

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Salah satu tujuan perusahaan adalah memberikan kepuasan kepada konsumen dan masyarakat, dengan tujuan untuk mendapatkan sejumlah laba atau keuntungan, sesuai dengan target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperhatikan bagaimana menghasilkan produk yang sesuai dengan selera konsumen dan berusaha untuk menyalurkan produk tersebut kepada konsumen pada waktu yang tepat pula.

Suatu produk tidak akan sempurna jika produk tersebut jauh dari jangkauan konsumen baik waktu maupun jaraknya. Atau dengan kata lain suatu produk akan lebih berarti jika produk tersebut sesuai dengan selera konsumen, produk tersebut tersedia di pasar pada saat dibutuhkan konsumen dan produk tersebut berada di tempat yang dapat dijangkau oleh konsumen.

Produk, pasar, harga, distribusi, dan promosi merupakan komponen dari sistem pemasaran yang tidak dapat dipisahkan antara satu dengan lainnya demi tercapainya tujuan perusahaan. Dari variabel-variabel tersebut dipilih variabel mana yang dipilih oleh perusahaan untuk dapat mempengaruhi konsumen sehingga akan menciptakan pelanggan potensial, yang akan menjadi alat demi terwujudnya stabilitas dan kontinuitas perusahaan.

Perusahaan ini dijadikan objek penelitian oleh penulis, disebabkan karena PT. Bhandha Ghara Reksa (Persero) Cabang Medan ini bergerak dibidang penyediaan jasa pergudangan, sehingga penulis ingin mengetahui bagaimana perusahaan ini melakukan promosi untuk memasarkan jasanya kepada konsumen, sehingga akan meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Oleh karena itu, sistem pemasaran yang digunakan perusahaan harus tepat agar barang dan jasa dapat diproduksi dapat sampai dengan baik kepada konsumen.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh PT. Bhandha Ghara Reksa dalam meningkatkan volume penjualannya. Dan untuk itu penulis mencoba mengangkat permasalahan tersebut dalam suatu karya ilmiah yang berjudul “ *Kebijakan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Bhandha Ghara Reksa (Persero) Cabang Medan*”.

B. Perumusan Masalah

Dalam menjalankan aktivitasnya, semua perusahaan yang ingin terus berkembang akan terus berhadapan dengan berbagai masalah yang harus diatasi, demi terwujudnya tujuan perusahaan tersebut.

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang dilakukan penulis pada PT. Bhandha Ghara Reksa (Persero) Cabang Medan , maka ditemukan masalah yang dihadapi perusahaan adalah sebagai berikut :