

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam suatu perusahaan yang bergerak di bidang apapun menginginkan laba yang maksimal. Untuk mencapai laba yang maksimal perusahaan harus melakukan pemasaran yang tepat menurut perusahaan tersebut agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Pemasaran merupakan salah satu aktivitas yang penting bagi perusahaan, karena setiap perusahaan bila ingin berkembang dan terus berkembang tidak dapat melepaskan diri dari pemasaran. Masyarakat awam sering kali menyamakan pemasaran dengan penjualan. Pandangan ini terlalu sempit karena penjualan hanya satu dari beberapa aspek dari pemasaran. Pemasaran berusaha mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen pasar sasarannya serta bagaimana memuaskan mereka secara efektif dan efisien dari pesaingnya. Untuk menghadapi permasalahan perusahaan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk sehingga mengakibatkan melambatkan perkembangan perusahaan, untuk mengatasinya perlu mengetahui pengetahuan tentang pemasaran.

Sehubungan dengan masalah di atas, tentang pemasaran diperlukan suatu kemampuan untuk berpandangan ke depan dalam mengambil tindakan dan mengarahkan pemasaran untuk mencapai tujuan perusahaan, ini hal yang sulit dicapai oleh perusahaan. Oleh sebab itu kesadaran dan inisiatif sangat

dibutuhkan dalam mempelajari serta menguasai hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran. Semua aktivitas pemasaran di tujukan untuk menentukan produk, pasar, harga, promosi dan distribusi.

Promosi adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengomunikasikan dan mengingatkan serta memberikan penjelasan dan menyakinkan calon konsumen mengenai nama perusahaan dan produknya baik itu berupa barang atau jasa. Dengan demikian, biaya promosi adalah biaya pemasaran atau biaya penjualan yang meliputi seluruh biaya yang diperoleh untuk menjamin pelayanan konsumen dan menyampaikan produk jadi atau jasa ke tangan konsumen. Bahwa terdapat empat macam dalam biaya promosi, yaitu: biaya *advertising* (periklanan), biaya promosi penjualan, biaya publisitas, dan biaya *personal selling*.

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang beserta jasa-jasa tertentu atau kombinasi dari keduanya. Penentuan harga jual sangat penting karena dengan penetapan harga yang tepat dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Dalam menetapkan harga perusahaan harus menghitung semua biaya produksi dan ditambah dengan laba yang diinginkan tetapi dalam menetapkan harga jual juga harus memperhatikan harga jual produk sejenis dipasaran agar produk dapat bersaing dengan produk lain.

UD. Sinar Jaya Sport merupakan perusahaan yang bergerak di bidangseragam olahraga yang beralamat di Jl. Ir. Soekarno no. 199 kota Blitar. Dalam usaha untuk memenuhi volume penjualan perusahaan perlu adanya promosi dan penetapan harga jual yang tepat. Penjualan yang optimal

adalah salah satu tujuan bagi perusahaan. Karena dengan penjualan yang optimal akan mendapatkan laba yang maksimal. Dalam mengoptimalkan penjualan diperlukan promosi untuk memperkenalkan produk ke konsumen agar konsumen dapat membeli dan memiliki, serta dapat memenuhi volume penjualan dalam hal memasarkan produk dan penetapan harga jual yang sesuai dengan harga pasaran tetapi juga menghasilkan laba yang diinginkan sehingga volume penjualan yang diinginkan dapat tercapai. Banyaknya perusahaan yang memiliki bisnis dengan jenis yang sama mengakibatkan banyaknya pilihan bagi konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan keinginannya. Permasalahan perusahaan ialah promosi yang kurang optimal dan penentuan harga jual yang kurang tepat.

Berdasarkan permasalahan diatas penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Biaya Promosi dan Harga Jual guna Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Industri Produk Seragam Olahraga Pada UD. Sinar Jaya Sport)”**.

B. Permasalahan

UD Sinar Jaya Sport adalah perusahaan yang memproduksi seragam olahraga di Blitar. Perusahaan ini sudah berdiri sekitar 8 tahun. Semakin berkembangnya usaha maka semakin banyak pesaing yang memproduksi produk yang sama. Untuk itu, diperlukan inovasi agar perusahaan dapat bersaing dipasaran. Pada UD Sinar Jaya Sport harga jual yang ditetapkan lebih tinggi dari para pesaing yang memproduksi produk sejenis. Harga jual tersebut membuat perusahaan kesulitan meningkatkan volume

penjualan. Volume penjualan merupakan sumber hidup perusahaan karena dengan volume penjualan dapat melihat naik turunnya pendapatan perusahaan. Selama ini perusahaan telah melakukan promosi yang sama dengan pesaing namun masih tetap kesulitan meningkatkan volume penjualan, ditambah lagi pada tahun 2016 dan 2017 perusahaan menurunkan jumlah biaya promosi mereka yang menyebabkan volume penjualan mengalami penurunan. Lebih jelasnya di jelaskan di lampiran dalam bentuk tabel.

Tabel 1.1

No	Perusahaan	Promosi	Harga jual	Produk
1	UD Sinar Jaya Sport	Ada	60.000	Sama
2	Pesaing A	Ada	60.000	Sama
3	Pesaing B	Ada	55.000	Sama

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas yaitu : Bagaimana menganalisis Biaya Promosi Dan Harga Jual Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Sinar Jaya Sport?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Biaya Promosi Dan Harga Jual Guna Meningkatkan Volume Penjualan pada UD. Sinar Jaya Sport.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

Untuk dapat mengidentifikasi suatu masalah yang sedang terjadi di perusahaan agar nantinya didapat sebuah jawaban yang tepat untuk masalah itu. Selain itu, juga sebagai sarana bagi penulis untuk menambah ilmu pengetahuan dan dapat dipraktekakan atau diaplikasikan dalam dunia usaha.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan dalam merencanakan dan melaksanakan volume penjualan di masa yang akan datang.

3. Bagi dunia ilmu pengetahuan

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi sumber informasi yang selanjutnya dapat dijadikan dasar masukan bagi peneliti selanjutnya.

4. Bagi Penelitian Selanjutnya

Sebagai perbandingan dan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya agar lebih baik dalam menyusun skripsi.