

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN**

#### **5.1 Analisis Data**

Proses pelaksanaan kerja praktek di Durian Corner berlangsung kurang lebih selama lima bulan yaitu dari bulan Mei-September 2018. Durian Corner merupakan jenis usaha kecil menengah yang hanya memiliki seorang manajer yang bertugas rangkap untuk melaksanakan segala jenis kegiatan operasional Durian Corner. Pemilik Durian Corner berasal dari Medan, kini ia jarang sekali mengunjungi Durian Corner di Batam dan hanya mengandalkan laporan yang berasal dari manajer. Pada awalnya, penulis hampir setiap hari mengunjungi toko untuk memastikan kesediaan toko untuk menjadi tempat kerja praktek penulis. Setelah penulis menyampaikan proposal, akhirnya toko setuju untuk dibantu. Telah disetujui manajer, membuat penulis semakin giat kesana mengamati sistem yang berjalan di toko.

Setelah pengamatan, penulis menemukan beberapa masalah yang ada di Durian Corner. Masalah tersebut berasal dari kurangnya strategi pemasaran yang dilakukan Durian Corner sehingga toko tersebut tidak memiliki *brand image* yang baik dimata konsumen. Masyarakat Batam kurang menyadari keberadaan toko Durian Corner sehingga penjualan Durian Corner semakin kurang dan terkadang pun pas-pasan untuk menutup biaya. Disebabkan oleh penjualan yang menurun, Durian Corner bahkan tidak melakukan promosi lagi karena biaya akan semakin banyak dikeluarkan. Namun, penulis merasa promosi perlu dilakukan untuk menambah penjualan yang akan menambah laba toko sehingga penulis akan merancang sistem diskon saat pembelian di tempat. Penulis juga menemukan bahwa pada saat penjualan, manajer perlu menyampaikan cara penyimpanan

produk dengan rinci. Hal tersebut membuktikan bahwa, produk akan cepat rusak jika tidak disimpan dengan baik. Oleh karena itu, penulis juga akan merancang suatu pesan singkat yang akan diikuti dengan penjualan produk agar konsumen yang membeli mengetahui dan lebih hati-hati dalam penanganan produk. Diluar dari itu, toko Durian Corner sendiri terlihat kumuh. Spanduk yang lama membuat toko kelihatan sangat tua. Penulis akan merancang spanduk baru untuk mengganti spanduk yang lama.

## **5.2 Perancangan Luaran Obyek**

Melihat masalah- masalah yang ada pada Durian Corner penulis akan melalui kerja praktek ini merancang beberapa strategi pemasaran untuk dikembangkan pada toko untuk memecahkan masalah yang ada. Strategi tersebut antara lain sebagai berikut:

### **a. Penjelasan produk**

Produk yang ada pada Durian Corner merupakan produk yang cepat rusak. Penyampaian cara penyimpanan produk sangat dibutuhkan agar produk yang sampai di tangan konsumen bisa terjaga kesegaran dan ketahanan produk. Apabila produk yang sampai di tangan konsumen tidak di simpan dengan baik maka produk tersebut akan cepat basi dan tidak layak dimakan. Hal tersebut akan menyebabkan kekecewaan konsumen membeli produk. Untuk mengatasi hal tersebut, manajer biasanya akan memberitahu konsumen secara lisan tentang cara penyimpanan dan penanganan produk. Namun, saat ini toko akan menggunakan sistem pengantaran dimana konsumen dan manajer tidak ada tatap muka sehingga cara penyimpanan produk tidak bisa tersampaikan dengan baik. Oleh karena itu,

penulis akan merancang suatu pesan kertas yang berisi informasi tentang cara penyimpanan produk yang baik dan benar.

b. Pembuatan daftar harga

Daftar harga merupakan sesuatu yang penting untuk konsumen. Daftar harga dapat juga melambangkan menu yang ada pada toko. Dengan daftar harga konsumen dapat mengetahui harga produk toko secara keseluruhan dan memudahkan konsumen memilih produk yang akan dibeli. Selain itu, penulis akan menetapkan harga diskon 20% untuk pembelian langsung di toko Durian Corner.

c. Merubah penampilan toko

Melihat toko yang berkesan kumuh, penulis akan merancang spanduk baru untuk mengganti spanduk lama yang sudah terlihat kumuh. Selain itu, penulis juga akan menyarankan manajer untuk merapikan beberapa bagian toko yang terlihat berantakan karena toko merupakan *image* dari perusahaan. Apabila toko terlihat berantakan, menyebabkan *image* tidak baik di mata konsumen.

d. Menerapkan *sales promotion, advertising dan public relation*

Promosi merupakan salah satu cara untuk menarik pelanggan. Penulis akan merancang diskon 20% untuk konsumen yang membeli produk langsung di toko. Selain itu, untuk mengenalkan konsumen ke masyarakat, penulis akan membuat sebuah akun *instagram* sebagai *public relation* dimana *instagram* akan berisi informasi produk, toko, dll. Kemudian melakukan postingan berbayar oleh akun *Instagram* lainnya untuk mempromosikan produk Durian Corner sebagai *advertising*.

### 5.3 Kendala Implementasi

Dalam kerja praktek ini penulis menjumpai beberapa kendala yang menghambat penerapan strategi yang akan diterapkan. Pertama, pemilik toko berada di Medan, oleh karena itu setiap strategi yang disampaikan kepada manajer perlu menunggu persetujuan dari pemilik. Hal tersebut menyebabkan koordinasi yang cukup panjang dan membutuhkan waktu yang lebih banyak dari biasanya.

Kedua, produk yang ada di Durian Corner tidak pasti selalu ada. Yang pasti ada hanya lah bolu gulung, *pancake* dan es krim, namun terkadang stok juga tidak mencukupi untuk dijual dan harus menunggu pesanan di pusat sampai di Batam.