

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Rumah sebagai salah satu unsur utama bagi kesejahteraan rakyat tempat yang dapat digunakan sebagai berteduh, disamping sandang dan pangan merupakan salah satu hal yang di rasakan setiap orang. Dalam masyarakat yang adil dan makmur, sudah saat nya rakyat memiliki tempat tinggal yang layak. Dampak adanya globalisasi mengakibatkan banyak perusahaan berlomba untuk memiliki keunggulan daya saing. Hal ini juga terjadi dalam bisnis perumahan.

Perumahan Bumi Kubang Raya merupakan salah satu perumahan di Kampar yang segmen pasarnya untuk golongan menengah ke bawah. Perumahan Bumi Kubang Raya memiliki tipe Rumah 36 yang memiliki 400 rumah. Perumahan Bumi Kubang Raya di produksi oleh PT. Guna Griya Abadi yang di dirikan pada Agustus 1999 yang memiliki visi dan misi yaitu menjadikan perusahaan sebagai mitra pembangunan yang tangguh dengan mengimplementasikan dan mengembangkan diri dari berbagai disiplin ilmu dan experence dalam memberikan pelayanan jasa yang terbaik dan kepuasan kepada para konsumen di dalam laju perkembangan pembangunan.

Salah satu cara yang dilakukan untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk adalah dengan melaksanakan promosi. Promosi merupakan salah satu komponen dalam bauran pemasaran yang mempunyai peranan penting dalam mengkomunikasikan kebaikan dan keunggulan produk atau jasa kepada

konsumen. Dengan bauran promosi pengaruh yang diberikan terhadap keputusan pembelian sangat besar, karena perusahaan dapat memperkenalkan produk-produknya, membujuk dan menyarankan serta menyakinkan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Apabila perusahaan melakukan kegiatan bauran promosi secara tepat dan efektif maka konsumen akan dapat lebih banyak mengetahui produk yang ditawarkan sehingga kemungkinan konsumen untuk memutuskan membeli terhadap produk tersebut lebih besar. Sehingga konsumen mengetahui produk tertentu yang diperlukan dan dibutuhkannya. Karena pada dasarnya promosi dilakukan untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan disertai informasi yang lebih atraktif.

Promosi sebagai ujung tombak perusahaan, menghadapi tantangan yang cukup besar dan cukup berarti, kegagalan dari departemen pemasaran dapat mengakibatkan kegagalan bagi perusahaan secara keseluruhan, hal ini yang dialami oleh PT Guna Griya Abadi.

Usaha yang didirikan haruslah usaha yang benar-benar dikuasai oleh orang tersebut dengan baik. Kegiatan promosi yang dilakukan untuk memperkenalkan produk perumahan PT. Guna Griya Abadi yang ditawarkan harus sesuai dengan kemampuan biaya operasional perusahaan.

Promosi dalam hal ini juga membutuhkan biaya yang tidak sedikit, perusahaan untuk itu diharapkan dapat merumuskan kebijaksanaan promosinya dengan harapan kebijaksanaan tersebut dapat meningkatkan jumlah volume penjualan rumah. Meningkatnya jumlah volume penjualan rumah bukanlah hal

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang mudah, karena adakalanya promosi yang meningkat tidak mempengaruhi jumlah penjualan Rumah. Dari bentuk-bentuk promosi yang ada, sarana periklanan memegang peranan penting dimana hampir semua jenis periklanan digunakan oleh pihak perusahaan seperti membagikan brosur – brosur, stiker dan mengiklankan PT. Guna Griya Abadi.

Tabel di bawah ini menunjukkan jumlah volume penjualan PT. Guna Griya Abadi pada Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar dari tahun 2012-2016.

Tabel 1.1 :
Penjualan pada Perumahan Bumi Kubang Raya di
PT. Guna Griya Abadi

No	Tahun Penjualan	Penjualan	Presentasi Penjualan	Target penjualan
1.	2012	30	7,5%	55
2.	2013	63	15,75%	80
3.	2014	78	19.5%	110
4.	2015	130	32,5%	140
5.	2016	99	24,75%	145
Total		400	100%	530

Sumber : PT. Guna Griya Abadi 2017

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa tingkat penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya, Penjualan paling rendah terjadi pada tahun 2012 yakni dengan penjualan 30 unit dengan presentasi penjualan sebesar 7,5% pada tahun 2013 mengalami penjualan 63 unit dengan presentasi penjualan 15,75% dan tahun 2014 penjualan sebanyak 78 unit dengan presentasi penjualan 19,5% berarti mengalami peningkatan penjualan sebesar 23,8%. Penjualan pada tahun 2015 yakni sebanyak 130 unit dengan presentasi penjualan sebesar 32,5%. Berarti mengalami peningkatan penjualan sebesar 66,6% sedangkan untuk tahun 2016 penjualan 99 unit dengan presentasi penjualan sebesar 24,75% berarti mengalami penurunan penjualan sebesar 31,3%. Harga jual Perumahan

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Bumi Kubang Raya kampar dengan tipe 36/72 dengan ukuran luas tanah 72 m² = 9x8 dengan sisa kelebihan tanah 45 m². Harga jual rumah tipe tiga 36/72 ini pada tahun 2012 sebesar Rp. 103.000.000, sedangkan tahun 2013 sebesar Rp. 106.000.000, sedangkan pada tahun 2014 sebesar Rp. 110.000.000 , dan tahun 2015 sebesar 115.000.000, sedangkan pada tahun 2016 sebesar 120.000.000, luas keseluruhan Perumahan Bumi Kubang Raya Seluas ± 4 hektar.

Bedasarkan pada fenomena di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PRODUK PERUMAHAN BUMI KUBANG RAYA STUDI KASUS PT. GUNA GRIYA ABADI KAMPAR”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka dapat diambil kesimpulan

Perumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah iklan berpengaruh secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar?
2. Apakah promosi penjualan berpengaruh secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar?
3. Apakah *public relation* berpengaruh secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar?

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Apakah *personal selling* berpengaruh secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar?
5. Apakah iklan, promosi penjualan, *public relation*, *personal selling* berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh iklan secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi penjualan secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar
3. Untuk mengetahui pengaruh *public relation* secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Peumahan Bumi Kubang Raya Kampar
4. Untuk mengetahui pengaruh *personal selling* secara persial terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar
5. Untuk mengetahui pengaruh iklan, promosi penjualan, *public relation*, *personal selling* secara simultan berpengaruh terhadap volume penjualan pada PT. Guna Griya Abadi di Perumahan Bumi Kubang Raya Kampar.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian di atas, maka manfaat dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Perusahaan PT. Guna Griya Abadi
 1. Sebagai bahan masukan bagi pengelola PT. Guna Griya Abadi
 2. Sebagai acuan untuk meningkatkan konsumen dan mencapai tujuan perusahaan.
- b. Bagi peneliti sendiri
 1. Untuk menerapkan teori-teori yang didapat selama belajar dibangku perkuliahan
 2. Sebagai syarat untuk mendapatkan gelar S1
 3. Sebagai hasil karya yang menjadi bahan pembelajaran di kemudian hari
- c. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis.
 1. Sebagai bahan rujukan
 2. Bahan perbandingan

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pemahaman dalam penulisan penelitian ini, penulis membaginya kedalam enam bab. Dimana dalam setiap babnya hanya difokuskan untuk membahas satu permasalahan saja. Adapun pokok-pokok yang dibahas pada masing-masing bab tersebut, dikemukakan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini menguraikan teori-teori yang mendukung pemecahan masalah, penelitian sebelumnya, pandangan islam, hipotesis variabel-variabel penelitian, kerangka berpikir dan konsep oprasional.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan dijelaskan dan diuraikan tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik dan metode pengumpulan data serta analisis data. Dengan demikian dapat diketahui berapa jumlah sampel yang dapat penulis ambil, teknik dan metode serta analisa apa yang tepat untuk digunakan.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUMUSAN

Pada bab ini penulis memuat sejarah singkat berdirinya perusahaan, kegiatan, aktivitas dan pertumbuhan perusahaan serta struktur organisasi perusahaan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan di uraikan mengenai analisis dari hasil penelitian yang dilakukan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menjelaskan tentang rangkuman pembahasan dari bab-bab sebelumnya dalam suatu kesimpulan penelitian dan berisikan saran-saran yang kiranya bisa bermanfaat bagi pihak terkait (perusahaan)