya minat beli pada perusahaan tersebut. Apabila minat beli meningkat setiap tahunnya maka kelangsungan hidup untuk jangka panjang akan terjamin. Karena pada dasarnya promosi dilakukan untuk meningkatkan minat konsumen 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. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan melakukan promosi yang baik, maka dengan demikian akan mengakibatkan meningkatnya minat beli. Peningkatan minat beli sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi yang benar-benar disusun serta dijalankan dengan baik dan terarah, karena promosi merupakan salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan minat beli. Jika promosi yang dijalankan oleh perusahaan tidak baik, maka minat beli tidak akan meningkat. Oleh karena itu setiap perusahaan akan melakukan promosi yang baik guna menghasilkan minat beli yang maksimal.

PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan dalam memperkenalkan produknya dan menarik konsumen sebagai pembeli dengan menggunakan