BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Palm Spring Resto Pool & Bar memiliki One for All yang modern dan terjangkau. Dengan transformasi yang dimulai dalam tiga bulan terakhir, Palm Spring Resto Pool & Bar siap untuk mengubah konsep restoran yang monoton dan kaku menjadi restoran modern, nyaman dan yang mencakup semua kalangan. Karena Palm Spring Resto Pool & Bar hanya buka dalam 3 bulan. Restoran ini masih berusaha meningkatkan penjualan dengan meningkatkan reputasi restoran ini melalui berbagai teknik pemasaran. Seperti semua bisnis yang baru dibuka, ada banyak hal yang perlu dianalisis untuk memfokuskan restoran ini pada strategi pemasaran.

Menurut pengamatan penulis, setelah mengamati dan mewawancarai lokasi dengan manajer Pool & Bar Palm Spring, restoran menghadapi beberapa kendala dan menjadi restoran yang ramai dalam hal reputasi dan pemasaran. Melalui pengamatan yang baik, penulis mengembangkan bauran pemasaran untuk membantu Palm Spring Resto Pool & Bar. Bauran Pemasaran memiliki dua konsep, 4 P, termasuk: produk, harga, lokasi dan promosi.

Berdasarkan latar belakang di atas, saya bermaksud membuat sistem pelatihan yang berjudul "Penerapan Sistem Pemasaran Pool & Bar Palm Spring Resto".

Viera Afandri Putri. Penerapan Sistem Pemasaran Palm Spring Resto Pool & Bar, 2019.
UIB Repository©2019

1.2 Ruang lingkup proyek

Masalah yang muncul di Palm Spring Resto Pool & Bar adalah tentang bauran pemasaran, yang meliputi 4P (produk, harga, lokasi, promosi). Dalam proyek ini, Bauran Pemasaran tidak berfungsi dengan baik. Untuk mencapai fungsi bauran pemasaran, penulis merancang bauran pemasaran yang terdiri dari 4P (produk, harga, lokasi, promosi) untuk memenuhi kebutuhan Palm Spring Resto Pool & Bar. Dalam bauran pemasaran ini, penulis hanya membahas 4 P (produk, harga, lokasi, promosi). Tidak termasuk sistem pemasaran lainnya.

1.3 Tujuan proyek

Tujuan penelitian untuk bauran pemasaran untuk Palm Spring Resto Pool & Bar adalah:

1. Memberikan keterampilan, pengetahuan, dan sikap kepada karyawan untuk mengembangkan kinerja yang diperlukan untuk bauran pemasaran, yang sangat berguna untuk Palm Spring Resto Pool & Bar.

2. Desain bauran pemasaran untuk produk, harga, lokasi, dan promosi untuk Palm Spring Resto Pool & Bar.

3. Kuasai dan laksanakan bauran pemasaran produk, harga, lokasi, promosi, sumber daya manusia, proses, dan bukti fisik Palm Spring Resto Pool & Bar.

Viera Afandri Putri. Penerapan Sistem Pemasaran Palm Spring Resto Pool & Bar, 2019.
UIB Repository©2019

1.4 Luaran Proyek

a) Bauran pemasaran: produk, termasuk menu makanan.

b) Bauran pemasaran: harga, termasuk harga pada menu makanan.

c) Bauran pemasaran: Penempatan, termasuk deskripsi dan desain lokasi restoran.

d) Bauran pemasaran: Promosi, termasuk promosi internal dan eksternal untuk restoran.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat membantu:

1. Perusahaan:

Dengan meningkatkan sistem pemasaran Palm Spring Pool & Bar, Anda dapat meningkatkan pemasaran dengan meningkatkan penjualan. Dan kepuasan pelanggan dengan kontrol sistem pemasaran.

2. Karyawan:

Dengan merancang bauran pemasaran ini, karyawan Palm Spring Resto Pool & Bar dapat lebih terorganisir, prosedural, efektif dan efisien dalam kegiatan sehari-hari mereka.

3. Penulis:

Dalam menjalankan proyek ini, penulis belajar pelajaran dan pengalaman dari pihak-pihak di restoran Palm Spring Pool & Bar, seperti karyawan dan atasan.

Viera Afandri Putri. Penerapan Sistem Pemasaran Palm Spring Resto Pool & Bar, 2019.
UIB Repository©2019

Penulis berharap hasil proyek dapat digunakan oleh semua pihak di restoran Palm Spring Pool & Bar, atau untuk perusahaan lain di bidang yang sama.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk sistematisnya penulisan, maka penulis ingin mempermudah para pembaca dengan cara menjabarkan sistematika penulisannya, sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Didalam bab ini penulis menjelaskan mengenai latar belakang masalah yang terjadi di perusahaan, beserta ruang lingkup, tujuan proyek, luaran proyek, dan manfaat proyek.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Didalam bab ini penulis menceriterakan mengenai teori-teori, temuan, dan hasil penemuan sebelumnya serta informasi-informasi yang relevan beserta tinjauan pustaka yang merangkum secara komprehensif dan jenis dasar teori yang berupa uraian.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Didalam bab ini penulis menjelaskan seluk beluk perusahaan seperti identitas, struktur organisasi hingga aktivitas keseharian yang dilakuakn di dalam perusahaan.

Viera Afandri Putri. Penerapan Sistem Pemasaran Palm Spring Resto Pool & Bar, 2019.
UIB Repository©2019

BAB IV METODOLOGI

Didalam bab ini penulis menguraikan desain, metode, atau pendekatan yang digunakan guna menjawab permasalahan penelitian yang dirancang untuk mencapai tujuan proyek.

BAB V ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Didalam bab ini penulis menyajikan data dan gambaran hasil observasi dan wawancara dari awal hingga membentuk sebuah luaran proyek, perancangan sistem proyek hingga kendala implementasi.

BAB VI IMPLEMENTASI

Didalam bab ini penulis yang berhasil melakukan tahap implementasi menguraikan secara jelas proses implementasi yang dilakukan pada perusahaan serta kondisi sebelum dan sesudah implementasi proyek dilaksanakan.

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

Didalam bab ini penulis merangkum laporan secara singkat padat dan jelas mengenai kesimpulan dan saran mengenai sebelum, selama dan sesudah dilaksanakannya penelitian.

Viera Afandri Putri. Penerapan Sistem Pemasaran Palm Spring Resto Pool & Bar, 2019.
UIB Repository©2019

Viera Afandri Putri. Penerapan Sistem Pemasaran Palm Spring Resto Pool & Bar, 2019.
UIB Repository©2019