

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Dunia informasi saat ini seakan tidak bisa terlepas dari teknologi. Perkembangan teknologi setiap hari semakin berkembang pesat. Hal ini terbukti dengan banyak bermunculannya perangkat-perangkat kerja sehari-hari yang dilengkapi dengan *high class*. Kebutuhan masyarakat akan teknologi menjadikan dunia teknologi semakin lama semakin canggih, komunikasi yang dulunya memerlukan waktu yang lama dalam penyampaiannya kini dengan teknologi segalanya menjadi sangat dekat dan tanpa jarak.

Salah satu teknologi yang saat ini sedang trend dan digemari masyarakat Indonesia adalah ponsel. Sekarang ini semakin banyak vendor yang merilis ponsel-ponsel dari yang standar hingga berbasis Android, contohnya Samsung. Tidak dapat dipungkiri dengan semakin maraknya penggunaan ponsel, mengakibatkan tempat penjualan ponsel di Indonesia khususnya di Kota Gorontalo semakin banyak serta mengakibatkan persaingan yang cukup ketat dalam bisnis alat komunikasi ini.

Pada dasarnya setiap perusahaan baik yang memproduksi barang ataupun jasa pasti mempunyai tujuan pokok yakni untuk memperoleh laba. Keberhasilan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba tidak bisa lepas dari kekompakan organisasi dan beberapa faktor lain yang mana diperlukan kualitas pemimpin yang baik dalam mengatur kelompok organisasi dan beberapa faktor lain.

Organisasi dalam berbisnis tidak dapat dipandang sebelah mata karena pihak tersebut merupakan poros penting untuk mencapai tujuan ekonomi suatu

perusahaan, yang termasuk sebagai organisasi dalam perusahaan antara lain pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, pelayanan pelanggan, personalia, keuangan, dan lain sebagainya. Tanpa mengabaikan fungsi beberapa organisasi yang lain, pemasaran merupakan fungsi yang sangat penting bagi perusahaan karena pemasaran merupakan pihak yang langsung berhubungan dengan konsumen. Oleh sebab itu, bisa dikatakan yang menentukan proses terjadinya jual beli suatu produk perusahaan adalah bidang pemasaran.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat, diharapkan dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Sehingga perusahaan dapat bertahan lebih lama dalam menghadapi para pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama serta dapat memenuhi tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan berupa laba yang maksimal.

Platinum Cellular merupakan tempat penjualan ponsel dan aksesoris ponsel berbagai merek di Kota Gorontalo. Platinum Cellular dibuka pada tahun 2006 di Jalan Ahmad Yani. Setelah beberapa tahun beroperasi, akhirnya Platinum Cellular membuka cabang Platinum Cellular 2 di HB Jassin pada tahun 2010 dengan lokasi yang lebih strategis dan tempat yang lebih besar. Namun banyak persaingan di lokasi yang baru karena terletak di pusat penjualan Ponsel di Kota Gorontalo. Karena di lokasi yang baru ini, banyak usaha-usaha penjualan sejenis, contohnya Istana Cellular dan Cahaya Phone (yang berada tepat di depan Platinum Cellular) serta Mega Cellular (yang berada di samping Platinum Cellular). Oleh sebab itu, hal ini menjadikan persaingan untuk menarik minat konsumen menjadi lebih tinggi.

Pembelian ponsel di Platinum Cellular mengalami perkembangan setiap tahunnya. Hal itu bisa disebabkan oleh banyak faktor, di antaranya berkaitan

langsung dengan kebutuhan masyarakat terhadap ponsel yang ditawarkan di Platinum Cellular. Untuk lebih jelasnya berikut data penjualan salah satu merek ponsel ternama di Platinum Cellular, yaitu Samsung selama empat tahun terakhir.

**Tabel 1.1**  
**Perkembangan Penjualan Ponsel Samsung Tahun 2012 hingga 2015 di Platinum Cellular**

No.	Tahun		Ponsel Samsung yang Terjual (Unit)
1	2012	Semester I	265
		Semester II	301
2	2013	Semester I	339
		Semester II	351
3	2014	Semester I	388
		Semester II	396
4	2015	Semester I	422
		Semester II	454

*Sumber data peneliti tahun 2016 (Platinum Cellular)*

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, dapat dilihat bahwa volume penjualan ponsel Samsung di Platinum Cellular mengalami perkembangan setiap semesternya. Hal tersebut dikarenakan semakin besarnya pengaruh teknologi di kalangan masyarakat. Namun tidak dapat dipungkiri, hal ini mengakibatkan semakin ketatnya persaingan penjualan ponsel di Kota Gorontalo. Dengan demikian, Platinum Cellular perlu melakukan upaya agar tingkat penjualan dapat meningkat di bulan dan tahun yang akan datang. Untuk menentukan upaya yang akan dilakukan, perlu kiranya melakukan analisis apa sajakah yang mempengaruhi naik-turunnya tingkat penjualan.

Beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan diantaranya adalah harga. Menurut Kotler (2001), harga merupakan sejumlah uang yang

dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Secara teoritis semakin tinggi harga akan mengakibatkan minat konsumen untuk membeli suatu barang menurun. Secara bersamaan menurunnya minat beli konsumen atas suatu barang juga mengakibatkan menurunnya jumlah barang terjual. Dengan demikian semakin tinggi harga dapat mengakibatkan menurunnya volume penjualan. Sebaliknya, bila harga semakin rendah maka volume penjualan akan meningkat.

Berdasarkan penelitian terdahulu faktor kedua yang berpengaruh terhadap volume penjualan adalah promosi. Menurut Kotler (2005), promosi merupakan proses komunikasi suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan sekarang dan yang akan datang serta masyarakat. Sedangkan menurut Assauri (2014), promosi penjualan merupakan kegiatan yang merangsang pembelian oleh konsumen dan keefektifan agen seperti pameran, pertunjukan, demonstrasi dan segala usaha penjualan yang tidak dilakukan secara teratur atau kontinu. Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat ditarik pendapat bahwa promosi merupakan suatu upaya komunikasi yang dilakukan oleh produsen untuk memperkenalkan produknya sehingga konsumen bersedia untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk tersebut. Promosi yang dilakukan oleh produsen bertujuan untuk memperkenalkan produknya sehingga diharapkan volume penjualan dapat meningkat. Dengan demikian semakin besar upaya promosi yang dilakukan produsen diharapkan akan meningkatkan volume penjualan produk tersebut.

Berdasarkan permasalahan dan kondisi yang disampaikan di atas, maka peneliti tertarik untuk mengangkat masalah ini sebagai bahan penulisan ilmiah

dengan judul **“PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PONSEL MEREK SAMSUNG DI PLATINUM CELLULAR GORONTALO”**.

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Adapun identifikasi masalah pada penelitian ini adalah:

1. Perkembangan teknologi yang semakin canggih, contohnya dibidang komunikasi yaitu ponsel.
2. Semakin tinggi minat masyarakat dalam penggunaan ponsel di kehidupan sehari-hari.
3. Ketatnya persaingan dalam bisnis penjualan ponsel.

### **1.3 Rumusan Masalah**

1. Apakah harga berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular?
2. Apakah promosi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular?
3. Apakah harga dan promosi berpengaruh simultan terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah.

- Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular
- Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular

- Untuk mengetahui pengaruh simultan antara harga dan promosi terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan memperoleh manfaat sebagai berikut:

#### 1. Manfaat secara teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini menjadi bahan referensi dan dapat menambah pengetahuan serta wawasan mahasiswa dalam penelitian serta sebagai bahan masukan dalam pengembangan ilmu manajemen khususnya manajemen strategi.

#### 2. Manfaat secara praktis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi semua pihak serta memberikan kontribusi bagi perusahaan terkait khususnya dalam meningkatkan pembelian produk.