

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam dunia ekonomi sekarang, persaingan sangatlah ketat sehingga banyak perusahaan harus lebih cermat dalam menentukan cara bersaingnya agar dapat memenangkan persaingan dalam pasar. Perusahaan harus dapat memikirkan bagaimana cara yang tepat agar dapat menciptakan, mempertahankan, dan meningkatkan kepuasan konsumen dalam produk yang ditawarkan.

Syarat yang harus dipenuhi oleh suatu perusahaan agar dapat mencapai sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Agar tujuan tersebut tercapai, maka setiap perusahaan harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan barang dan jasa yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas. Dengan demikian, setiap perusahaan harus mampu memahami kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya

PT Pratama Batam Asli awal berdiri pada tahun 1993 yang sekarang berlokasi di Batam Centre. PT Pratama Batam Asli merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor. Produk yang di distributor berupa *Industrial Gases, Cutting Tools, Kansai Paint, Handling Equipment dan General Supply*.

Berdasarkan sumber data yang diperoleh dari data penjualan PT Pratama Batam Asli atas produk Handling Equipment adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Data Penjualan *Handling Equipment* PT Pratama Batam Asli

Bulan	Penjualan
Januari	2
Februari	0
Maret	0
April	0
May	2
Juni	1
Juli	0
Agustus	1
September	0
Oktober	2
November	0
Desember	1
Jumlah	9

Menurut Marwan (1991) dalam Jurnal(Mokalu & Tumbel, 2015), .Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pemebeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Berdasarkan table diatas, dapat diketahui bahwa pada bulan Januari 2017 hingga Desember 2017, penjualan terhadap produk *Handling Equipment* hanya 9 (Sembilan) unit dalam setahun, sehingga hal ini menyebabkan volme penjualan produk *Handling Equipment* di PT Pratama Batam Asli masih kurang memuaskan.

Hal yang berpengaruh kepada menurunnya Volume Penjualan Handling Equipment pada PT Pratama Batam Asli salah satunya ada Kualitas Produk pada Handling Equipment tersebut, Menurut Oentoro (2012: 127) mengatakan bahwa kualitas produk merupakan suatu hal yang perlu mendapat perhatian utama dari perusahaan atau produsen, mengingat kualitas suatu produk berkaitan erat dengan kepuasan konsumen, yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan. Dari segi pandangan pemasaran, kualitas diukur dalam ukuran persepsi pembeli tentang mutu atau kualitas produk tersebut. Kebanyakan produk disediakan mulanya berawal pada satu diantar empat tingkat kualitas yaitu rendah, rata-rata, baik, dan sangat baik. Peneliti melakukan penelitian terhadap Handling Equipment di PT Pratama Batam Asli karena peneliti menemukan bahwa kualitas produk Handling Equipment di PT Pratama Batam Asli kurang bagus dalam hal Cat pada Produk dan Proses Kerja Alat, karena cat pada produk Handling Equipment cepat luntur dan proses kerja alat tersebut juga sangat lambat.

Agar PT Pratama Batam Asli dapat tetap bertahan dalam pasar, salah satu caranya adalah melakukan pemasaran terhadap produk Handling Equipment agar dapat bersaing dengan competitor lainnya. Menurut William J. Stanton (2012: 3) Pemasaran merupakan sesuatu yang meliputi seluruh system yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga samapai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bias memuaskan kebutuhan pembeli actual maupun potensial. Dengan melalui pemasaran, konsumen tidak perlu lagi memenuhi kebutuhan probadi secara sendiri-sendiri

dengan melakukan pertukaran antara konsumen dengan pelaku pemasaran sehingga akan ada banyak waktu konsumen untuk kegiatan yang dikuasai atau disukai. PT Pratama Batam Asli kurang melakukan promosi terhadap Produk Handling Equipment, karena PT Pratama Batam Asli hingga sekarang hanya melakukan satu cara pemasaran yaitu dengan membagikan profil perusahaan kepada konsumen-konsumen yang sudah berlangganan lama kepada perusahaan. Pemasaran dapat dilakukan dengan banyak cara salah satunya adalah memasang iklan produk tersebut.

Agar dapat meningkatkan Volume Penjualan Handling Equipment pada PT Pratama Batam Asli kembali, salah satunya cara adalah melakukan promosi terhadap *Handling Equipment*. Dimana promosi merupakan langkah awal untuk dapat memasuki pasar. Dimana melalui promosi, perusahaan dapat memastikan kepada konsumen bahwa produk Handling Equipment PT Pratama Batam Asli dapat menyeimbangi bahkan melebihi competitor lain

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, Kualitas Produk dan Promosi merupakan faktor yang penting dalam meningkatkan Volume Penjualan dalam perusahaan, maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Volume Penjualan Produk *Handling Equipment* di PT Pratama Batam Asli”.

1.2. Identifikasi Masalah

Dikarenakan sekarang persaingan pasar sangat ketat, maka kualitas produk dan promosi dilaksanakan harus lebih unggul dari yang lainnya agar dapat mempertahankan dan menarik keminatan konsumen terhadap produk tersebut. Berdasarkan hal tersebut dapat ditentukan bahwa identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Kualitas produk *Handling Equipment* tidak dapat disaingkan dengan produk lain
2. Promosi yang dilaksanakan PT Pratama Batam Asli masih kurang efektif sehingga tidak dapat menarik keminatan konsumen
3. Volume Penjualan yang terus menurun pada PT Pratama Batam Asli

1.3. Batasan Masalah

Dalam batasan masalah ini, peneliti berfokus pada bagaimana implementasi yang dilakukan pada Kualitas Produk dan Promosi terhadap Volume Penjualan *Handling Equipment* di PT Pratama Batam Asli pada periode Januari 2017 – Desember 2017.

1.4. Rumusan Masalah

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap volume penjualan *Handling Equipment* pada PT Pratama Batam Asli?
2. Apakah promosi berpengaruh terhadap volume penjualan *Handling Equipment* pada PT Pratama Batam Asli?

3. Apakah kualitas produk dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap volume penjualan *Handling Equipment* pada PT Pratama Batam Asli?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan *Handling Equipment* pada PT Pratama Batam Asli.
2. Mengetahui pengaruh promosi terhadap volume penjualan *Handling Equipment* pada PT Pratama Batam Asli.
3. Mengetahui pengaruh kualitas produk dan promosi secara simultan terhadap volume penjualan *Handling Equipment* pada PT Pratama Batam Asli.

1.6. Manfaat Penelitian

1.6.1. Manfaat Teoritis

Peneliti berharap penelitian ini dapat digunakan untuk menambah wawasan dan pengetahuan bagi dunia pendidikan dan dapat dijadikan sebagai referensi dan panduan untuk peneliti berikutnya.

1.6.2. Manfaat Praktis

1. Bagi PT. Pratama Batam Asli

Dapat digunakan sebagai masukan dan dilakukan evaluasi terhadap kualitas produk dan promosi sehingga volume penjualan dapat meningkat.

2. Bagi Univeritas Putera Batam

Dapat digunakan sebagai referensi dan panduan untuk Mahasiswa Universitas Putera Batam selanjutnya.