

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah Penelitian

Dalam dunia usaha terjadinya persaingan dalam memasarkan hasil produksi adalah hal yang wajar, terutama bagi perusahaan-perusahaan yang sejenis. Banyak promosi yang diterapkan oleh masing-masing perusahaan agar produk yang dihasilkan dapat bersaing dengan produk sejenis lainnya, agar tetap hidup ditengah-tengah ketatnya persaingan antar perusahaan, agar mampu mempertahankan pangsa pasar produk tersebut. Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perusahaan yang dapat membantu dalam memperkenalkan produk kepada konsumen. Dalam hal ini tergantung pada kebijaksanaan yang diterapkan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya kepada konsumen.

Produk, harga, promosi dan distribusi merupakan variabel yang dapat mempengaruhi dan mendorong seorang konsumen untuk membeli barang yang kita pasarkan atau yang kita jual. Kemajuan teknologi yang berkembang dengan pesat sekarang ini haruslah dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencari terobosan baru dalam peningkatan mutu atau kualitas produknya. Dengan kemajuan teknologi tersebut pihak perusahaan di tuntut untuk lebih tanggap terhadap keadaan pasar saat ini. Pertimbangan adanya persaingan dalam dunia usaha yang semakin kompetitif mendorong perlunya pelaksanaan kegiatan pemasaran yang

dilakukan secara intensif dan menjadi salah satu aktifitas pokok yang harus dilakukan produsen dalam usaha mempertahankan kelangsunga hidup perusahaan dan untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya. Sehingga Perusahaan Rokok Kretek Yalasutra Wagir Kabupaten Malang harus dapat mengetahui dan menganalisa lebih jauh variabel-variabel *marketing mix* yang dapat mempengaruhi volume penjualan produknya. Dari uraian tersebut maka dalam penelitian ini dipilih judul : “Analisis Variabel-Variabel *Marketing Mix* Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Rokok Kretek Yalasutra Wagir Kabupaten Malang”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut diatas, dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

Seberapa besar pengaruh variabel-variabel *marketing mix* terhadap volume penjualan pada perusahaan rokok kretek Yalasutra Wagir Kabupaten Malang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan perumusan masalah tersebut diatas, maka adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa seberapa besar pengaruh variabel-variabel *marketing mix* terhadap volume penjualan pada perusahaan rokok kretek Yalasutra Wagir Kabupaten Malang

D. Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan masukan terutama bagi pihak-pihak berikut:

1. Bagi penulis

Dengan melakukan penelitian tentang permasalahan yang dihadapi perusahaan, diharapkan dapat memperluas pengetahuan penulis tentang variabel-variabel *marketing mix* dan pengaruhnya terhadap volume penjualan.

2. Bagi perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi perusahaan rokok kretek Yalashtra agar dapat meningkatkan volume penjualannya berdasarkan pada analisis variabel-variabel *marketing mix*.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi, khususnya yang berminat melakukan penelitian lebih lanjut.