

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan berusaha untuk mendapatkan keuntungan disetiap bisnis yang dijalannya. Untuk mencapai keberhasilan dalam suatu perusahaan, terdapat banyak faktor yang menjadi penentu keberhasilan tersebut seperti sumber daya manusia, modal usaha, dan juga kemampuan dalam menerapkan strategi. Pemasaran yang tepat. Karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba sesuai yang diharapkan oleh suatu perusahaan. Ditambah dengan semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat dan modern, akan memberikan dampak yang positif bagi perusahaan. Dengan keadaan seperti ini, tentu saja tidak menutup kemungkinan perusahaan-perusahaan tersebut akan bersaing ketat. Persaingan yang semakin kompetitif, mengharuskan pengusaha membuat strategi yang dapat mengembangkan dan mempertahankan perusahaannya.

Upaya untuk menarik konsumen melakukan pembelian dengan menetapkan suatu strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kondisi pasar yang akan dihadapi, agar lebih baik kedepannya perusahaan dapat menggunakan bauran pemasaran salah satunya adalah promosi. Promosi merupakan kegiatan atau aktivitas dalam pemasaran yang bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada calon konsumen. Kebutuhan konsumen yang paling utama salah satunya yang harus dipenuhi adalah makanan. Banyak sekali inovasi makanan pada jaman sekarang. Mulai dari inovasi pada makanan berat maupun makanan ringan. Salah satu inovasi makanan ringan yang diminati masyarakat adalah makaroni dan basreng.

Agen Basreng Pitty Mou merupakan usaha yang bergerak dalam bidang makanan ringan, yang menyediakan berbagai jenis makanan ringan, dengan kualitas yang baik dan harganya yang terjangkau. Agen Basreng Pitty Mou

merupakan agen dari perusahaan basreng dan makaroni Jawa Barat yang berada di Kota Palembang dan terletak di Suka Bangun II Jalan Kaur Sukajaya Palembang. Sampai saat ini sudah ada 5 cabang yang dibuka oleh Agen Basreng Pitty Mou. Ada beberapa jenis makanan ringan yang dijual disana seperti basreng, makaroni, mie lidi, kerupuk, dan lain-lain, dengan berbagai varian seperti pedas, asin dan manis. Harga yang dijual pun terjangkau mulai dari Rp 5.000 – Rp 80.000. Agen Basreng Pitty Mou menjual dalam bentuk bungkus 100gr sampai bungkus 1kg.

Agen Basreng Pitty Mou dalam melaksanakan kegiatan usahanya dan memperkenalkan produk tokonya agar bisa mempertahankan dan bersaing dengan perusahaan lain menggunakan salah satu strategi pemasaran yaitu promosi. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Agen Basreng Pitty Mou adalah periklanan dengan menggunakan internet dan memilih sosial media instagram sebagai tempat untuk berpromosi. Dengan cara mengunggah foto-foto jenis dan beragam produk makanan ringan yang dijual, dan melakukan *endorse* kepada akun-akun yang memiliki jumlah pengikut yang banyak. Tujuannya untuk menarik konsumen atau calon pelanggan untuk membeli produk yang dijual di Agen Basreng Pitty Mou dan membuat usahanya lebih dikenal oleh masyarakat luas. Selain itu, dengan penjualan tatap muka (*personal selling*), dimana Agen Basreng Pitty Mou membuka toko dirumah dan 2 cabang yang ada di Kota Palembang.

Strategi promosi lain yang dilakukan oleh Agen Basreng Pitty Mou juga adalah dengan menjadi sponsor untuk beberapa kegiatan salah satunya adalah kegiatan Pemilihan Bujang Gadis yang ada di Palembang, yang dimana setiap peserta pemilihan tersebut harus mengunggah foto di akun instagram mereka masing-masing. Dan masih ada beberapa strategi promosi yang lainnya yang dilakukan oleh Agen Basreng Pitty Mou melalui aplikasi instagram. Selain itu, strategi lain yang diterapkan Agen Basreng Pitty Mou adalah mendaftarkan kepada aplikasi Go-Jek dengan layanan Go-shop sehingga memudahkan konsumen untuk membeli. Kegiatan promosi tersebut diharapkan agar dapat meningkatkan volume penjualan terhadap Agen

Basreng Pitty Mou. Adapun biaya yang dikeluarkan oleh Agen Basreng Pitty Mou untuk promosi adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Biaya Promosi
Agen Basreng Pitty Mou Palembang

No	Keterangan	2016	2017	2018
1	Kuota Internet	Rp 600.000	Rp 1.200.000	Rp 2.400.000
2	<i>Endorse</i>	-	Rp 750.000	Rp 1.500.000
3	Spanduk Foto Produk	Rp 400.000	Rp 200.000	Rp 200.00
Jumlah		Rp 1.000.000	Rp 2.150.000	Rp 4.100.000

Sumber: Agen Basreng Pitty Mou

Dari Tabel 1.1, biaya yang dikeluarkan untuk promosi yang dilakukan oleh Agen Basreng Pitty Mou meningkat setiap tahunnya, karena diharapkan dengan promosi yang bagus akan berpengaruh terhadap volume penjualan, adapun daftar volume penjualan pada Agen Basreng Pitty Mou sebagai berikut:

Tabel 1.2
Volume Penjualan
Agen Basreng Pitty Mou Palembang

No	Nama Produk	2016	2017	2018
1	Aneka Basreng dan Makaroni	Rp 113.989.549	Rp 121.204.917	Rp 76.281.050

Sumber: Agen Basreng Pitty Mou

Dari Tabel 1.2, volume penjualan pada Agen Basreng Pitty Mou pada tahun kedua mengalami peningkatan dari tahun pertama dan mengalami penurunan pada tahun ketiga terhadap penjualan produk (jumlah semua jenis) dari 11 jenis produk yang dijual. Karena mulai banyaknya pesaing yang ada di kota Palembang.

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk mengambil judul **“STRATEGI PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA “AGEN BASRENG PITY MOU PALEMBANG”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dalam latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan diambil, yaitu: Bagaimana Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar laporan ini akan lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan dari permasalahan yang ada, maka penulis akan membatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dengan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh Agen Basreng Pitty Mou Palembang untuk meningkatkan volume penjualan.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan penulis di bidang pemasaran dan juga dapat dijadikan bahan pembelajaran khususnya dalam penggunaan strategi promosi untuk meningkatkan volume penjualan makanan ringan pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan yang positif dalam penggunaan strategi promosi untuk meningkatkan volume penjualan makanan ringan pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Agar laporan ini akan lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan dari permasalahan yang ada, maka penulis akan membatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu Pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Penulisan laporan ini, penulis menggunakan 2 (dua) jenis data yaitu:

- a. Sumber Primer menurut Sugiyono (2016:376) adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Data yang penulis peroleh secara langsung dari Agen Basreng Pitty Mou Palembang, yang merupakan hasil dari wawancara antar penulis dengan pemilik atau yang terkait mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

- b. Sumber Sekunder menurut Sugiyono (2016:376) adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Data yang penulis menggunakan data yang sudah diolah oleh pihak lain, baik dalam bentuk literature maupun dokumen yang berkenaan dengan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan Laporan Akhir ini maka penulis menggunakan beberapa metode penelitian sebagai berikut:

a. Riset Lapangan (*field research*)

Riset yang penulis lakukan yaitu dengan cara melakukan penelitian langsung dan pendekatan pada objek yang akan diteliti dan penulis menggunakan metode yaitu:

1. Pengamatan (*observation*)

Menurut Hadi dalam Sugiyono (2017:145) mengemukakan bahwa, pengamatan merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.

2. Wawancara (*interview*)

Menurut Sugiyono (2017:137) mengemukakan bahwa, wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

b. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan ini dilakukan penulis dengan cara mencari referensi dari berbagai sumber yang berhubungan dengan variabel permasalahan di bidang humas dan citra perusahaan seperti jurnal ilmiah dan buku-buku.

1.5.4 Metode Analisis Data

Untuk menganalisis data-data yang diperoleh dari Agen Basreng Pitty Mou Palembang penulis menggunakan metode analisis Kualitatif Deskriptif.

1. Metode Analisa Kualitatif

Menurut Sugiyono (2016:347) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada fisisat postpositivisme/enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti sebagai instumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara trianggulasi (gabungan), analisis data bersifat induksi/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

2. Metode Analisa Deskriptif

Menurut Yusi dan Idris (2016:28) adalah tidak semua unsur, ciri, dan sifat proses atau fungsi fenomena diteliti dan dianalisis, melainkan hanya beberapa saja yang masih dianggap merupakan masalah yang pemecahannya belum diketahui.

Dari uraian metode analisis diatas, yaitu penulis akan menganalisis data yang diperoleh dari hasil wawancara secara langsung pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang. Teknik analisa ini digunakan untuk menjelaskan data-data yang diperoleh dan penelitian yang menghubungkannya dengan teori-teori yang sudah ada. Metode ini digunakan penulis untuk menjelaskan pembahasan mengenai Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang.