

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan jaman, telah terjadi perubahan yang sangat signifikan. Pergantian abad ini telah mengubah pola hidup dan pola pikir manusia mengenai segala aspek kehidupan. Yang biasanya hanya lelaki yang berbisnis dan bekerja diluar rumah, kini wanita juga memiliki peluang yang besar untuk berkarir sama seperti lelaki. Gaya hidup yang semakin modern dan serba praktis ini mendorong pengusaha berlomba-lomba mendirikan usaha dan salah satunya adalah usaha jasa pencucian atau laundry. Usaha ini telah dibuka di kota-kota besar dan Kota Batam adalah salah satunya. Usaha laundry ini berkembang pesat dan dengan mudah ditemukan diperumahan yang ada. Peluang membuka usaha laundry juga sangat besar, didorong dengan penduduk Batam yang sebagian besar merupakan pekerja dan pemikiran yang serba praktis, dengan meringankan pekerjaan saat berada dirumah maka masyarakat akan memilih menggunakan jasa pencucian.

Bekembang atau bertumbuhnya suatu bisnis, perlu usaha yang besar untuk tetap konsisten dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan juga memaksimalkan pelayanan dengan menjaga kebersihan, keprapian, tanggung jawab dan tepat waktu meyelesaikan cucian yang ada. Pemilik usaha perlu menyusun strategi untuk meningkatkan usaha dan bersaing dengan bisnis lainnya. Dalam meningkatkan bisnis yang ada, pemilik usaha perlu menjaga kualitas pelayanan yang baik, memberikan harga menarik serta melakukan promosi untuk menarik perhatian calon pelanggan dan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan.

Berdasarkan analisis yang dilakukan penulis pada Ifandi Laundry yang merupakan jasa pencucian yang terletak pada perumahan Batu Batam. Usaha ini masih tergolong usaha baru yang didirikan sehingga pelanggan yang terdapat pada usaha ini masih sedikit dan pendapatan yang diterima juga sedikit. Pada saat pendirian usaha ini, pemilik Ifandi Laundry hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut dan belum pernah melakukan promosi atau pemasaran kepada masyarakat luas. Sedangkan usaha laundry yang terdapat disekitar Ifandi Laundry telah melakukan berbagai penerapan pemasaran seperti melakukan pemasangan spanduk atau dengan membagikan brosur ke rumah-rumah sehingga menarik perhatian pelanggan dan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak.

Untuk meningkatkan pendapatan dan meningkatkan jumlah pelanggan yang lebih banyak, pemilik Ifandi Laundry perlu melakukan penerapan pemasaran dan meraih jangkauan pemasaran sehingga usaha ini dapat dikenal secara luas. Pemasaran yang dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pelanggan dengan promosi dan harga yang menarik. Menyusun strategi yang baik akan membawa dampak yang positif dalam membuka usaha, sebaliknya jika strategi yang digunakan tidak tepat maka akan membawa dampak yang negatif pula, sehingga perlu dilakukannya serangkaian pemasaran atau *Promotion Mix* untuk membantu usaha Ifandi Laundry berkembang dan bertumbuh.

Tujuan dilakukannya *Promotion Mix* ialah menggabungkan beberapa promosi pada produk yang sama dengan guna promosi ini memperoleh hasil secara maksimal. Dengan adanya permasalahan berdasarkan latar belakang yang ada, peneliti berharap dapat memberikan solusi dengan menerapkan strategi

*promotion Mix* pada Ifandi Laundry dan melakukan kerja praktek dengan judul “**Merancang *Promotion Mix* pada Ifandi Laundry di Batam**”.

## **1.2 Ruang Lingkup**

Terdapat juga ruang lingkup pada kerja praktek ini dengan menyusun beberapa strategi pemasaran dan menerapkan pada Ifandi Laundry sehingga usaha ini mendapatkan minat dari calon pelanggan dan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan. Sejak pertama berdirinya Ifandi Laundry belum pernah melakukan promosi sehingga perlu melakukan perubahan sistem pemasaran seperti membuat brosur dan spanduk, memberikan harga menarik dan promosi serta menyebarkan informasi Ifandi Laundry melalui sosial media seperti Instagram. Kemudian meningkatkan pelayanan dengan memberi salam, menjaga kebersihan, kerapian, bertanggung jawab dan tepat waktu menyelesaikan cucian.

## **1.3 Tujuan Proyek**

Proyek ini dilakukan dengan guna dapat memberikan strategi kepada pemilik Ifandi Laundry dalam mengatasi permasalahan dan menerapkan sistem pemasaran yang efektif dengan melakukan *promotion mix* seperti melakukan *sales promotion*, *direct marketing* dan *advertising*. Saat awal berdirinya Ifandi Laundry hanya menggunakan promosi dari mulut ke mulut, hal ini membuat Ifandi Laundry kalah bersaing dengan usaha laundry lainnya. Maka diperlukannya perubahan yang diciptakan seperti menyusun strategi promosi dan meningkatkan pelayanan. Dengan adanya perubahan yang diciptakan akan mempengaruhi minat calon pelanggan untuk percaya kepada jasa pencucian ini serta menciptakan mitra

yang baik dalam benak pelanggan dengan ini Ifandi akan mengalami peningkatan penghasilan dan penambahan pelanggan.

#### **1.4 Luaran Proyek**

Pada kerja praktek ini, diharapkan dapat memberikan hasil kepada Ifandi Laundry yang dapat diterapkan dalam jangka waktu yang panjang yakni :

- a. *Sales promotion*, menentukan jadwal pada periode tertentu untuk melakukan promosi atau diskon lainnya.
- b. *Advertising*, untuk mendapatkan minat dan perhatian dari pelanggan, dapat membuat iklan seperti brosur atau spanduk yang menarik.
- c. *Direct marketing*, melakukan unggahan foto kedalam social media yakni

Instagram karena pada era yang serba modern yang didukung dengan kecanggihan teknologi, masyarakat dapat mencari dan melihat informasi melalui sosia media dengan mudah.

#### **1.5 Manfaat Proyek**

Terdapat juga manfaat yang diperoleh dari kerja praktek ini, sebagai berikut:

##### **1. Bagi Pemilik Usaha**

Melalui sistem pemasaran yang akan diterapkan, pemilik usaha akan mendapatkan ide-ide baru untuk terus meningkatkan pelayanan, mendapatkan pelanggan baru untuk memperoleh profit tambahan.

##### **2. Bagi Mahasiswa**

Mahasiswa mendapatkan pengalaman dan dapat memperdalam ilmu pengetahuan dan keterampilan melalui kegiatan kerja praktek. Mahasiswa juga dapat mengenal lingkungan kerja secara langsung dan dapat mempraktekkannya.

## **1.6 Sistematika Pembahasan**

Sistmatika pembahasan pada penelitian ini disusun sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang permasalahan pada Ifandy Laundry, rumusan masalah, ruang lingkup, tujuan dilakukannya kerja praktek, manfaat dari kerja praktek dan sistematika pembahasan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai identitas Ifandi Laundry, struktur organisasi, aktivitas kegiatan operasional Ifandi Laundry dan sistem pemasaran yang digunakan oleh Ifandi Laundry.

### **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menjelaskan identitas Ifandy Laundry, struktur organisasi yang terdapat pada Ifandi Laundry, kegiatan operasional pada Ifandi Laundry, dan sistem yang digunakan oleh Ifandi Laundry.

### **BAB IV METODOLOGI**

Bab ini menguraikan desain, metode dan pendekatan yang digunakan dalam menyelesaikan masalah yang ada dengan guna mencapai tujuan dan tahapan penelitian. .

### **BAB V ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN**



Pada bab ini berisikan analisis data yang berisi gambaran hasil dari obeservasi dan wawancara awal yang dilakukan penulis ke tempat kerja praktek, dan juga perancangan alat/sistem yang akan dihasilkan.

## BAB VI IMPLEMENTASI

Pada bab ini akan dijlaskan mengenai proses terjadinya tahap implementasi dan umpan balik yang diperoleh dari hasil perancangan yang diimplementasikan di tempat kerja praktek.

## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisikan kesimpulan yang menggambarkan secara ringkas hal-hal yang berkaitan dengan topic/judul yang di pilih oleh penulis dan juga berisikan saran untuk perusahaan selama melakukan kerja praktek serta penulis berikutnya untuk perbaikan dimasa yang akan datang.