

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan didirikan dengan didasarkan untuk memiliki satu tujuan yaitu memperoleh profit. Guna untuk mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan diwajibkan untuk memiliki sistem pemasaran yang baik, sehingga nama dari perusahaan dapat meluas dan dikenal dengan ruang lingkup yang besar pula. Sistem pemasaran pada saat ini yang efektif, efisien dan sering digunakan oleh banyak perusahaan adalah metode *digital marketing*.

Sistem pemasaran *digital marketing* dapat berupa surat penawaran jasa (*Quotation*) dan *e-catalogue* yang berisi profil perusahaan. Surat penawaran jasa (*Quotation*) merupakan surat yang penting bagi perusahaan dalam melaksanakan proses penawaran karena dalam proses penawaran dengan menggunakan surat penawaran, pemilik dapat memperlancar serta mempermudah proses penawaran produk atau jasa yang akan ditawarkan kepada pelanggan menjadi lebih terarah dan juga surat penawaran mencakup tentang profil perusahaan, pengalaman/prestasi perusahaan, rincian, spesifikasi dan harga produk atau jasa yang ditawarkan, dan foto-foto dokumentasi yang berkaitan dengan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut kepada klien.

Surat penawaran berfungsi untuk perusahaan dalam menawarkan produk atau jasanya kepada pelanggan dengan ruang lingkup yang besar dengan

rincian spesifikasi yang lebih jelas sehingga pelanggan menjadi lebih mengenal dan lebih yakin terhadap perusahaan. Pada umumnya pelanggan yang lebih besar seperti pemerintahan, hotel, restoran, dan kafe akan meminta perusahaan untuk mengajukan surat penawaran terdahulu sebelum dilanjutkan ke surat pembelian dari pelanggan.

Sanggar Tari Sri Indera Bupala adalah salah satu organisasi yang bergerak dibidang Seni Tari yang ada di Kepulauan Riau tepatnya di Batam yang menjadi sebuah tempat perkumpulan bagi siapapun yang ingin mempelajari atau mengapresiasi perasaan atau jiwa melalui gerakan tubuh. Sanggar Tari Sri Indera Bupala merupakan sanggar tari yang didirikan oleh Bapak Rio Palinda Putra pada tahun 2012 dengan tujuan untuk mengembangkan kebudayaan tradisional Indonesia khususnya di Batam, Kepulauan Riau. Sanggar tari ini bergerak secara profesional di bidang seni pertunjukkan tari tradisional, tari kreasi melayu, tari karnaval, tari modern, kelas kursus, penyewaan kostum dan desain tari, tata rias/*make-up artist*, dan busana. Sejak berdirinya sanggar sampai saat ini yang kurang lebih sudah 6 tahun, sanggar ini sudah banyak memiliki prestasi yang dicapai, diantaranya adalah Rekor Muri Dunia Rentak Zapin Melayu dengan keluarga besar Polda Kepulauan Riau, Penata Tari Pekan Olahraga Kota Batam, Penata Tari HUT Brimob Kepulauan Riau, Juara 2 dan Juara 3 Parade Tari Kota Batam di tahun yang berbeda.

Sejak berdirinya Sanggar Tari Sri Indera Bupala semua hal kegiatan berjalan dengan baik, akan tetapi karena kurangnya tenaga kerja dalam Sanggar

Tari Sri Indera Bupala dalam memasarkan/mempromosikan jasa dalam hal untuk mengisi sebuah acara di Hotel, Festival, Pentas, dll masih menggunakan cara konvensional. Yaitu dengan melakukan pengajuan dengan menggunakan surat. Hal ini menyebabkan sulitnya saat melakukan promosi/pengajuan jasa. Maka dari itu, peneliti akan membantu Sanggar Tari Sri Indera Bupala dalam hal memasarkan/mempromosikan jasa dengan membuat e-catalog yang bertujuan untuk memudahkan hal dalam pemasaran. Karena dalam e-catalog tersebut akan ada isi tentang apa saja yang ditawarkan dari beberapa Jenis Tari Tradisional sampai Tari Modern, Prestasi-Prestasi yang telah dicapai, foto-foto kostum/busana, foto-foto hasil tata rias/*cosmetology*.

Sanggar Tari tidak memiliki profil dan katalog yang digunakan untuk memasarkan perusahaan dan jasa tariannya sehingga banyak orang yang masih tidak mengetahui secara jelas tentang Sanggar Tari Sri Indera Bupala. Sanggar Tari juga tidak memiliki surat penawaran yang handal yang dapat digunakan oleh pemilik untuk menawarkan kepada pelanggan-pelanggan secara spesifik tentang tari yang akan ditampilkan serta profil perusahaan sehingga pelanggan mengetahui bidang dan pengalaman yang telah pernah dilaksanakan oleh Sanggar Tari. Meskipun perkembangan Sanggar Tari ini secara prestasi sudah sangat baik dengan mendapat prestasi piñata tari rekor muri dunia rentak zapin melayu pada tahun 2015, namun dikarenakan program pemasaran yang belum optimal menyebabkan banyak orang masih tidak mengetahui ini sehingga perkembangan Sanggar Tari masih tidak efisien dan telah menyebabkannya untuk berpindah tempat sebanyak 3 kali karena tempat

Sanggar Tari bukan merupakan milik pemilik melainkan merupakan rumah kontrakan pemilik.

Berdasarkan uraian tersebut, perlu adanya penerapan sistem pemasaran yang berlaku di unit usaha kecil mikro dan menengah yang dilaporkan melaporkan dalam bentuk laporan kerja praktek dengan judul **“Perancangan Surat Penawaran Jasa dan *E-Catalogue* pada Sanggar Tari Sri Indera Bupala Kota Batam”**

1.2 Ruang Lingkup

Sanggar Tari Sri Indera Bupala membutuhkan sistem pemasaran dalam bentuk *digital marketing* untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Lingkup dari proyek kerja praktek ini berupa perancangan dan penerapan *e-catalog* pada sanggar.

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan dari proyek ini yaitu untuk:

- a. Pemilik sanggar dapat mengoperasikan sistem *digital marketing* yang telah dirancang oleh peneliti.
- b. Membantu Sanggar Tari Sri Indera Bupala dapat diketahui oleh khalayak ramai melalui sistem *digital marketing* yang telah dirancang.

1.4 Luaran Proyek

Luaran proyek yang dihasilkan penulis dalam perancangan dan implementasi surat-surat penawaran dibuat dengan menginput profil perusahaan, pengalaman usaha dan jasa yang akan ditawarkan menggunakan *Microsoft Office Word* agar dapat memberi manfaat bagi pemilik untuk lebih mudah dalam memperkenalkan dan menawarkan jasanya kepada kliennya.

Luaran yang dihasilkan dari proyek ini berupa profil dan *e-catalogue* perusahaan, dapat berfungsi untuk pemilik dalam menawarkan kepada klien sehingga klien lebih mengenal Sanggar Tari ini serta mengetahui pengalaman-pengalaman yang sudah pernah dilaksanakan oleh Sanggar Tari sehingga menjadi lebih yakin terhadap jasa yang akan ditawarkan.

Surat penawaran jasa dapat berfungsi untuk pemilik dalam menawarkan jasanya kepada klien agar mengetahui rincian spesifikasi jasa yang akan ditawarkan oleh Sanggar Tari seperti apa jenis tarian dan berapa jenis tarian yang akan dilaksanakan oleh Sanggar Tari dalam acara tersebut. Dalam surat penawaran akan ditampilkan foto-foto tarian yang sudah pernah ditampilkan di acara yang lain sehingga klien memiliki gambaran atas jasa yang akan ditampilkan.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan proyek kerja praktek ini antara lain adalah sebagai berikut:

- Manfaat bagi mahasiswa

Mahasiswa yang terlibat dalam perancangan *e-catalog* akan mendapatkan ilmu lapangan yang dikembangkan dari pengetahuan dan kecocokan teori yang selama ini didapatkan dari bangku kuliah.

- Manfaat bagi perusahaan

Adanya perubahan yang lebih baik dalam Sanggar Tari Sri Indera Bupala dalam hal pemasaran secara *online* yang lebih efisien dan efektif.

1.6 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini bertujuan untuk memberikan uraian secara garis besar mengenai isi dan pembahasan masing-masing bab. Pembahasan penelitian ini terdiri dari tujuh bab sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai latar belakang masalah, ruang lingkup, tujuan proyek, luaran proyek, manfaat proyek, dan sistematika pembahasan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai teori, unsur-unsur, temuan, komponen dan informasi yang relevan mengenai surat penawaran dan profil dan katalog perusahaan.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai identitas perusahaan, struktur organisasi perusahaan, aktivitas kegiatan operasional perusahaan, sistem yang digunakan oleh perusahaan.

BAB IV: METODOLOGI

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai rancangan penelitian, teknik pengumpulan data, proses perancangan dan tahapan dan jadwal pelaksanaan penelitian.

BAB V: ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Dalam bab ini akan di jelaskan mengenai analisis data dan perancangan sistem serta kendala implementasi untuk perusahaan.

BAB VI: IMPLEMENTASI

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai implementasi dan kondisi setelah implementasi.

BAB VII: KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan diberi kesimpulan dan saran yang diberikan penulis kepada pemilik terkait hal-hal yang ditemukan selama kerja praktek dilaksanakan.