BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG PEMILIHAN JUDUL

Perkembangan perekonomian saat ini semakin pesat dengan di iringi kemajuan teknologi yang semakin canggih, menyebabkan timbulnya persaingan yang semakin ketat di antara perusahaan-perusahaaan. Dimana setiap perusahaan di hadapkan pada masalah bagaimana mempertahankan roda usahanya dan berkembang menjadi lebih baik. Perkembangan perekonomian dan kemajuan teknologi ini menimbulkan peningkatan kebutuhan dan keinginan para konsumen terhadap produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan baik dalam jumlah, jenis,dan produk itu sendiri.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang produk dan jasa yang melayani masyarakat, Perusahaan mengadakan penyesuaian dan perbaikan di berbagai bidang dalam usaha untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan sekaligus memperkuat image perusahaan dibenak konsumen dengan memberikan promosi yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhannya. Dalam melaksanakan tujuan ini perusahaan melakukan hal apa saja dan faktor-faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam proses promosi.

Guna mewujudkan kepuasan pelanggan CV.Yamaha Jaya Abadi Perlu meningkatkan segi kualitas promosi. Karena jika hal tersebut diabaikan maka akan menjadi kesenjangan antara harapan dan kenyataan pelanggan, dan tentunya pelanggan akan merasa tidak puas dengan promosi yang diberikan oleh perusahaan itu sendiri.

Dengan promosi yang diberikan oleh perusahaan diharapkan pelanggan dapat merasakan adanya kepuasan setelah mereka menggunakan jasa tersebut. Kepuasan yang dirasakan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan akan jasa ini tentunya akan menimbulkan citra perusahaan yang lebih baik pada diri pelanggan. Namun disisi lain, jika pelanggan tidak merasa puas kemungkinan mereka akan menyebarkan berita buruk yang akan berdampak buruk bagi perusahaan.

Untuk memberikan kepuasan promosi pada pelanggan, CV.Yamaha Jaya Abadi menyadari betul bahwa promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam rangka pengembangan perusahaan guna mencapai tujuannya yaitu meningkatkan volume penjualan demi kelangsungan hidup perusahaan. Dan untuk memenuhi hal tersebut diatas maka perusahaan merasa perlu melakukan proses promosi penjualan yang seefektif mungkin.

Adapun pengertian promosi penjualan itu sendiri menurut ***Philip kotler adalah sebagai suatu alat yang insentif dan beragam yang kebanyakan digunakan untuk jangka pendek, serta dirancang untuk merangsang pembelian terhadap produk agar menjadi lebih cepat atau lebih kuat oleh pedagang dan konsumen.***

Berdasarkan uraian tersebut diatas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian mengenai pelaksanaan promosi yang diterapkan oleh CV. Yamaha Jaya Abadi dan menyajikan kedalam laporan tugas akhir dengan memilih judul **“TINJAUAN PELAKSANAAN PROMOSI PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR PADA CV.YAMAHA JAYA ABADI ”**

1.2 IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan dalam latar belakang pemilihan judul di atas, masalah yang akan diidentifikasi dalam penyusunan laporan tugas akhir ini adalah :

1. Bagaimana proses pelaksanaan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CV.Yamaha Jaya Abadi ?
2. Masalah-masalah apa saja yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CV.Yamaha Jaya Abadi ?
3. Bagaimana Solusi masalah yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CV.Yamaha Jaya Abadi ?

1.3 MAKSUD DAN TUJUAN KERJA PRAKTEK

Maksud dari kerja praktek adalah untuk membantu penulis dalam mengaplikasikan ilmu untuk memberi bahan bagi penyusunan Tugas Akhir yang menjadi salah satu syarat untuk menempuh Ujian Akhir Diploma III Program Studi Manajemen pada Fakultas Bisnis & Manajemen Universitas Widyatama.

Adapun tujuan dari kerja praktik ini adalah :

1. Untuk mengetahui proses promosi penjualan kendaraan bermotor pada CV.Yamaha Jaya Abadi.
2. Untuk mengetahui masalah-masalah apa saja yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CV.Yamaha Jaya Abadi.

3. Untuk mengetahui bagaimana solusi masalah yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CV.Yamaha Jaya Abadi.

1.4 KEGUNAAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Penulis berharap Laporan Tugas Akhir ini dapat memberikan kegunaan atau manfaat untuk berbagai pihak, yaitu :

1. **Bagi Perusahaan**

   Diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai bahan masukan dan informasi terhadap aktivitas perusahaan khususnya mengenai pelaksanaan promosi penjualan.

2. **Bagi Penulis**

   Hasil kerja praktik ini dapat memberi pengalaman dan menambah wawasan serta membandingkan antara teori yang telah didapat di perkuliahan dengan praktik yang sebenarnya.

3. **Bagi Pihak Lain**

   Dapat dijadikan bahan referensi atau masukan tambahan bagi yang membutuhkan dan sebagai sarana untuk penelitian selanjutnya.

1.5 METODOLOGI TUGAS AKHIR

Metode yang digunakan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode penelitian yang tujuannya adalah untuk memecahkan, menganalisis, dan mengklasifikasikan data-data yang telah diperoleh dan disajikan dalam bentuk yang dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai objek yang diteliti. Metode penelitian yang dilakukan oleh penulis ini menggunakan dua pendekatan, yaitu :

1. **Studi Pustaka** *(Library Research)*

   Studi Pustaka adalah teknik pengumpulan data melalui peninjauan kepustakaan untuk membandingkan kenyataan di lapangan dengan teori sebenarnya. Data tersebut dikumpulkan dengan cara membaca dan mempelajari literatur, diktat perkuliahan dan buku-buku yang relevan dengan masalah yang berhubungan dengan promosi Penjualan.

2. **Studi Lapangan** *(Field Research)*

   Studi Lapangan merupakan metode pendekatan yang dilakukan untuk memperoleh informasi atau data melalui observasi dan wawancara sehingga diperoleh data yang dapat dipercaya.

   a) Observasi

      Observasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang sering terjadi di lapangan.

b) Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih, bertatap muka, mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan dari tenaga ahli untuk memperoleh penjelasan mengenai masalah yang menjadi pokok bahasan dalam Laporan Tugas Akhir ini.

1.6 LOKASI DAN WAKTU KERJA PRAKTEK

Untuk memperoleh data informasi yang diperlukan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis melakukan kerja praktik pada CV. Yamaha Jaya Abadi yang berlokasi di Jalan Raya Cipadung No.108 B Bandung, waktu kerja praktik dimulai pada tanggal 14 Desember 2008 sampai dengan tanggal 30 januari 2009.