

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Dalam suatu perusahaan strategi pemasaran sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk memasarkan produk dan layanannya secara luas kepada target pasar untuk menghasilkan keuntungan. Pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi pemasaran terpendek yang baik adalah memenuhi kebutuhan secara menguntungkan (Kotler & Keller, 2016). Dalam pemasarannya perusahaan menyadari pentingnya komunikasi yang baik dengan konsumen untuk mempromosikan produk. Ini mengarah pada pengembangan konsep komunikasi pemasaran.

Dalam komunikasi pemasaran ada beberapa komponen, diantaranya adalah *Advertising* (periklanan), *Sales Promotion* (promosi penjualan), *Events and experiences* (acara dan pengalaman), *Public relations and publicity* (Hubungan masyarakat dan publisitas), *Online and social media marketing* (Pemasaran media online dan sosial), *Mobile marketing* (Pemasaran seluler), *Direct and database marketing* (Pemasaran langsung dan basis data), *Personal Selling* (penjualan perorangan) (Kotler & Keller, 2016). Komunikasi pemasaran tentunya mempunyai manfaat bagi perusahaan, salah satunya adalah menyajikan informasi relevan dan menarik produk, sehingga bisa mendorong

konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Agar kegiatan penjualan lebih terfokus dan dapat aktif berkomunikasi dengan calon pelanggan bisa perusahaan melakukan kegiatan *personal selling*.

*Personal selling* adalah interaksi langsung dengan satu calon pembeli atau lebih guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesanan (Kotler & Keller, 2016). *Personal selling* merupakan alat yang paling efektif dalam membangun preferensi, keyakinan, dan tindakan pembeli. Dalam hal ini, tenaga penjual akan berupaya untuk membujuk calon pembeli agar membeli produk yang ditawarkan. Sementara *personal selling* dapat membantu membangun hubungan yang lebih dalam dengan pelanggan potensial melalui interaksi langsung.

CV. Sumber Baru Motor Mlati merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif. Pada pemasarannya CV. Sumber Baru Motor Mlati kerap menggunakan pemasaran dengan banyak cara, salah satunya adalah *personal selling*, karena kegiatan tersebut dinilai sangat efektif dan bisa meningkatkan penjualan. Dalam penerapannya, kegiatan *personal selling* pada CV. Sumber Baru Motor Mlati harus menciptakan hubungan baik kepada konsumen dalam jangka panjang, bukan hanya menciptakan penjualan jangka pendek saja. Karena seiring berjalannya waktu pesaing akan terus bertambah dan membuat persaingan semakin ketat. Oleh sebab itu kegiatan *personal selling* harus benar-benar dilakukan dengan baik agar dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, menjadi pertimbangan untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh CV. Sumber Baru Motor Mlati. Dengan demikian Tugas Akhir ini akan di beri judul: “KEGIATAN *PERSONAL SELLING* PADA CV. SUMBER BARU MOTOR MLATI”.

#### B. Batasan Masalah

1. Penulisan Tugas Akhir hanya pada pemasaran melalui *personal selling*.
2. Kegiatan *personal selling* pada CV Sumber Baru Motor cabang Mlati dimulai tanggal 29 Juli sampai dengan 23 September 2023.

#### C. Tujuan

1. Mengetahui bagaimana kegiatan *personal selling* di CV Sumber Baru Motor cabang Mlati.
2. Mengetahui masalah dalam kegiatan *personal selling* di CV. Sumber Baru Motor Mlati.
3. Mengetahui solusi untuk kegiatan *personal selling* di CV. Sumber Baru Motor Mlati.

#### D. Manfaat

##### 1. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai informasi, masukan dan pertimbangan yang bermanfaat bagi Yamaha Sumber Baru Motor Mlati untuk lebih meningkatkan penjualan.

2. Bagi STIM YKPN

Dapat menjadi referensi bagi teman-teman atau adik tingkat dipergustakaan STIM YKPN Yogyakarta diwaktu yang akan datang.

3. Bagi penulis

- a. Sebagai persyaratan untuk mencapai gelar Ahli Madya Diploma III Program Studi Manajemen di STIM YKPN Yogyakarta.
- b. Dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta mendapat pengalaman untuk bekal di dunia kerja nanti.