

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. Beberapa usaha yang dilakukan oleh produsen atau perusahaan dalam bidang pemasaran untuk meningkatkan penjualan yaitu melalui kegiatan promosi dan produk yang ditawarkan. Promosi dilakukan perusahaan untuk memperkenalkan produk, sedangkan produk merupakan barang yang ditawarkan produsen pada konsumen, sehingga perusahaan dapat menarik minat pembeli dan menawarkan produk guna meningkatkan kepuasan pembelian pada konsumen.

Promosi merupakan salah satu kegiatan terpenting, begitu juga dengan produk yang ditawarkan yang dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan penjualan. Dapat dikatakan bahwa promosi dan produk yang ditawarkan merupakan beberapa usaha bagi pemasaran dalam mengembangkan dan meningkatkan suatu usaha. Pentingnya promosi dan produk yang ditawarkan pada saat ini sangat disadari, terutama dengan adanya persaingan yang sangat tajam. Promosi dan produk yang ditawarkan bagi dunia usaha yang bergemak dibidang retail sangatlah penting, karena melalui promosi pembeli akan tertarik dengan produk yang ditawarkan seperti yang dilakukan pada PT. Matahari Departement Store Thamrin Plaza

Medan.

PT. Matahari Departement Store Thamrin Plaza Medan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang retail, dimana perusahaan menawarkan berbagai macam produk, mulai dari pakaian wanita dewasa, kosmetik, pakaian dalam, tas dan aksesoris, pakaian remaja putra, pakaian remaja putri, pakain pria dewasa, pakain anak-anak, sepatu, hingga peralatan rumah tangga dan menawarkan produk kepada pengunjung yang diharapkan dapat menarik minat pembeli sehingga dapat meningkatkan keputusan pembelian. Keberhasilan promosi dan produk yang ditawarkan dapat dilihat dengan semakin meningkatnya minat pengunjung untuk berbelanja di Matahari DepartementStore Thamrin Plaza Medan.

PT. Matahari Departement Store Thamrin Plaza Medan melakukan promosi dan penawaran produknya dengan baik, dengan demikian akan mengakibatkan meningkatnya minat pembeli sehingga dapat meningkatkan keputusan pembelian. Peningkatan minat pembeli sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi dan produk yang ditawarkan apabila benar-benar disusun dan dijalankan dengan baik dan terarah, karena promosi dan produk yang ditawarkan merupakan cara yang digunakan perusahaan untuk menarik minat pengunjung guna meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Jika promosi dan produk yang ditawarkan tidak dijalankan dengan baik, maka minat pembeli tidak akan meningkat. dan secara otomatis keputusan pembelian pada konsumen pun tidak akan meningkat. Oleh karna itu perusahaan harus melakukan promosi dan menawarkan produknya dengan baik, guna menarik minat pembeli dan meningkatkan keputusan pembelian.