

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seluruh usaha atau bisnis dapat berkembang untuk mencapai tujuan jangka panjang mereka berkat kemajuan teknologi. Penggunaan teknologi mempermudah segalanya dan mendukung perubahan pada kebutuhan masyarakat. Banyak orang memilih untuk memulai bisnis di sektor percetakan untuk memanfaatkan kemajuan teknologi.

Bisnis percetakan dikenal sebagai sektor usaha industri kreatif seperti desain grafik, *digital printing*, media cetak, dan periklanan. Peluang bisnis percetakan khususnya di Kota Medan menjadi salah satu *trend* bisnis karena seperti yang kita ketahui bahwa secara tidak langsung kita sangat membutuhkan jasa percetakan baik untuk membangun branding perusahaan maupun untuk keperluan lainnya.

Tingginya kebutuhan dibidang percetakan dengan berbagai jenis permintaan masyarakat terus meningkat membuat industri percetakan dan *advertising* berkembang cukup pesat, hingga saat ini terdapat banyak industri yang bergerak dibidang yang sama sehingga tingkat persaingan juga meningkat khususnya di Kota Medan. Dalam lingkungan objek penelitian sendiri terdapat beberapa perusahaan yang sama seperti Sukamaju Printing, Sempurna Printing, Fast-Print Printing, Oke Grafika, Galaxy Advertising, dan lain-lain yang masih sangat banyak dilingkungan sekitar.

Persaingan yang semakin kompetitif mendorong perusahaan agar melakukan sebuah strategi terutama dibidang pemasaran agar dapat bertahan dan berdaya saing. Persaingan ini juga mempengaruhi naik turunnya penjualan pada perusahaan CV. Logoo Cipta Prosindo. Salah satu taktik pemasaran bisnis ialah promosi. Karena dapat memberikan informasi eksklusif kepada konsumen dan membujuk mereka untuk membeli barang yang ditawarkan, promosi ialah bagian penting dari pemasaran produk.

Kegiatan promosi dilakukan oleh CV. Logoo Cipta Prosindo didalam memperkenalkan produk yang ditawarkan antara lain melalui media cetak seperti spanduk, baliho, kartu nama, dan melalui internet dengan menggunakan media sosial facebook, instagram, dan whatsapp, serta perusahaan juga mengadakan promosi dengan memberikan bonus hadiah pembelian dari produk berupa stiker, dan kalender. Berikut ini tabel kegiatan promosi yang dilakukan:

| Media Promosi CV. Logoo Cipta Prosindo | | |
|--|--------------|------------|
| 1 | Media Cetak | Baliho |
| | | Spanduk |
| | | Kartu Nama |
| 2 | Media Sosial | Facebook |
| | | Instagram |
| | | Whatsapp |
| 3 | Merchandise | Stiker |
| | | Kalender |

Tabel 1.1 Media Promosi Perusahaan

Sumber: CV. Logoo Cipta Prosindo

Adapun untuk variabel harga, perusahaan juga telah menetapkan harga yang kompetitif sesuai dengan permintaan pasar, ini dilaksanakan guna menjaga stabilitas harga dan mampu dijangkau semua kalangan. Sebagai bahan pertimbangan perusahaan sebelum melakukan promosi dan menetapkan harga yang sesuai, perusahaan juga melihat dari arah pesaing agar produk yang dihasilkan dapat berkembang dan berdaya saing. Pesaing yang sangat dekat kemiripannya dengan perusahaan ini adalah Fast Printing yang berlokasi di jalan Ampel No.123 Medan Baru dan Sukamaju Printing di jalan Ismailiyah No.61A Medan Matsum. Berikut ini perbedaan harga yang diterapkan masing-masing perusahaan dengan produk yang sama.

| Daftar Harga Produk Periode Tahun 2021 | | | | | |
|--|----------------|-------------------|--------------------------|---------------|-------------------|
| No | Jenis Barang | Tipe | CV. Logoo Cipta Prosindo | Fast Printing | Sukamaju Printing |
| 1 | Spanduk | MMT 280gr | Rp17.000 | Rp18.000 | Rp16.000 |
| | | MMT 340gr | Rp25.000 | Rp27.000 | Rp25.000 |
| 2 | Banner | X-Y Bannner | Rp80.000 | Rp80.000 | Rp75.000 |
| | | Roll Banner | Rp180.000 | Rp180.000 | Rp160.000 |
| 3 | Stiker | Print & Cut | Rp8.000 | Rp5.000 | Rp8.000 |
| | | Stiker Outdoor | Rp55.000 | Rp45.000 | Rp50.000 |
| | | Stiker Transparan | Rp18.000 | Rp12.000 | Rp17.000 |
| 4 | Nota Faktur | Tik | Rp550.000 | Rp420.000 | Rp550.000 |
| 5 | Id Card | PVC | Rp10.000 | Rp8.000 | Rp10.000 |
| 6 | Kartu Nama | Vinyl | Rp35.000 | Rp25.000 | Rp30.000 |
| 7 | Brosur / Flyer | A5 | Rp350.000 | Rp210.000 | Rp350.000 |
| | | A4 | Rp550.000 | Rp370.000 | Rp550.000 |

Tabel 1.2 Daftar Harga Produk

Sumber: CV. Logoo Cipta Prosindo, Fast Printing, dan Sukamaju Printing

Berdasarkan tabel daftar harga produk dari masing-masing perusahaan memiliki varian harga yang berbeda. Perbedaan setiap perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya dilandasi oleh beberapa hal, salah satunya adalah setiap perusahaan percetakan hanya

memiliki mesin produksi dengan satu fungsi ataupun dua fungsi saja. Misal perusahaan CV. Logoo Cipta Prosindo hanya memiliki mesin produksi bahan spanduk atau banner dan mesin untuk stiker *outdoor*. Sedangkan untuk perusahaan Fast Printing memiliki mesin kertas, sebagai hasil produksinya adalah berbagai stiker, brosur atau *flyer*, nota faktur, dan lainnya yang berbahan dasar kertas. Kepemilikan mesin yang terbatas pada setiap perusahaan ini dikarenakan harga mesin masing-masing relatif mahal dan biaya *maintenance* mesin juga menjadi alasan sehingga hanya beberapa perusahaan saja yang mampu memilikinya.

Dengan kata lain, masing-masing perusahaan memiliki kelebihan dan kekurangan sehingga dapat dipastikan para perusahaan ini suatu hari akan berkolaborasi untuk mendapatkan produk yang diinginkan. Sedangkan untuk kegiatan pemasaran yang dilakukan secara keseluruhan hampir sama satu dengan yang lainnya. Maka setiap perusahaan harus memiliki strategi tersendiri yang akan membawa perusahaan membawa perusahaan ke puncak keberhasilannya.

Disamping usaha dan strategi yang dilakukan perusahaan dalam melakukan kegiatan promosi dan penetapan harga jual ternyata belum bisa mencapai tujuannya sendiri. Dimana promosi yang dilakukan CV. Logoo Cipta Prosindo masih tertinggal jauh dari *trend* promosi saat ini khususnya dibidang percetakan seperti yang dilakukan oleh para pesaing, yaitu merancang iklan *ads* dibeberapa media sosial dan memasang iklan di *e-commerce* seperti shopee, tokopedia, dll. Sedangkan untuk harga, perusahaan juga belum mampu memberikan harga yang sama dengan berbagai produk sejenis para pesaing dengan beberapa alasan yang sudah dijelaskan diatas. Ini adalah salah satu elemen yang mempengaruhi seberapa serius orang membuat keputusan pembelian mereka. Pemaparan ini juga dibuktikan dengan data yang diperoleh dari perusahaan bahwa perusahaan belum mampu mencapai target yang diharapkan.

Berdasarkan data laporan penjualan perusahaan dari periode tahun 2018 hingga tahun 2021, perusahaan mengalami penurunan penjualan yang drastis. Dimana terdapat beberapa produk yang awalnya sempat menguasai pasar namun dibeberapa waktu mengalami penurunan, perusahaan mengalami penurunan angka penjualan hingga 33% dari data penjualan.

Data Penjualan mulai Februari 2018 - Oktober 2021

| No | Jenis Barang | Tipe | Th 2018 | Th 2019 | Th 2020 | Th 2021 |
|----|----------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|
| 1 | Spanduk | MMT 280gr | 864 | 1440 | 1728 | 1296 |
| | | MMT 340gr | 576 | 624 | 864 | 720 |
| 2 | Banner | X-Y Bannner | 96 | 216 | 288 | 264 |
| | | Roll Banner | 24 | 36 | 42 | 30 |
| 3 | Stiker | Print & Cut | 144 | 264 | 288 | 336 |
| | | Stiker Outdoor | 240 | 384 | 432 | 480 |
| | | Stiker Transparan | 96 | 155 | 192 | 168 |
| 4 | Nota Faktur | Tik | 12 | 27 | 34 | 46 |
| 5 | Id Card | PVC | 10 | 23 | 48 | 2880 |
| 6 | Kartu Nama | Vinyl | 196 | 208 | 288 | 146 |
| 7 | Brosur / Flyer | A5 | 10 | 23 | 45 | 30 |
| | | A4 | 8 | 21 | 36 | 25 |

Tabel 1.3 Laporan Penjualan

Sumber CV. Logoo Cipta Prosindo

Berdasarkan fenomena yang terjadi dalam dunia usaha diduga adanya dampak yang berpengaruh antara harga dan promosi terhadap keputusan pembelian. Dalam hal ini diperoleh kesimpulan bahwasanya faktor harga dan promosi berperan khusus untuk proses pembelian konsumen dengan tujuan meningkatkan penjualan perusahaan. Oleh karena itu, perlu ditekankan bahwa Perusahaan harus mempunyai kapabilitas dalam penetapan harga jual yang tepat dan melaksanakan aktivitas promosi dengan baik.

Berdasar pada pemaparan latar belakang, maka penulis ingin melaksanakan penelitian pada perusahaan ini yang berjudul "Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada CV. Logoo Cipta Prosindo Medan".

1.1. Rumusan Masalah

Penelitian ini mempunyai fokus permasalahan dengan mendapatkan perumusan masalah yakni:

1. Apakah terdapat pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada usaha percetakan CV. Logoo Cipta Prosindo?
2. Apakah terdapat pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada CV. Logoo Cipta Prosindo?

1.2. Tujuan Tugas Akhir

Menurut simpulan dari masalah diatas sebelumnya maka yang menjadi luaran dari pembahasan penelitian ini ialah

1. Untuk mengetahui adanya pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada usaha percetakan CV. Logoo Cipta Prosindo.
2. Untuk mengetahui adanya pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada CV. Logoo Cipta Prosindo.

1.3. Kontribusi/ Manfaat Tugas Akhir

Penelitian ini diharapkan memberikan pembaca pada umumnya dan khususnya pelaku bisnis gambaran tentang bagaimana harga dan promosi mempengaruhi keputusan pembelian. Berikut ialah manfaat yang diharapkan, yakni:

1. Bagi Peneliti sebagai kesempatan guna penerapan ilmu dibidang pemasaran yang sudah dipelajari selama perkuliahan dan selama proses pembuatan tugas akhir ini.
2. Diharapkan tugas ini mampu memberikan masukan yang tepat bagi perusahaan CV. Logoo Cipta Prosindo sebagai bahan evaluasi untuk mengambil kebijakan pada penetapan harga dan promosi sehingga mendorong volume penjualan.
3. Memberikan gambaran informasi yang berguna teruntuk pembaca maupun peneliti yang berkaitan dengan bidang penelitian yang diambil dalam tugas akhir ini.