

# **BAB I**

## **Latar Belakang**

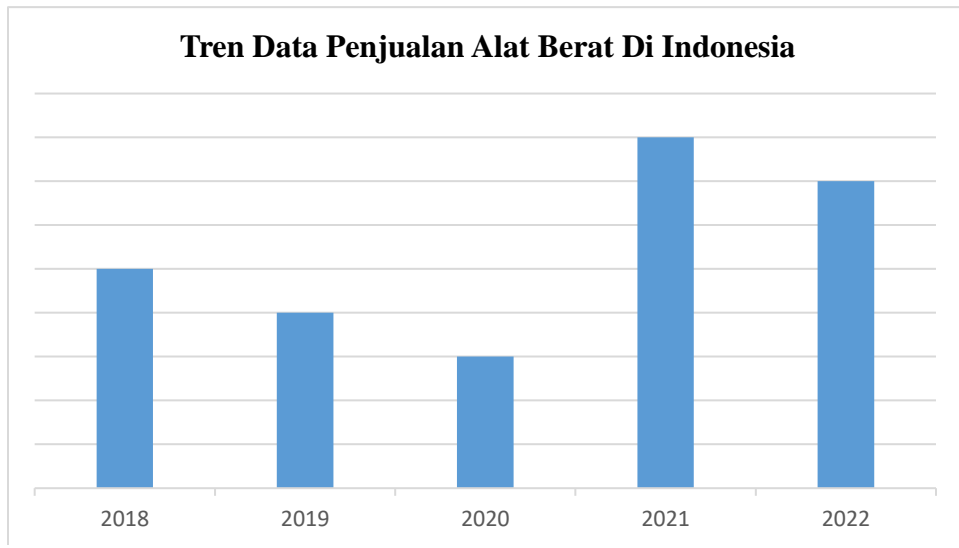
### **1.1. Latar Belakang**

Dunia korporat saat ini pemasaran produk semakin ketat di lingkungan perusahaan. Perusahaan milik negara serta perusahaan domestic dan international telah mendirikan banyak perusahaan untuk memperkenalkan produk baru dengan kualitas, keterjangkauan, dan dukungan produk yang berbeda. Sangat bagus dengan iklan. Hal ini menuntut pelaku ekonomi untuk lebih melayani pelanggannya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Salah satunya adalah perusahaan alat berat yang sedang booming di Indonesia. Selain Indonesia yang sedang giat membangun infrastruktur yang membutuhkan mesin konstruksi dan alat berat, penggunaan transportasi juga populer di kawasan tersebut. Dari segi produk, produk alat berat bukan peninggalan dan cenderung mengalami kenaikan harga, sehingga tidak melewatkan peluang bisnis di bidang ini. Juga, banyak perusahaan perdagangan yang bergerak di bidang suku cadang dan mesin konstruksi telah muncul. Komatsu Indonesia adalah salah satu dari beberapa produsen peralatan konstruksi dan komponen pengganti yang terkenal di pasar Indonesia. PT United Tractors, distributor resmi barang Komatsu saat ini di Indonesia secara Bersama-sama memiliki komponen untuk Komatsu Indonesia

Alat berat saat ini sangat penting untuk penyelesaian berbagai jenis proyek pembangunan di negara-negara berkembang, terutama yang sangat bergantung pada alat mekanis. Serta penggunaan alat berat dalam operasi konstruksi yang sangat bermanfaat untuk mencapai beberapa tujuan, antara lain mengurangi waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan berbagai pekerjaan, mengurangi biaya pelaksanaan pekerjaan, secara efektif dan memberikan hasil dalam skala waktu yang ditetapkan. Kegiatan konstruksi saat ini diperebutkan oleh sejumlah pelaku bisnis alat berat, salah satunya PT Komatsu Marketing

and Support Indonesia. Lalu semua customer PT KMSI di Indonesia menerima produk Komatsu hanya melalui United Tractors.



**Gambar 1. 1. Tren Data Penjualan Alat Berat di Indonesia  
(www.Data Industri Research 2018-2022)**

Perusahaan-perusahaan dengan kategori alat berat di Indonesia saling bersaing agar produk yang ditawarkan dapat diterima user, karena permintaan untuk sektor alat berat semakin meningkat dari 5 tahun terakhir terutama pada tahun 2021 dan 2022. Oleh karena itu perusahaan-perusahaan yang ada di sektor alat berat harus memahami keluhan konsumen dan memberikan solusi terbaik akan keluhan konsumen tersebut. Dengan adanya beragam kebutuhan, ketersediaan, kecepatan pelayanan dan lainnya terhadap konsumen baru yang ingin ataupun yang sudah memiliki alat berat atau mesin industri akan memiliki berbagai opsi untuk memilih dan juga dengan banyaknya pesaing yang ada di pasar alat berat. Hal-hal ini menjadi tantangan PT Komatsu Marketing and Support Indonesia dalam mendukung produk Komatsu dalam hal pengadaan suku cadang dan komoditas yang ada.

Dari sekian banyak jumlah suku cadang yang digunakan, Komatsu genuine oil adalah salah satu yang harus diperhatikan umurnya. Karena setiap mesin kendaraan bermotor harus memiliki oli pelumas yang cukup untuk

beroperasi pada performa puncak, terutama di pasar konstruksi dan alat berat. Seiring dengan meningkatnya permintaan pasar akan mesin konstruksi dan alat berat di Indonesia, otomatis banyak perusahaan sejenis bermunculan sehingga menimbulkan persaingan yang sengit. Setiap produsen pasti selalu memiliki kekuatannya masing-masing untuk kompetitif. Komatsu Genuine Oil (KGO) sendiri terus meningkatkan promosinya seperti dengan memasuki dunia digital. Ini dilakukan perusahaan menaikkan penjualan untuk mendorong klien membeli barang-barang Komatsu.

Perkembangan positif di mesin konstruksi saat ini merupakan angin segar bagi perusahaan yang memasok alat berat dan pengadaan suku cadang seperti PT Komatsu. Mengingat kebutuhan alat berat kian meningkat selama 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2018-2022. PT Komatsu sendiri melakukan transformasi digital, dan juga mereka sedang mengembangkan software untuk unit mereka. Tujuannya adalah untuk memberikan pelanggan kemudahan dalam melacak lokasi, memantau kondisi dan kinerja alat berat, dan dapatkan informasi terbaru tentang status mesin Komatsu di aplikasi bernama KOMTRAX. KOMTRAX sendiri dilengkapi dengan pengingat perawatan rutin untuk membantu pelanggan memastikan perawatan rutin. Teknologi ini juga bisa mencegah pengguna menyalahgunakan alat. Selain itu, pemantauan pengoperasian mesin dapat memudahkan perawatan yang tepat dan melaporkan potensi masalah. Operator memantau dan menyediakan produktivitas dan pembagian informasi yang akurat, meningkatkan efisiensi, dan membantu dalam pelatihan operator baru. Selain itu, aplikasi KOMTRAX juga dapat diakses melalui website, yang dapat memudahkan pengguna untuk mengumpulkan, mengontrol, dan mengelola semua data kapanpun dan dimanapun. Kehadiran fungsi tersebut juga menandakan bahwa perangkat tersebut memiliki kualitas terbaik, modern dan efektif bagi pengguna. Tidak hanya mengembangkan aplikasi untuk pengguna, PT Komatsu sendiri mulai merambah ke dunia digital untuk melebarkan sayap dan meningkatkan penjualan. United Tractors, distributor eksklusif Komatsu di Indonesia, selalu

menawarkan produk dan layanan terbaik kepada pelanggannya dengan memberikan pembaruan teknis untuk mencapai kenyamanan, kesuksesan, dan keuntungan yang optimal bagi pelanggan.

Di sisi lain, keinginan konsumen bervariasi dan berubah dengan cepat dengan adanya perkembangan teknologi, pertumbuhan ekonomi, perkembangan budaya dan kebijakan pemerintah. Manajemen perusahaan harus mampu mengelola perusahaan secara efektif jika ingin bersaing dengan bisnis lain yang memasok produk dan alternatif yang sebanding. Bisnis harus mempelajari lebih lanjut tentang persyaratan dan preferensi setiap pelanggan. Sebagai alternatif, pelaku usaha harus mampu memproduksi barang yang sesuai dengan permintaan konsumen. Karena itu pemasaran harus berfokus pada empat P yaitu : produk, tempat, harga dan promosi. Penggunaan bauran pemasaran ini harus secara efektif saat mengiklankan atau mempromosikan produk untuk meningkatkan volume penjualan suatu produk di suatu perusahaan. Dalam penelitian ini yaitu PT Komatsu marketing and support indonesia.

Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Pengaruh Harga, Intensitas Biaya Promosi Digital Dan Anggaran Biaya Promosi Digital Terhadap Volume Penjualan Komatsu Genuine Oil Pada PT Komatsu Marketing And Support Indonesia” mengingat latar belakang informasi yang diberikan di atas

## **1.2. Rumusan Masalah**

1. Apakah Harga Memiliki pengaruh terhadap volume penjualan Komatsu genuine oil?
2. Apakah Intensitas Promosi digital yang dilakukan oleh PT. Komatsu Marketing And Support Indonesia berpengaruh terhadap volume penjualan Komatsu Genuine Oil?
3. Apakah anggaran biaya promosi digital berpengaruh terhadap volume penjualan Komatsu genuine oil ?

4. Apakah harga, intensitas promosi, anggaran biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan Komatsu genuine oil secara stimultan?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengaruh harga pada volume penjualan Komatsu genuine oil di PT. Komatsu Marketing and Support Indonesia
2. Untuk mengetahui pengaruh intensitas promosi volume penjualan Komatsu genuine oil di PT. Komatsu Marketing and Support Indonesia
3. Untuk mengetahui pengaruh anggaran biaya promosi Digital pada volume penjualan Komatsu genuine oil di PT. Komatsu Marketing and Support Indonesia
4. Untuk mengetahui pengaruh harga, intensitas promosi, anggaran biaya promosi pada volume penjualan Komatsu genuine oil di PT. Komatsu Marketing and Support Indonesia

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Berikut beberapa manfaat yang diharapkan peneliti untuk berbagai pihak.

1. Secara teoritis, dapat memberikan gambaran bagaimana pengaruh Harga, intensitas promosi dan anggaran biaya promosi terhadap volume penjualan Komatsu Genuine Oil pada PT. Komatsu Marketing and Support Indonesia.
2. Manfaat bagi peneliti adalah memberikan pengalaman, gambaran dari suatu masalah yang dihadapi, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan informasi dan wawasan serta menjadi sumber bagi masyarakat umum, khususnya penulis.
3. Manfaat penelitian bagi perusahaan yaitu membantu manajemen untuk mengevaluasi produk lebih baik dengan memberi masukan atau saran tentang harga, intensitas promosi digital dan biaya promosi digital Komatsu genuine oil.
4. Manfaat penelitian bagi peneliti selanjutnya, hendaknya hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi, sumber informasi dan bahan acuan