

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dalam dunia bisnis pada saat ini pesat. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya perusahaan-perusahaan baru muncul dalam persaingan bisnis. Persaingan itu terutama dalam bisnis alat-alat berat dan jasa konstruksi serta pertambangan batu bara. Alat-alat berat tersebut menunjang pembangunan konstruksi di kota maupun di pedesaan, yang sekarang dapat dilihat semakin banyak pembangunan yang baru.

Di era banyaknya pembangunan seperti saat ini perusahaan alat berat adalah salah satu perusahaan yang pesat perkembangannya. Terlebih lagi di daerah Jakarta dan sekitarnya yang terkenal akan banyak bangunan gedung.

PT United Tractors merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam penjualan alat-alat berat dan juga menyediakan jasa penambangan serta mendukung pertambangan batu bara. PT United Tractors dalam memasarkan produknya dengan memakai jasa *personal selling* yang ada pada PT United Tractors yang menjadi salah satu bagian dari perusahaan. Dalam kegiatan operasionalnya *sales* (wiraniaga) dapat menggunakan salah satu fasilitas yang diberikan oleh perusahaan seperti mobil, mesin

faksimile, telepon. Dengan diberikannya fasilitas tersebut memudahkan *sales* untuk mencari calon konsumen.

Kegiatan yang dilakukan oleh PT United Tractors dengan cara seperti ini merupakan salah satu bentuk promosi. Adapun promosi yang dilakukan yaitu melalui *personal selling*. Alasan perusahaan menggunakan cara pribadi ini karena dapat dikatakan sifat *personal selling* itu sendiri lebih *humble* dengan masing-masing calon konsumen. Selain itu, para *sales* juga dapat dengan segera mengetahui reaksi calon konsumen terhadap penawaran penjualan yang dilakukan oleh *sales* PT United Tractors. Dengan demikian *sales* dapat mengadakan penyesuaian-penyesuaian di tempat pada saat itu juga. Melalui *personal selling*, perusahaan sudah berhadapan dengan calon konsumen yang potensial.

Keputusan yang menyangkut penetapan *personal selling* merupakan salah satu keputusan penting yang harus benar-benar dipertimbangkan oleh perusahaan, karena dengan *personal selling* tersebut berpengaruh terhadap kelancaran dalam memasarkan produk perusahaan. Jika terjadi masalah dalam memiliki *personal selling*, maka dalam memasarkan produk yang ditargetkan perusahaan tidak dapat tercapai. *personal selling* merupakan salah satu penghubung antara perusahaan dengan calon konsumen dan konsumen.

Berdasarkan uraian di atas, maka masalah *personal selling* sesuatu yang perlu diperhatikan dengan teliti. *Personal selling* juga harus mengetahui dengan adanya perkembangan zaman, keinginan dan kebutuhan konsumen. Atas dasar masalah inilah penulis tertarik untuk membahas *personal selling* di dalam penyusunan Karya Ilmiah ini yang berjudul **“Peranan Personal Selling dalam Memasarkan Produk Pada PT United Tractors Melalui Analisis Deskriptif.”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka perumusan masalah dalam karya ilmiah ini yaitu bagaimana peranan *personal selling* dalam memasarkan produk PT United Tractors di era banyaknya pembangunan seperti ini.

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penulisan

- a. Untuk mengetahui peranan *personal selling* di PT. United Tractors
- b. Untuk mengetahui bagaimana cara *sales* memasarkan produk di PT. United Tractors.

2. Manfaat Penulisan

Dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat serta memberikan kontribusi bagi Penulis, Universitas Negeri Jakarta (UNJ), khususnya Prodi DIII Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi (FE).

a. Bagi Penulis

- 1) Diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengalaman dalam penerapan ilmu manajemen pemasaran khususnya mengenai peranan *personal selling*.
- 2) Mengembangkan ilmu yang telah diperoleh di universitas.

b. Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan informasi bagi PT United Tractors dalam memasarkan produknya, khususnya dengan *personal selling*.

c. Bagi Universitas

Memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan serta sebagai bahan masukan bagi pihak yang berkompeten untuk mengembangkan pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan *personal selling*.