

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan dalam menjalankan bisnisnya mempunyai tujuan untuk tetap dapat hidup dan berkembang. Tujuan tersebut hanya dapat dipakai melalui usaha mempertimbangkan dan meningkatkan laba atau keuntungan perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha pencarian dan pembinaan langganan serta usaha untuk memenuhi keinginan pasar.

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat membuat semakin banyaknya perusahaan yang bermunculan baik perusahaan kecil maupun besar. Hal tersebut akan membuat konsumen semakin banyak pilihan dengan berbagai merek dan kemasan dalam melaksanakan keputusan pembeliannya dengan harga yang bervariasi di pasaran yang tersebar diberbagai daerah. Dengan keadaan tersebut perusahaan tidak dapat hanya memusatkan perhatiannya pada produk yang telah dihasilkan. Namun sebaliknya juga memikirkan bagaimana cara yang akan ditempuh agar produk yang dihasilkan dapat menarik perhatian konsumen dari berbagai macam yang tersedia dipasaran, sehingga akhirnya konsumen mau membeli produknya dan menjadi langganan yang loyal. Hal tersebut yang akan membuat perusahaan dapat mempertahankan siklus hidupnya dan berkembang dengan baik dalam menghadapi para pesaingnya dari produk-produk sejenis.

Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan harus memberikan keunikan atau ciri khas dari produk. Salah satunya kualitas produk dan harga produk yang mempunyai peranan penting dalam penjualan. Dimana produk dan harga bukan hanya sebagai pembungkus dan nama saja, tetapi juga bisa dijadikan sebagai salah satu alat promosi efektif yang dapat memberikan informasi kepada konsumen mengenai produk perusahaan. Untuk itu dalam menciptakan produk harus benar-benar diperhatikan.

Pada umumnya perusahaan yang didirikan mempunyai tujuan utama yang hendak dicapai yaitu laba maksimum (*profit*), pertumbuhan (*growth*), kelangsungan hidup (*survival*). Hal ini tidak terkecuali bagi perusahaan yang tujuan utamanya bukan untuk mencapai laba maksimal., untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan harus mencapai target bagaimana minat beli konsumen yang terus menerus pada tahap yang ditentukan, karena penjualan merupakan satu-satunya komponen pemasaran yang langsung memberikan pendapatan.

Selain produk yang bagus, harga jual merupakan faktor yang mempengaruhi terhadap penjualan dari suatu barang. Harga jual suatu barang atau jasa adalah merupakan sesuatu yang ditawarkan oleh perusahaan pada pasar apakah tawaran tersebut diterima atau ditolak, hal ini pasarlah yang menentukan. Harga bagi suatu perusahaan merupakan masalah yang cukup penting dalam memperoleh laba yang diharapkan.

Dengan demikian produk dan harga merupakan dua hal yang sangat penting dalam menentukan penjualan terhadap suatu produk atau barang dan jasa. Bila suatu produk dapat dihasilkan dengan barang yang baik dan menarik serta

penetapan harga yang terjangkau dan sesuai serta dapat bersaing dengan harga pasar, maka produk tersebut akan dapat mempengaruhi terhadap penjualan barang.

Es Camelo adalah salah satu jenis produk minuman yang banyak di pasarkan khususnya di Kota Medan terutama di daerah Kecamatan Medan Johor, secara produk Es Camelo dikemas diproduksi dengan berbagai jenis rasa dan warna kemasan dengan harga jual yang murah dan terjangkau bahkan memiliki harga standard dengan berbagai produk es yang sama di pasaran. Dari berbagai bentuk produk yang cukup menarik dan harga yang terjangkau penulis ingin mengetahui apakah dapat menarik minat pembeli konsumen di pasar, hal inilah yang menjadi dasar pemikiran penulis untuk melakukan penelitian lebih mendalam.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, penulis menetapkan judul: “PENGARUH PRODUK DAN HARGA TERHADAP PENJUALAN ES CAMELO DI KECAMATAN DI LINGKUNGAN 11 MEDAN JOHOR”

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah produk dapat mempengaruhi terhadap penjualan es camelo di Kecamatan Medan Johor ?
2. Apakah harga dapat mempengaruhi terhadap penjualan es camelo di Kecamatan Medan Johor ?
3. Apakah produk dan harga dapat mempengaruhi penjualan es camelo di lingkungan Kecamatan Medan Johor ?

C. Tujuan Penelitian

Yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah produk dapat mempengaruhi terhadap penjualan es camelo di Kecamatan Medan Johor
2. Untuk mengetahui apakah harga dapat mempengaruhi terhadap penjualan es camelo di Kecamatan Medan Johor
3. Untuk mengetahui apakah produk dan harga dapat mempengaruhi penjualan es camelo di lingkungan Kecamatan Medan Johor.

D. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat penelitian ini dilakukan adalah :

1. Bagi perusahaan sebagai bahan masukan untuk mengetahui penjualan atas produk dan harga yang ditentukan
2. Sebagai pengalaman bagi penulis dalam penulisan karya ilmiah
3. Sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian dengan menambah variabel lain yang dapat mempengaruhi terhadap penjualan.