

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi seperti sekarang ini, dunia bisnis semakin lama semakin memerlukan perhatian dalam menghadapi pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi serta kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, yang kemudian berdampak langsung terhadap kehidupan masyarakat luas. Kedudukan konsumen dalam pasar sangat memegang peranan penting dan harus mendapat perhatian sepenuhnya. Akibat dari kemajuan ini jugalah meningkatnya kebutuhan dan keinginan yang harus di puaskan oleh produk yang ditawarkan perusahaan bagi masyarakat berpenghasilan.

Dengan semakin meningkatnya kebutuhan dan keinginan, banyak perusahaan-perusahaan yang bermunculan menawarkan produk dan jasa sejenis di mana perusahaan ingin menjadi pemenang atau sekedar mempertahankan posisinya. Sehingga menyebabkan terjadinya persaingan yang sangat ketat diantara perusahaan-perusahaan dalam merebut pangsa pasar. Dengan adanya persaingan yang ketat antar perusahaan, maka perusahaan dituntut untuk berorientasi pada penjualan baik produk maupun jasanya pada konsumen. Oleh karena itu, perusahaan harus lebih giat dalam memperkenalkan ataupun memasarkan produk maupun jasanya ke konsumen yaitu dengan cara promosi berupa periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi dan publisitas guna meningkatkan minat beli.

Promosi merupakan salah satu kegiatan yang terpenting yang dilakukan perusahaan dengan tujuan memberikan informasi, mempengaruhi, membujuk serta mendorong konsumen agar mau melakukan pembelian terhadap barang atau jasa yang dipasarkan. Dengan adanya promosi, perusahaan berharap dapat meningkatkan penjualan sesuai dengan target yang telah ditetapkan agar mendapatkan keuntungan. Hal ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu yang panjang.

PT. Prima Perkasa Makmur Medan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang otomotif (dealer) yang menyalurkan sepeda motor Suzuki khususnya di daerah Sumatera Utara, dimana perusahaan menawarkan berbagai macam produk dan jasa antara lain sepeda motor Suzuki berbagai tipe, suku cadang (*spare part*) dan service bagi pelanggan PT. Prima Perkasa Medan. Dalam usahanya PT. Prima Perkasa Makmur menawarkan produk dan jasa melalui promosi baik secara lisan yaitu promosi secara langsung melalui informasi ataupun tulisan yang diharapkan dapat menarik minat beli sepeda motor Suzuki.

PT. Prima Perkasa Makmur Medan menghadapi persaingan yang ketat dari perusahaan lainnya dengan cara menawarkan produk melalui promosi yang benar-benar disusun dan dijalankan dengan baik dan terarah, karena dengan cara promosi lah perusahaan dapat menarik minat beli sepeda motor Suzuki dan dapat meningkatkan penjualan secara optimal.

Berikut data penjualan PT. Prima Perkasa Makmur pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 dapat dilihat pada tabel 1.1 d bawah ini.