BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Persaingan dunia bisnis saat ini sangatlah pesat ditandai dengan semakin banyaknya perkembangan diberbagai aspek. Munculnya bisnis-bisnis yang menawarkan produk berkualitas namun harga tetap rendah. Ditambah munculnya revolusi industri 4.0 yang membuat semua sektor harus mengikuti perkembangan teknologi. Pengusaha terus dituntut agar membuat promosi yang menarik dan memahami kondisi pasar sehingga mengetahui apa kebutuhan konsumen. Mengembangkan usaha adalah hal yang sangat penting dilakukan, karena bisnis harus terus bergerak aktif dan memenuhi kepuasan konsumen karena itulah tujuan bisnis, selain itu tujuan bisnis juga agar mendapatkan keuntungan, maka mengembangkan bisnis harus terus pengusaha lakukan agar tidak tertinggal/bangkrut.

Bengkel Las saat ini menjadi sektor yang sedang berkembang dan sangat dibutuhkan masyarakat. Perkembangan zaman masyarakat membuat pola pikir yang semakin maju dan kebutuhan akan infrastruktur rumah yang kekinian terus meningkat. Bengkel Las sudah tak asing lagi bagi masyarakat hal ini sudah umum kita jumpai diberbagai tempat. Bengkel las suatu usaha industri yang melayani konstruksi besi, seperti pembuatan pagar besi, kanopi, ranjang besi, lemari dan lain-lainnya yang berbahan dari besi.

Berikut data realisasi pendapatan Bengkel Las Amanah Jatinangor per tahun:

Tabel 1. 1 Data Realisasi Pendapatan Bengkel Las Amanah

	Tahun	Target Pendapatan Per tahun (Rp)	Realisasi Pendapatan Per tahun (Rp)	Persentase Ketercapaian (%)
1	2018	1.000.000.000	840.000.000	84
2	2019	1.200.000.000	912.000.000	76
3	2020	1.200.000.000	360.000.000	30
4	2021	700.000.000	420.000.000	60
5	2022	1.000.000.000	960.000.000	96

Sumber : catatan pendapatan bengkel las amanah jatinangor

Pada tahun 2020-2021 mengalami penurunan akibat adanya Covid-19, karyawan pun yang aktif bekerja hanya 1 orang, namun setelah kondisi membaik bengkel mampu bangkit dan menghasilkan pendapatan yang normal kembali. Bengkel Las pun menargetkan kembali sesuai tahun-tahun sebelumnya. Dari data ketercapaian target Bengkel Las Amanah belum pernah 100% mencapai target per tahun nya, karena target belum pernah tercapai maka peneliti menyimpulkan bahwa ada permasalahan dalam volume penjualannya. Masalah dalam volume penjualan bisa dari berbagai faktor seperti : lokasi yang kurang strategis, produk yang kurang berkualitas, harga yang terlalu tinggi dan kurangnya promosi.

Setelah peneliti melakukan wawancara dan mengamati kondisi Bengkel Las Amanah peneliti dapat menyimpulkan bahwa dari segi :

1. Produk, dari segi produk bengkel las ini tidak memiliki masalah karena pemilik mengatakan bahwa disini kualitas nomor 1 salah satu buktinya ialah konsumen bengkel yang pernah memesan tidak pernah komplain produknya cepat rusak, konsumen pun banyak yang berlangganan di Bengkel Las Amanah ini.
2. Harga, dari segi harga Bengkel Las ini relatif lebih murah di banding pesaing. Peneliti melakukan kunjungan ke dua bengkel las yang cukup besar di Jatinangor untuk harga ada yang sampai Rp.800.000 per 1 meternya. Sementara di Bengkel Las Amanah ini hanya Rp. 450.000 per 1 meternya.
3. Tempat, dari segi tempat Bengkel Las ini mudah diakses, karena berada di pinggir jalan.
4. Promosi, promosi yang sudah di jalankan oleh Bengkel Las Amanah ini yaitu melalui Facebook dan WhatsApp. Promosi dengan Facebook dan Whatsapp saja tidak cukup karena cakupannya kurang luas, konsumen pun hanya itu-itu saja. Lalu peneliti melakukan survey random bertanya kepada 5 orang yang tempat tinggalnya jauh dengan Bengkel Las Amanah semua mengatakan tidak tahu dengan adanya Bengkel Las Amanah ini

peneliti dapat menyimpulkan bahwa kurangnya promosi ditambah banyaknya pesaing Bengkel Las yang berada di Jatinangor data di atas menyebutkan ada 8 bengkel besar yang berada di Jatinangor dan dengan melakukan survey kepada orang yang berada jauh dari bengkel mengatakan tidak tahu Bengkel Las Amanah ini.

Dari hasil survey peneliti pada hari Jumat 12 Mei 2023 ada 5 bengkel las yang terdapat di sekitar Jatinangor.

Tabel 1. 2 Nama Bengkel Las di Kecamatan Jatinangor

No	Nama Bengkel Las	Alamat
1.	Berkah Mandiri	Desa Sayang
2.	Sinar Mulya 2	Desa Sayang
3.	Langgeng Jaya	Desa Cikeruh
4.	Jaya Giri Putra	Desa Cikeruh
5.	Ardian	Desa Cisempur
6.	Amanah	Desa Cisempur
7.	Alya Mekar	Desa Cileles
8.	Mekar Wangi	Desa Jatiroke

Sumber : data survey lapangan di Kecamatan Jatinangor

Data survey bengkel las yang berada di Jatinangor di atas merupakan bengkel las yang cukup besar yaitu ditandai dengan :

- Berada di pinggir jalan raya
- Terdapat spanduk
- Mempunyai nama bengkel
- Mempunyai karyawan
- Tempat yang cukup besar

Bengkel Las Amanah Jatinangor salah satu bengkel yang ada di wilayah jatinangor, memiliki 6 orang pegawai dan tempat bengkel berada di Jalan Letda Lukito No. 70 Dusun Sirahcai RT01 RW03 Cisempur, Jatinangor. Bengkel ini sudah berjalan selama 8 tahun tepatnya bengkel ini berdiri pada tahun 2014. Dari data survey yang dilakukan rata-rata harga untuk 1 meter besi adalah Rp. 400.000

– Rp. 800.000 tergantung harga besi jika harga besi naik maka harga yang di berikan akan naik. Dan untuk Bengkel Las Amanah harga per 1 meter besi nya yaitu Rp. 450.000 tergolong lebih murah dari yang lain. Untuk pemesanan produk konsumen bisa memesan langsung ke Bengkel ataupun lewat What'sapp dan Facebook, namun kebanyakan langsung datang ke bengkel untuk bertanya harga dan memesan langsung. Bengkel las ini juga memberikan komisi sebesar 2.5% kepada orang yang memperkenalkan bengkel las amanah ini. Perbedaan bengkel las amanah ini dengan yang lain yaitu mempunyai harga yang relatif murah namun kualitas tetap nomor 1 .

Sejalan dengan hal tersebut, upaya yang dapat dilakukan dalam memasarkan suatu produk yakni dengan melakukan kegiatan promosi yang meliputi, *Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, Public Relation, Direct Marketing* agar calon konsumen lebih mengenal, memahami, serta simpati terhadap produk yang ditawarkan. Bengkel las amanah ini juga memiliki pasar sasaran yaitu konsumen akhir dan kontraktor, konsumen selama ini hanya konsumen akhir lalu bengkel las ingin memajukan bengkel na dengan pasar sasaran nya yaitu kontraktor. Promosi dihadapkan pada berbagai macam kegiatan yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan kelebihan-kelebihan produk yang dimiliki agar dapat membujuk calon pembeli. Oleh sebab itu manajer pemasaran harus memilih bentuk promosi yang tepat dan terpadu agar menghasilkan efek domino sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Fandy Tjiptono (2008) menyatakan promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk

merangsang pembelian produk dengan segera dan meningkatkan jumlah barang yang akan di beli pelanggan.

Menurut Koesmono (2011:396) di Jurnal EMBA Vol.7 No.1 Januari 2019, Hal. 90 – 91 mengatakan bahwa :

“Bauran promosi adalah cara yang di tempuh oleh perusahaan dalam usaha memberi informasi tentang produk atau jasa perusahaan, untuk mempengaruhi konsumen potensial melakukan pembelian, dan untuk membuat konsumen tetap ingat atau setia kepada produk yang di tawarkan perusahaan.”

Berdasarkan uraian di atas maka masalah yang timbul adalah upaya meningkatkan volume penjualan sehingga usaha dapat kebijakan yang strategis guna meningkatkan volume penjualan. Oleh sebab itu penulis mengangkat judul penelitian : **“ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN”**. (Studi Kasus Pada UMKM Bengkel Las Listrik Amanah Jatinangor).

1.2 Identifikasi Masalah

Dengan hasil survey dan berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Bauran Promosi yang di terapkan di Bengkel Las.
2. Tanggapan dan Harapan responden terhadap Bauran Promosi yang diterapkan di Bengkel Las.
3. Upaya-upaya meningkatkan volume penjualan melalui Bauran Promosi.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah menganalisis tentang Bauran Promosi di Bengkel Las Amanah dalam peningkatan volume penjualan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Setelah melihat permasalahan yang akan diteliti, beberapa tujuan yang hendak dicapai yaitu untuk mengetahui :

1. Bagaimana Bauran Promosi yang di terapkan di Bengkel Las.
2. Tanggapan dan Harapan responden terhadap Bauran Promosi yang diterapkan di Bengkel Las.
3. Bagaimana upaya-upaya meningkatkan volume penjualan melalui Bauran Promosi.

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang hendak dicapai, maka penelitian ini diharapkan dapat berguna tidak hanya dalam bidang akademik, baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.4.1 Aspek Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menyumbang pemikiran dan mengembangkan kajian dalam dibidang bauran promosi dan sekaligus memperkaya khazanah keilmuan.

- b. Penelitian ini dapat memperluas wawasan mengenai bauran promosi saran dalam meningkatkan volume penjualan dan sebagai pembanding antara teori yang didapatkan dibangku kuliah dengan praktik di lembaga yang bersangkutan.

1.4.2 Aspek Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi tentang penerapan bauran promosi yang baik agar dapat diterima konsumen secara lebih luas.
- b. Bagi dunia pustaka, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan yang berguna dan menambah koleksi karya penelitian lapangan.