

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Berkembangnya pengusaha otomotif yang begitu cepat mendorong industri kimia perawatan kendaraan juga berkembang semakin pesat. Fenomena ini dapat di saksikan dengan keluarnya industri baru yang berkecimpung di sektor kimia perawatan kendaraan di negara ini. Dengan barang masuk beraneka ragam oli, minyak rem, pembersih karbu, dan produk pendukung lainnya di negara ini juga menggambarkan salah satu wujud berkembangnya perusahaan kimia di negara ini. Jadi mengharuskan industri kimia pendukung perawatan kendaraan ini agar melakukan persaingan yang sangat selektif.

Agar dapat melangsungkan kehidupan industri kimia ini diharuskan agar mempertahankan penjualan produk-produk yang di produksi maupun di import. Di dalam mempertahankan penjualan tersebut, perusahaan kimia ini memiliki berbagai macam strategi penjual, beberapa aspek yang di perhatikan yaitu citra merk, harga dan promosi. Maksud dari pemakaian konsep marketing ialah agar mempererat komunikasi dengan konsumen sehingga komunikasi yang baik bisa menghasilkan selling serta memperbaiki pemasukan perusahaan.

Perusahaan mengharuskan karyawan untuk menghasilkan pemasukan serta omset yang banyak menjadi persoalan yang harus di hadapi setiap saat. Divisi penjualan di haruskan bisa memberikan pengetahuan terhadap konsumen mengenai harga bersaing, citra merek berkualitas serta di tambahnya promosi penjualan.

Agar bisa mempertahankan kelangsungan perusahaan, PT. Autochem Industry Surabaya melaksanakan strategi marketing yaitu dari aspek citra merek, harga dan promosi agar tetap bertahan dalam persaingan. Dalam melaksanakan strategi marketing PT Autochem Industry Surabaya menggunakan sebagian media komunikasi seperti telepon, media sosial, juga iklan agar dapat mempromosikan produk yang dijual dan berusaha untuk menghasilkan konsumen baru. Selain itu menjalankan pengenalan marketing menggunakan metode pemasangan iklan, pembelian free sarung, kanebo, masker, dan visit ke toko atau bengkel kendaraan bermotor menjadi salah satu alternative dalam mencari customer baru.

Citra merek pada PT. Autochem Industry Surabaya menggambarkan contoh sisi penentu ketertarikan customer untuk pemilihan barang. Hal tersebut akan menghasilkan penjualan yang baik terhadap industri maupun customer. Barang yang mempunyai citra yang baik akan mempengaruhi penjualan barang tersebut. Citra merek harus selalu di pertahankan karena citra merek merupakan identitas suatu barang. Menurut Abd Aziz (2018), Citra merek adalah buah dari persepsi customer kepada sebuah merek yang berdasarkan dengan mempertimbangkan serta membandingkan menggunakan merek lain.

Harga di PT Autochem Industry Surabaya di tentukan berdasarkan minat pembeli, dan upaya untuk menanggapi persaingan, dan untuk menarik ketertarikan para konsumen. Tujuan penetapan harga ini dapat mendukung serta menghindari konflik yang berlangsung, jadi teknik penetapan harga dapat berlangsung dengan efektif serta efisien. Menurut Bangsawan, (2015 : 39-40) menurut customer harga adalah wujud merelakan sejumlah uang agar bisa menuruti kemauan. Dilihat berdasarkan dari pengepul, harga adalah bagian

penting di dalam keterkaitannya mengenai penghasilan industri. Disisi lain harga adalah cost yang bisa customer tanggung agar mendapatkan barang, tetapi dilain sisi harga juga dijadikan acuan akan product terutama jika tidak ada hal lain selain harga.

Promosi penjualan pada PT. Autochem Industry Surabaya adalah bagian pendukung operasional, yang mempunyai peran terhadap kelancaran pemasaran produk. Setiap perusahaan, sebisa mungkin menghindar atau meminimalkan suatu hal buruk dampak dari penjualan yang bersumber dari kecurangan. Semakin menurunnya penjualan, maka omset penjualan pun akan menurun. Dengan adanya kegiatan promosi ini di harapkan penjualan semakin meningkat. Menurut Abdullah (2017), Promosi pemasaran ialah termasuk dari bauran pemasaran wajib di praktikkan sejalur menggunakan rencana pengiklanan, dan jalan promosi lain. Perbedaan penting dari promosi pemasaran dengan pengiklanan yaitu bahwa promosi pemasaran lebih mementingkan pada proses agar menjadikan minat serta menambahkan value product dan jasa yang di jual.

Dengan adanya ketiga aspek pendukung penjualan di atas, diharapkan penjualan pada PT Autochem Industry Surabaya ini semakin meningkat. Karena citra merek salah satu produk dari PT Autochem Industry Surabaya ini sudah cukup terkenal yaitu Prestone, nama Prestone ini sudah masuk di internasional sehingga di harapkan untuk produk yang bermerk prestone ini penjualannya semakin meningkat. Disisi lain harga yang di infokan juga dapat bersaing di berbagai kelas. PT Autochem Industry Surabaya juga memberikan penawaran promosi terbaik untuk customer yang loyal memakai product prestone ini.

PT. Autochem Industry adalah suatu perusahaan yang berkecimpung di

sektor kimia untuk keperluan perawatan kendaraan bermotor dan industri. Beraneka ragam product dari bermacam merek dalam negeri dan luar negeri, kami hadirkan di negara ini, seperti Prestone, Master, filter oli Fram dan busi Autolite.

Didirikan tanggal 13 nopember 1984, Industri yang berlokasi di lahan yang memiliki luas 3,5 Ha ini disahkan oleh Mentri Perindustrian Republik Indonesia, Bpk Hartarto dan Mentri Ketenagakerjaan Republik Indonesia, Bpk Sudomo di tahun 1987. Prestone adalah product pertama yang dihasilkan oleh industri ini.

Seluruh product PT Autochem Industry baik yang diproduksi maupun import, didistribusikan melalui pabrik yang berlokasi di Jatiuwung, Tangerang Banten. Produk-produk berkualitas tersebut kemudian dijual melalui puluhan cabang kami yang tersebar di seluruh Indonesia.

Menyediakan produk berkualitas menjadi visi dan misi kami dalam terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar perawatan otomotif dan industri di Indonesia. Hal ini terbukti dari standard mutu dari ISO 9001:2015 & Standard National Indonesia (SNI), dan juga mendapatkan penghargaan dari media national, Topbrands sampai Superbrands.

PT Autochem Industry memiliki beberapa cabang yang tertebar dibeberapa lokasi di Indonesia. Salah satunya cabangnya adalah PT Autochem Industry Surabaya yang terletak di Gedangan, Sidoarjo Jawa Timur. PT Autochem Industry merupakan cabang yg mendistribusikan barang di indonesia wilayah bagian timur.

Fenomena yang terjadi di PT Autochem Industry Cabang Surabaya adalah tumpangnya penjualan 2 merek minyak rem redex dan prestone, yang kegunaannya sama, tetapi merek prestone lebih banyak di pilih konsumen. Oleh

sebab itu penulis akan menganalisis mengenai Citra Merk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Minyak Rem Prestone Pada PT Autochem Industry Cabang Surabaya.

Dari latar belakang masalah diatas, pada kesempatan ini penulis menyusun penelitian dengan judul “Pengaruh Citra Merek, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Minyak Rem Prestone Pada PT. Autochem Industry Cabang Surabaya”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berlandaskan penjelasan latar belakang diatas dapat disusun rumusan masalah penelitian dapat dijelaskan dibawah ini :

1. Apakah Citra Merek berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT. Autochem Industry Cabang Surabaya ?
2. Apakah Harga berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT. Autochem Industry Cabang Surabaya ?
3. Apakah Promosi berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT. Autochem Industry Cabang Surabaya ?
4. Apakah Citra Merek, Harga Dan Promosi berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT. Autochem Industry Cabang Surabaya ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berlandaskan penjelasan rumusan masalah diatas dapat disusun tujuan penelitian di bawah ini :

1. Untuk mengetahui pengaruh parsial Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT Autochem Industry Cabang Surabaya.
2. Untuk mengetahui pengaruh parsial Harga terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT Autochem Industry Cabang Surabaya.
3. Untuk mengetahui pengaruh parsial Promosi terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT Autochem Industry Cabang Surabaya.
4. Untuk mengetahui pengaruh simultan Citra Merek, Harga Dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Product Minyak Rem Prestone Pada PT Autochem Industry Cabang Surabaya.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dari penelitian diharapkan agar bisa bermanfaat bagi orang yang mempunyai kepentingan di antaranya adalah :

1. Aspek Akademis

Hasil penelitian tersebut diharapkan agar bisa dipergunakan sebagai referensi untuk pengembangan ilmu pengetahuan yang di peroleh selama proses study di STIE Mahardhika Surabaya.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian tersebut diharapkan agar bisa digunakan oleh Mahasiswa untuk materi untuk pengembangan ilmu pengetahuan, dan untuk peneliti berikutnya yang membutuhkan referensi riset Manajemen Pemasaran.

### 3. Aspek Praktis

Hasil penelitian tersebut diharapkan agar bisa dipergunakan untuk sumber acuan referensi PT Autochem Industry agar meningkatkan penjualan produk minyak rem prestone, serta bagi perusahaan dalam bidang sejenis.