

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Pada umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan utama untuk mempertahankan hidup, berkembang dan menghasilkan laba (profit). Dalam upaya mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dapat memanfaatkan sumber daya yang terbatas dengan efisiensi dan efektif.

Perusahaan diharapkan dapat secara terus menerus mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan dalam kelangsungan usaha. Untuk menjamin usaha ini bukanlah hal yang mudah, karena perusahaan harus dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Tuntutan pasar yang mulai berkembang sehingga perusahaan harus mengembangkan ide-ide dan kebijaksanaan promosi yang inovatif, dengan melakukan strategi-strategi yang dapat beradaptasi dengan perkembangan pasar.

Pemasaran yang didalamnya meliputi kebijaksanaan promosi merupakan suatu hal yang harus dilakukan secara kontinu untuk terus dapat bertahan dan berkembang sesuai tuntutan pasar. Dimana pihak manajemen harus dapat mengkombinasikan unsur-unsur dari kebijaksanaan promosi tersebut. Kebijakan dari promosi meliputi advertising (periklanan), personal selling (penjualan perseorangan), publicity (publisitas) dan sales promotion (promosi

penjualan). Agar kebijaksanaan promosi yang diterapkan perusahaan dapat berjalan dengan baik, perlu dibuat perencanaan, pengarahan, motivasi dan pengawasan terhadap pelaksanaan dari promosi tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan suatu penelitian yang hasilnya dituangkan dalam karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Penelitian ini dilakukan pada PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan. berdasarkan pertimbangan-pertimbangan bahwa perusahaan ini merupakan perusahaan yang dapat dikategorikan merupakan perusahaan retail yang besar yang menggunakan system belanja keanggotaan. Dan juga perusahaan ini bersedia untuk dijadikan objek penelitian serta tersedianya data untuk kelengkapan penelitian tersebut. Dengan memilih judul **“Peranan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan”**.

B. Perumusan Masalah.

Salah satu yang diperlukan suatu perusahaan untuk memajukan usahanya adalah strategi promosinya. Karena itu diperlukan pemahaman bagi setiap manager khususnya manager pemasaran dalam mengelola masalah pemasarannya agar tercapai visi dan misi suatu perusahaan dan dapat menyelesaikan masalah – masalah yang mungkin akan timbul dalam pelaksanaan menjalankan perusahaan. Sehingga tugas dan tanggung jawab seorang manager