

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Era globalisasi ini pemasar membutuhkan lebih dari mengembangkan produk yang baik, memberikan harga yang menarik, dan membuatnya terjangkau oleh pelanggan. Akan tetapi Perusahaan juga harus berkomunikasi dengan pelanggan yang ada sekarang dan pelanggan potensial.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh dunia usaha terutama perusahaan untuk mempertahankan hidupnya, berkembang dan untuk mendapatkan laba, disamping itu, juga terdapat kegiatan-kegiatan lainnya, yaitu kegiatan di bidang produksi, pembelanjaan, personalia, administrasi dan keuangan yang satu sama lainnya saling berkaitan untuk menunjang kemajuan perusahaan. Tujuan Perusahaan yang berorientasi pada pasar adalah untuk mencapai laba yang maksimal dengan mengutamakan kepuasan pelanggan. Tujuan tersebut diperlukan suatu cara yang digunakan perusahaan yaitu kegiatan promosi.

Dalam mencari laba perusahaan harus menggunakan strategi yaitu bauran pemasaran terdiri dari produk, harga, tempat, dan promosi. Akan tetap penulis hanya membahas mengenai bauran promosi Menurut Tjiptono (2008: 219) Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Kegiatan promosi sangat diperlukan sebagai sarana untuk memperkenalkan produk, meyakinkan, dan mempengaruhi keputusan konsumen agar mau membeli produk tersebut. Suatu produk tidak akan dikenal masyarakat sekalipun produk tersebut mempunyai banyak keunggulan apabila tidak pernah dilakukan promosi, bahkan produk tersebut tidak direspon oleh masyarakat. Adapun variable bauran promosi adalah personal selling, periklanan, promosi penjualan dan *public relations*.

PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju adalah Lembaga Pendidikan yang bergerak di pendidikan, yang memberikan kursus dan bimbel untuk

mata pelajaran IPA dan IPS terutama untuk kelas 1 dan 2. Hal ini dikarenakan PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju memberikan pelajaran pokok khusus untuk SMA kelas 1 dan 2 baik pelajaran IPA dan IPS, PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju, membuka juga untuk kelas 3 tetapi khusus hanya untuk persiapan menghadapi UAN. Jadi waktu kursusnya lebih sedikit dari kelas kursus untuk kelas 1 dan 2 SMA. PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju beralamat di Jalan Ahmad Yani Tangga Takat 16 ULU Komplek Permata Biru Blok AA No. 09 Plaju Palembang yang didirikan oleh Johannes Agus Taruna PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju telah melakukan promosi kepada masyarakat atau Siswa tetapi PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju hanya melakukan promosi melalui priklanan dan *Personal Selling*, tetapi bauran promosi yang dilakukan oleh PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju belum maksimal itu dapat di lihat dari jumlah Siswa/Siswa yang kursus di PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju sedikit di bandingkan dengan tempat kursus lain yang memberikan Pelajaran dibidang yang sama. Oleh karena itu PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju sebaiknya melakukan bauran promosi seperti promosi penjualan dan Publishitas, sehingga dapat mempengaruhi atau menarik keputusan Siswa/Siswi SMA untuk kursus di PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju.

Berdasarkan uraian diatas penulis ingin melakukan penelitian dengan mengambil judul:

“Tinjauan Bauran Promosi Terhadap Keputusan Siswa/Siswi SMA Memilih Kursus Pada PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan data yang diperoleh pada PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju penulis dapat merumuskan permasalahannya yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana Bauran Promosi yang dilakukan oleh PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju?

2. Apakah bauran promosi yang dilakukan oleh PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju dapat meningkatkan jumlah siswa/siswi kursus?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Penulis membatasi ruang lingkup pembahasan agar tidak terjadi penyimpangan, hanya pada promosi, bauran promosi, dan keputusan siswa untuk mengikuti kursus.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bauran promosi yang dilakukan oleh PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju.
2. Untuk mengetahui bauran promosi yang dilakukan oleh PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju dapat meningkatkan jumlah siswa/siswi untuk kursus.

1.4.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen terutama manajemen pemasaran dan bagaimana mengaplikasikan ilmu tersebut di masyarakat.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini berguna bagi perusahaan sebagai bahan masukan bagi perusahaan sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menetapkan promosi untuk produk maupun jasa yang ditawarkan.

3. Bagi pihak lain

Penelitian ini berguna bagi pihak lain sebagai bahan referensi untuk membuat penelitian yang sama dengan judul penelitian ini. Bagi Masyarakat sebagai bahan pembelajaran mengenai

bauran promosi untuk mempengaruhi keputusan siswa SMA untuk kurrsus di PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju.

1.5. Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju yang beralamat di Jl. Ahmad Yani Takat 16 ULU Komplek Permata Biru Blok AA No. 09 Palembang. Telp. 0711-516385 dan membatasi ruang lingkupnya hanya pada masalah pengaruh bauran promosi terhadap peningkatan jumlah siswa SMA pada PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju.

1.5.2 Jenis dan Sumber data

Menurut Yusi & Umiyati (2009: 103) data adalah kumpulan angka, fakta, fenomena atau keadaan atau lainnya yang disusun menurut logika tertentu merupakan hasil pengamatan, pengukuran dan sebagainya terhadap variabel dari suatu objek kajian yang berfungsi dapat digunakan untuk membedakan objek yang satu dengan lainnya pada variabel yang sama.

Jenis dan sumber data menurut cara memperolehnya dapat dibagi menjadi yaitu:

1. Data Primer

Data Primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Data primer penulis peroleh melalui wawancara secara langsung dengan Staff PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju, melakukan observasi (pengamatan) serta dokumentasi seperti foto-foto proses kegiatan mengajar, fasilitas belajar.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder yang penulis gunakan adalah berupa informasi-informasi dan data-data yang telah diolah, yang penulis dapatkan dari perusahaan yang menjadi objek

penelitian yaitu PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju, mulai dari sejarah, struktur organisasi, uraian tugas karyawan, bidang yang diajarkan dalam les dan informasi-informasi lainnya yang mendukung penyelesaian laporan ini dan data sekunder dalam penelitian ini juga penulis peroleh dari studi kepustakaan.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data dan informasi untuk penulisan Laporan Akhir ini menggunakan beberapa metode, yaitu:

1. Riset Lapangan (*Field Research*)

Menurut Nazir (2003: 174) Penelitian lapangan dimaksudkan untuk mendapatkan data primer yang dilakukan dengan cara melihat langsung objek atau aktivitas yang sebenarnya.

Metode pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian dan peninjauan secara langsung kelapangan atau organisasi atau perusahaan untuk mendapatkan data yang lengkap.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode:

a. Wawancara

Menurut Yusi & Umiyati (2009: 103) wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden.

Penulis melakukan komunikasi secara langsung dengan PT Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju yaitu Oka oprinda dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian sehingga memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk penulisan laporan akhir.

b. Observasi

Menurut Yusi & Umiyati (2009: 103) observasi adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data (informasi) yang merupakan tingkah laku nonverbal dari responden dengan tujuan untuk memperoleh data yang dapat menjelaskan dan atau menjawab permasalahan penelitian.

Penulis melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian guna memperoleh data yang dibutuhkan, penulis melakukan pengamatan dengan cara mengunjungi secara langsung Perusahaan Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju.

2. Dokumentasi

Sugiyono (2012:240), mengemukakan pendapatnya mengenai dokumen, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Penulis memperoleh data dokumentasi dengan cara menggunakan kamera digital untuk mendapatkan data-data Perusahaan Gema Sukses Cemerlang Cabang Plaju berupa foto-foto proses pembelajaran, dan fasilitas belajar.

3. Riset Kepustakaan (*Libary Research*)

Menurut Nazir (2003: 174) dalam studi kepustakaan ini penulis mengumpulkan dan mempelajari berbagai teori dan konsep dasar yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teknik pengumpulan data dengan cara ini, penulis harus mempelajari dan mengumpulkan teori-teori yang berhubungan dengan apa yang akan dibahas dalam penulisan laporan akhir. Teori-teori diperoleh dari buku-buku atau literatur yang akan menjadi landasan teori selanjutnya.

1.5.4 Analisa Data

Tenik analisa yang digunakan adalah analisa kualitatif. Penulis memperoleh data dan informasi kemudian dianalisis dengan menggunakan kalimat dan tidak berupa angka. Analisis kualitatif yang digunakan adalah tinjauan bauran pemasaran