

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha saat ini sangat pesat, yang secara tidak langsung, menciptakan suatu persaingan dibidang pemasaran. Hal ini menuntut pelaku ekonomi lebih peka, kritis, dan kreatif terhadap perubahan baik perubahan secara mikro maupun global. Langkah yang dapat ditempuh oleh pelaku ekonomi dalam mengatasi perkembangan dunia usaha adalah menciptakan produk baru dan mempertahankan konsumen. Keberhasilan suatu perusahaan, dapat dilihat dari loyalitas pelangganya dalam membeli produk diperusahaan tersebut pun akan meningkat. Menurut Santoso dalam Tarigan (202:46) menemukan pengertian volume penjualan adalah sebuah jumlah produk atau merek dalam perusahaan yang terjual dalam suatu periode.

Menurut Kotler dan Amstrong (2012) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu harga jual, produk yang ditawarkan, promosi yang dirancang serta saluran distribusi, dan mutu. Cafe Iclaz Medan merupakan jenis usaha coffe shop dibidang minuman dan makanan yang dikelola secara praktis dengan menawarkan tingkat pelayanan bagi para konsumen secara menyeluruh serta menjalin hubungan yang baik dan ramah.

Dalam meningkatkan volume penjualan pada Café Iclaz Medan menetapkan strategi promosi produknya dengan menggunakan media sosial dan juga spanduk. Namun hal ini menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan dikarenakan promosi yang dilakukan media sosial tidak

tersampaikan menyeluruh kepada masyarakat, dan spanduk ditempel hanya dibagian depan resto, hal ini sangat memungkinkan untuk konsumen tidak mengetahui produk menarik atau penawaran baru dari perusahaan tersebut.

Berdasarkan hasil observasi diperoleh daftar menu best seller Café Iclaz Medan dan data penjualan selama satu tahun terakhir.

Daftar menu best seller Café Iclaz Medan dapat disajikan pada tabel 1.1

**Tabel 1.1 Daftar menu best seller Café Iclaz Medan**

NO	Nama Produk	Harga Jual
1	Brown Sugar Latte	Rp. 27.500
2	Coffe Latte	Rp. 27.500
3	Caramel Macchiato	Rp. 33.000
4	Manggo Smoothies	Rp. 33.000
5	Red Velvet Milk	Rp. 30.800
6	Chocolate Toast	Rp. 16.500
7	<u>French Fries</u>	Rp. 19.800

Sumber : *Café Iclaz Medan*

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas dapat dilihat Café Iclaz Medan memiliki beberapa jenis varian menu best seller.

Sejalan dengan faktor penurunan volume penjualan disebabkan karna adanya konsumen tidak mengjangkau harga yang telah ditetapkan perusahaan sehingga Café Iclaz mengalami penurunan tingkat volume penjualan. Dilihat dari bulan Desember 2022 – April 2023 ditampilkan dari jumlah omset Café Iclaz perbulan sangat menurun.

**Tabel 1.2 Laporan Penjualan Bulanan Café Iclaz Medan**

NO	Bulan	Jumlah Omset
1.	Desember (2022)	Rp. 28.500.000
2.	Januari (2023)	Rp. 20.000.000
3.	Februari (2023)	Rp. 16.350.000
4.	Maret (2023)	Rp. 18.000.000
5.	April (2023)	Rp. <u>20.500.000</u>

Sumber : *Cafe Iclaz Medan*

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa Café Iclaz Medan mengalami pendapatan yang tidak menetap. Dapat dilihat dari bulan Desember 2022 merupakan tingkat penjualan tertinggi, pada bulan Januari -Maret 2023 penjualan terus terjadi penurunan namun pada bulan April 2023 penjualan Café Iclaz Medan kembali mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan oleh promosi yang dilakukan oleh Café Iclaz Medan dan juga harga jual yang ditetapkan. Dengan harga jual yang tidak terjangkau oleh semua kalangan, menyebabkan volume penjualan mengalami tidak ketetapan disetiap produk yang ditawarkan.

Di sisi lain Cafe iclaz Medan mengikuti perubahan harga bahan baku dan biaya produksi lainnya. Cafe Iclaz Medan mengalami kesulitan dalam metode yang harus diambil untuk penetapan harga jual yang mampu membuat kalangan atau pelanggan yang memiliki sikap loyalitas yang tinggi, dan juga berpengaruh terhadap volume penjualan. Menurut Kotler dalam Sunyoto (2019:131) harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tersebut.

Seperti yang diketahui, bahwa harga menjadi salah satu pertimbangan utama Ketika konsumen akan membeli suatu produk yang mereka inginkan. Dalam kondisi ekonomi saat ini masih banyak para konsumen yang mencari produk dengan kualitas yang baik namun dengan harga yang bisa mereka jangkau. Penetapan harga jual biasanya dilakukan perusahaan untuk menambah nilai atau besarnya biaya produksi yang diperhitungkan terhadap biaya yang dikeluarkan dalam memproses barang atau jasa .

Berdasarkan uraian diatas, membuat peneliti tertarik untuk mengetahui dan melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA CAFE ICLAZ MEDAN”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas maka dapat dikemukakan suatu masalah:

1. Bagaimana pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan?
2. Bagaimana pengaruh harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan?
3. Bagaimana pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dilakukan adalah untuk mengetahui hal-hal yang ingin dicapai oleh peneliti serta menjawab rumusan masalah diantaranya:

1. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan.
3. Untuk mengetahui pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan dapat memperoleh manfaat bagi berbagai pihak yang bersangkutan. Adapun manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam melakukan penelitian antara lain:

1. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk melatih menambah wawasan dan ilmu berupa pengetahuan kepada peneliti terkait masalah yang diteliti serta lebih memahami teori-teori yang didapat di bangku kuliah. Penulis juga ingin menambah pengetahuan tentang pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan.

2. Bagi akademik

Untuk bidang akademik penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai referensi atau bahan perbandingan bagi peneliti selanjutnya tentang pengetahuan yang berkaitan dengan pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan.

3. Bagi perusahaan

Penelitian ini juga diharapkan dapat memberi manfaat berupa masukan atau sumbangan pemikiran atas pengembangan usaha Cafe Iclaz Medan dan untuk mengetahui bagaimana pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan pada Cafe Iclaz Medan. Dengan demikian peneliti selanjutnya dapat menjadikan penelitian sebagai bahan referensi khususnya di Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sari Mutiara Indonesia.