

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dan bisnis sekarang ini sudah semakin meluas, dimana kebanyakan orang berkeinginan untuk memiliki usaha atau bisnis pribadi, tidak sedikit para pekerja yang dahulunya bekerja sebagai pegawai kemudian menjadi pemilik usaha dan dapat mengembangkan bisnis pribadinya dengan pesat.

Kesuksesan merupakan harapan setiap manusia dalam menjalankan usaha dan bisnisnya, melakukan berbagai cara dalam menghadapi persaingan adalah taktik yang digunakan untuk memenangkan dan mendapatkan persaingan tersebut. Suatu kebanggaan tersendiri apabila seseorang mendapatkan hasil yang memuaskan dalam setiap usaha dan bisnis yang dijalankan.

Jika anda telah mengetahui liku-likunya berbisnis, kelak tidak perlu meminta pada pihak luar, karena uang akan datang dengan sendirinya (Majalah Wirausaha & Keuangan edisi. 75 2009). Hal ini merupakan kesempatan untuk membuka peluang baru dalam berbisnis.

Salah satu bidang bisnis yang menggiurkan adalah menjadi seorang kontraktor dalam pembangunan pabrik, gudang, gor, studio musik, dan

menjadi supplier bahan bangunan untuk pembangunan tersebut. Dimana dalam setiap pembangunan tersebut tidaklah mudah.

Tidak sedikit persaingan untuk menjadi seorang kontraktor, tidak hanya di kota-kota besar saja di kota-kota kecil pun kini sudah mulai banyak yang beralih dari pegawai menjadi kontraktor walau hanya dengan bermodalkan tenaga dan waktu.

Tidak semua orang mengetahui nama-nama masing-masing bahan bangunan yang biasa didirikan untuk pabrik-pabrik, gor-gor, studio musik dan lain sebagainya. Salah satunya adalah bahan untuk insulation seperti Glasswool, Alumunium Foil, Galvanized Roofmesh , Alumunium Tape dan bahan-bahan lain yang biasa digunakan untuk pembangunan suatu bahan bangunan yang berfungsi sebagai penahan terik panasnya matahari, bisa juga berfungsi sebagai peredam suara agar suara bising dari dalam tidak keluar dan suara dari luar tidak masuk ke dalam seperti halnya dalam sebuah studio musik atau yang biasa disebut studio karaoke.

Biasanya barang-barang yang didapat merupakan barang import dari luar negri, adapun dahulu sekitar tahun 1990an indonesia pernah sesekali membuat produk Glasswool yang bernama HCI. Tapi sekitar tahun 2000 sudah tidak lagi memproduksinya karena persaingan dari luar negri semakin banyak, sehingga tidak mampu menyaingi harga dan kualitas yang masuk ke indonesia. Orang cenderung mencari kualitas no 1 sedangkan harga paling minim.

Persaingan yang semakin banyak membuat masing-masing perusahaan melakukan kegiatan pemasaran dengan cara mempromosikan barang atau jasa yang mereka tawarkan. Mempromosikan barang atau jasa bisa dilakukan dengan berbagai cara, yaitu mempromosikan melalui media masa, media cetak, media elektronik bisa juga dari omongan orang ke orang.

Promosi penjualan merupakan kegiatan yang mendorong minat beli konsumen untuk mengkonsumsi barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya maka peneliti dapat menarik simpulan bahwa perusahaan perlu berupaya meningkatkan promosi penjualan sehingga dapat mempengaruhi Minat beli Kembali. Oleh karena itu, penelitian ini mengambil tema **“Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli Konsumen Pada CV.Mulia Mandiri Lestari Bandung”**

1.2. Identifikasi Masalah

1. Bagaimana Pelaksanaan Promosi Penjualan yang dilakukan oleh *CV.Mulia Mandiri Lestari*.
2. Bagaimana Pelaksanaan minat beli yang terjadi di *CV.Mulia Mandiri Lestari*.
3. Sampai sejauh mana pengaruh promosi penjualan yang dilakukan oleh *CV.Mulia Mandiri Lestari* terhadap minat beli konsumen.

1.3. Tujuan Penulisan

Adapun berbagai tujuan penulisan ini adalah untuk menguji dan menganalisis:

1. Untuk Mengetahui Pelaksanaan promosi penjualan yang dilakukan oleh CV.Mulia Mandiri Lestari.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan minat beli yang terjadi pada CV.Mulia Mandiri Lestari.
3. Untuk Mengetahui sampai sejauh mana peranan promosi penjualan yang dilakukan CV.Mulia Mandiri Lestari terhadap minat beli konsumen.

1.4. Kegunaan Penulisan

1. Peneliti
 - Diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama di bangku kuliah dengan dunia pemasaran yang ada.
 - Untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana jurusan manajemen.
2. Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan dan informasi yang berharga mengenai manfaat pengaruh promosi penjualan dalam minat beli konsumen.