

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Dalam mengembangkan dan memperluas pemasaran suatu produk di pasaran perlu dilakukan *Sales Promotion* ( Promosi Penjualan) yang cermat sehingga dapat meningkatkan penjualan produk perusahaan. Oleh karena di pasaran banyak ditemukan berbagai jenis produk yang ditawarkan kepada konsumen dengan beraneka ragam harga membuat konsumen memiliki banyak pilihan.

Kebijaksanaan pimpinan salah satunya melalui *Sales Promotion* ( Promosi Penjualan) yang dilakukan pimpinan pemasaran akan produk yang beraneka ragam untuk memperluas pangsa pasar diminati oleh konsumen. Promosi ini penting untuk menarik minat konsumen mengkonsumsi produknya. Dengan bertambah luasnya pangsa pasar, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan yang diperoleh dari *Sales Promotion* ( Promosi Penjualan ) produk yang tepat diterapkan oleh manajer pemasaran yang akan memudahkan perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Tercapainya keberhasilan kebijaksanaan promosi yang diharapkan tersebut untuk memperluas produk yang beraneka ragam kepada konsumen sesuai dengan kemampuan dan daya beli konsumen tersebut.

Pelaksanaan Sales promotion haruslah menjadi perhatian perusahaan khususnya dalam peningkatan penjualan, diharapkan karyawan yang ada mau bekerja secara maksimal sesuai dengan tugas dan keahliannya, sehingga perusahaan memiliki karyawan yang berkinerja tinggi.

Kepuasan kinerja dapat diciptakan oleh perusahaan melalui imbalan (*compensation*) pengaturan pekerjaan, promosi, dan kondisi hubungan dengan rekan sekerja, bila diperhatikan dengan baik akan menciptakan rasa puas. Dengan tingkat kepuasan yang semakin tinggi diharapkan mampu meningkatkan penjualan pada perusahaan tersebut.

Strategi dari perusahaan untuk memberikan informasi tentang produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan serta diharapkan dapat mempengaruhi daya tarik dan membujuk kebutuhan dan keinginan konsumen. Perusahaan berusaha meningkatkan penjualan melalui berbagai cara, salah satunya melalui pelaksanaan *sales promotion* yaitu, iklan.

Pelaksanaan *sales promotion* merupakan pelaksanaan promosi penjualan baik dengan cara iklan, seperti menggantungkan spanduk-spanduk di Apotik, toko-toko obat, serta di kios-kios. Adapun cara lain seperti membagikan brosur-brosur kepada orang-orang supaya mereka lebih mengenal dan mengetahui produk yang akan kita jual.

Tujuan dari pelaksanaan *sales promotion* ini ialah agar meningkatkan volume penjualan pada PT. Tropica Mas Medan. Agar perusahaan tersebut lebih maju dan berkembang makanya perusahaan melakukan cara promosi