

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Strategi promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Perusahaan dituntut harus lebih kreatif dan inovatif dalam menawarkan barang atau jasa yang lebih baik kualitasnya, harga dan pelayanannya. Salah satu cara yang dilakukan agar produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dikenal konsumen, maka perlu dilakukan strategi pelaksanaan promosi yang tepat. Promosi memegang peran yang sangat besar dan merupakan salah satu kunci dari keberhasilan kegiatan pemasaran. Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa (Lupiyoadi, 2013). Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk memengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Berdasarkan data penjualan motor nasional, Honda menjadi merek motor dengan penjualan paling besar di tanah air selama Januari hingga Juni 2022 sebanyak 2.246.627 unit berhasil terjual (OTO, 2022). Dengan hal tersebut maka Honda telah menggunakan strategi promosi yang tepat.

Menurut Tjiptono (2015) ada 5 alat promosi yang digunakan yaitu periklanan (*Advertising*), promosi penjualan (*Sales Promotion*), publisitas (*Publicity*), penjualan pribadi (*Personal Selling*) dan pemasaran langsung (*Direct and Digital Marketing*).

Salah satu dealer resmi Honda yaitu Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta yang berlokasi di Jl. Kusumanegara No.66, Warungboto, Kec. Umbulharjo,

Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55165. Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta menggunakan 4 unsur bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi dan hubungan masyarakat. Perusahaan ini belum menggunakan publisitas dalam melakukan promosi.

Pada awal bulan Agustus 2022 Bapak Bhery Pratomo selaku Kepala Cabang Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta mengatakan bahwa selama 1 bulan kedepan dealer harus menjual motor minimal sebanyak 70 unit. Maka dealer perlu menentukan strategi yang tepat. Khususnya dalam menerapkan bauran promosi yang dapat meningkatkan penjualan dan tentunya dapat mencapai target penjualan yang di harapkan oleh Bapak Bhery Pratomo selaku Kepala Cabang dealer.

Dari latar belakang di atas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi sangat penting digunakan pada setiap perusahaan. Berdasarkan hal tersebut, maka dapat dibuat laporan tentang strategi promosi pada Cahaya Sakti Motor Kusumanegara dengan mengambil judul "Strategi Promosi Penjualan Motor pada Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta".

B. Batasan masalah

Tugas akhir ini membatasi masalah pada strategi promosi penjualan motor pada Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta meliputi periklanan (*Advertising*), promosi penjualan (*Sales Promotion*), publisitas (*Publicity*), penjualan pribadi (*Personal Selling*) dan pemasaran langsung (*Direct and Digital Marketing*) berdasarkan yang diterapkan pada bulan Agustus 2022.

C. Tujuan

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi promosi penjualan motor yang diterapkan Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta yaitu periklanan (*Advertising*), promosi penjualan (*Sales Promotion*), publisitas (*Publicity*), penjualan pribadi (*Personal Selling*) dan pemasaran langsung (*Direct and Digital Marketing*) pada bulan Agustus 2022.
2. Untuk mengetahui permasalahan (kendala) apa yang dialami dalam melakukan promosi dan solusi permasalahannya.

D. Manfaat

1. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai informasi, masukan dan pertimbangan yang bermanfaat bagi Cahaya Sakti Motor Kusumanegara Yogyakarta untuk meningkatkan penjualan.

2. Bagi STIM YKPN

Dapat menjadi referensi diperpustakaan STIM YKPN Yogyakarta dalam penulisan Tugas Akhir di masa yang akan datang.

3. Bagi Penulis

Dapat menambah atau memperkaya wawasan dalam penerapan ilmu pemasaran khususnya mengenai strategi promosi.