



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Dalam situasi pasar yang semakin kompleks, perusahaan dituntut untuk lebih jeli dan tanggap dalam mengantisipasi situasi tersebut. Untuk mencapai hal tersebut bidang pemasaran menunjang peranan yang penting dalam mencapai market share yang diharapkan.

Untuk mencapai market share yang lebih besar, maka diperlukan pemasaran yang terpadu yang meliputi 4P (marketing mix) yang terdiri dari Product, Price, Promotion dan Place. Keempat elemen tersebut merupakan variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi serta mengarahkan tanggapan konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Oleh sebab itu, perusahaan perlu senantiasa mengevaluasi, memperhatikan, mempelajari serta menganalisa semua yang berkenaan dengan kejadian di pasar.

Dalam hal ini penulis mencoba untuk membahas mengenai pentingnya promosi sebagai alat penunjang keberhasilan penjualan produk suatu perusahaan.

Promosi sebagai salah satu variabel dari marketing mix yang merupakan sarana dalam mengadakan komunikasi antara produsen dengan konsumen. Melalui kegiatan promosi ilmiah inilah perusahaan dapat mengatasi persaingan yang terjadi di perusahaan, sehingga volume penjualan akan dapat ditingkatkan sebagaimana yang



diharapkan serta dapat mempertahankan kelangsungan hidup dan mengusahakan tercapainya tingkat pertumbuhan yang diinginkan.

Seperti halnya PT. Jangkar Delta Indonesia Cabang Medan merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha mendistribusikan minuman kepada konsumen (masyarakat). Perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya tidak terlepas dari masalah. Masalah yang paling pokok yang dihadapi oleh perusahaan adalah kendala dari perusahaan saingan yang dari dalam negeri yang memasarkan minuman juga yang mempunyai pemasaran yang sama. Dimana perusahaan saingan merupakan perusahaan besar sehingga lebih dikenal dan mempunyai promosi dan dana yang lebih besar.

Untuk itu perusahaan harus selalu memperhatikan pelayanan dan kualitas produk, serta dapat bersaing dalam mempromosikan produk lebih giat dan gencar. Melihat keyakinan bahwa promosi memiliki pengaruh yang besar untuk meningkatkan volume penjualan dari suatu perusahaan, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dan menganalisa dalam bentuk skripsi yang berjudul "Peranan Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Minuman Pada PT. Jangkar Delta Inonesia Cabang Medan."

B. Perumusan Masalah

Keberhasilan ataupun kegagalan dalam pengelolaan perusahaan dapat dilihat dari volume penjualannya. Dari volume itu dapat diketahui keberhasilan ataupun kegagalan manajemen dalam mengelola perusahaan tersebut. Berdasarkan alasan