

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemasaran modern tidak hanya sekedar memasarkan produk yang baik, menetapkan harga yang menarik dan membuat produk itu terjangkau oleh konsumen sasaran. Perusahaan juga harus berkomunikasi dengan konsumen mereka. Perkembangan ekonomi di Indonesia saat ini semakin mengarah pada persaingan yang semakin ketat, terutama bagi perusahaan otomotif yang tentunya memiliki keunikan tersendiri agar dapat menarik konsumen untuk mempertahankan atau merebut pangsa pasar yang ada, dari memilih hingga memutuskan untuk membeli produk.

Berbagai bentuk promosi yang diterapkan perusahaan untuk menghasilkan penjualan dan menarik konsumen. Promosi yang digunakan CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman untuk menghasilkan penjualan yaitu salah satunya dengan promosi penjualan. Pameran menjadi salah satu untuk dapat menghasilkan penjualan. CV Sumber Baru Motor Mlati menggunakan pameran untuk mempromosikan produknya, dengan mengikuti kegiatan yang diadakan oleh perusahaan dan mengkomunikasikan dengan baik ke calon konsumen agar tertarik untuk datang dan bertanya kepada *marketeer*.

Hal tersebut menjadikan CV Sumber Baru Motor Mlati lebih gencar dalam menerapkan berbagai strategi promosi untuk meningkatkan penjualan produk serta

memeberikan pelayanan kepada konsumen menyediakan produk bagi konsumen sepeda motor Yamaha. Dari latar belakang tersebut, menjadi dasar pertimbangan penulis untuk membuat Tugas Akhir yang berjudul “Promosi Penjualan Melalui Kegiatan Pameran pada CV Sumber Baru Motor Cabang Mlati Sleman.”

B. Batasan Masalah

Permasalahan yang akan dikaji dalam Tugas Akhir ini hanya pada Promosi Penjualan Melalui Kegiatan Pameran pada CV Sumber Baru Motor Cabang Mlati Sleman.

C. Tujuan

1. Mengetahui promosi penjualan pada CV Sumber Baru Motor Mlati Sleman.
2. Mengetahui promosi penjualan melalui pameran pada CV Sumber Baru Motor Mlati Sleman.
3. Mengetahui hal – hal yang perlu diperhatikan saat mengadakan kegiatan pameran.

D. Manfaat

1. Bagi Perusahaan

Laporan ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi, masukan, dan pertimbangan yang bermanfaat bagi CV Sumber Baru Motor Cabang Mlati, Sleman dalam menerapkan promosi penjualan untuk meningkatkan penjualan.

2. Bagi STIM YKPN

- 1) Menjadi referensi di perpustakaan STIM YKPN dalam penulisan tugas akhir di masa yang akan datang.
- 2) Dengan adanya magang dapat menjadikan mahasiswa lulusan STIM YKPN memiliki pengalaman di dunia kerja dan menerapkan ilmu yang didapat selama kuliah.

3. Bagi Penulis

- 1) Dapat menambah wawasan penulis mengenai promosi penjualan khususnya pada industri otomotif.
- 2) Mengetahui cara *follow up* konsumen dengan respon yang baik dan benar.