BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kota Batam merupakan kota yang pertumbuhan penduduknya semakin meningkat, namun seperti yang kita ketahui bahwa sebagian besar penduduk yang tinggal di Batam merupakan perantau dari daerah kota lain. Berbagai usaha dilakukan oleh perantau tersebut untuk memenuhi kebutuhan sehari - hari. Usaha yang dilakukan berupa usaha produk maupun usaha jasa. Dapat dilihat, bahwa salah satu usaha yang paling berkembang di kota Batam merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dimana dilansir dari BatamPos (Juni 2019) berdasarkan data Online Sistem (ODS), kota Batam memiliki sebanyak 81.486 UMKM.

Dapat dilihat sendiri, bahwa terdapat banyak jenis UMKM yang terdapat pada kota Batam, diantaranya adalah UMKM jenis *fashion, skincare,* perlengkapan bayi, jasa *makeup,* jasa foto, kuliner, dan lain sebagainya. Salah satu usaha yang paling berkembang dan yang paling banyak dijumpai adalah usaha kuliner dari restoran, warung makan, sampai dengan jajanan kaki lima. Semakin banyaknya usaha warung makan maka semakin ketat juga persaingan. Hal ini dapat dikatakan karena banyaknya promosi-promosi menarik yang dilakukan oleh berbagai pihak dengan tujuan menarik calon pelanggan untuk membeli makanan mereka. Promosi sangat dibutuhkan dalam suatu usaha untuk meningkatkan penjualan, menciptakan loyalitas, serta menginformasikan ataupun menawarkan produk yang ditawarkan. Menurut Mc Neill (2013), *Sales Promotion* merupakan bagian penting dari upaya pemasaran untuk mendorong konsumen dalam membeli

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019

produk/jasa dan akan berdampak dalam peningkatan pendapatan dari suatu produk/jasa yang ditawarkan. Dalam *Sales Promotion* terdapat berbagai macam alat yang dapat digunakan seperti, diskon harga, kupon, sampel, hadiah gratis, dan sebagainya.

Salah satu warung makan yang akan yang akan diimplementasikannya proyek ini adalah warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" yang terletak di kompleks Windsor yang didirikan oleh Bapak A Poh bersama dengan istrinya Ibu Rita sejak tahun 2006. Warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" ini merupakan usaha kuliner yang menjual beberapa makanan khas cina Hokkien. Biasanya makanan Hokkien terkenal dengan makanan yg menggunakan daging non halal, berbeda dengan makanan yang dijual oleh warung makan ini, justru daging yang digunakan adalah menggunakan daging ayam (halal). Makanan yang dijual juga berbagai macam seperti indomie goreng, nasi goreng, kwetiaw goreng/siram, mie ekonomi goreng/kuah, mie sagu goreng/ basah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Tina, Warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" hanya mengandalkan sistem "mouth to mouth" dari pelanggan yang pernah menikmati masakan mereka. Warung ini pernah dipromosi oleh akun instagram "Batamliciouz" yang merupakan *food guide* pada tanggal 17 Juni 2019 kemarin namun masih belum mendapatkan stiker dari "Batamliciouz". Selain itu, warung makan ini ada memasang spanduk didepan warung makannya yang berisi menu makanan, nomor telepon, dan logo halal. Warung ini juga menyediakan jasa pengantaran kepada pelanggan yang memesan didaerah tertentu, namun tidak memiliki menu makanan untuk disajikan kepada pelangan ketika pelanggan makan ditempat.

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membantu mengimplementasikan sistem *Sales Promotion* pada warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" dengan judul **"Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam"**

1.2 Ruang Lingkup

Laporan kerja praktek akan dibuat oleh penulis dari hasil observasi, wawancara, dan implementasi selama kerja praktek di lakukan. Tempat kerja praktek yang dilaksanakan oleh penulis adalah warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" yang terletak di kompleks Windsor, Batam. Disini penulis lebih fokus kepada memberikan pengetahuan kepada pemilik mengenai "*Sales Promotion"* yang dapat diimplementasikan pada warung makan tersebut.

Penulis akan melaksanakan kerja praktek ini mulai dari 01 September 2019 sampai dengan 30 November 2019, dimana kegiatan ini akan dilakukan setiap hari Sabtu. Perumusan masalah yang akan dianalisa oleh penulis adalah sebagai berikut:

a. Sistem penjualan apa yang sudah dilakukan oleh warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" ?
b. Sistem "*Sales Promotion"* apa yang dapat diimplementasikan pada warung makan " Mie Apoh Tg. Balai Karimun" ?

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan dilakukannya proyek ini adalah agar penulis dapat menyusun laporan kerja praktek dengan cara melakukan wawancara, observasi, dan

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019

memberikan solusi kepada pemilik mengenai masalah yang di hadapi pada tempat kerja praktek tersebut dilakukan. Berikut adalah tujuan bagi pemilik usaha:

a. Mendaftarkan warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" ke Go- Food agar pembeli langganan warung makan ini lebih praktis dalam memesan makanan. Selain itu, dengan didaftarkannya Go Food, warung makan ini dapat menjangkau dan mendapatkan pelanggan baru
b. Mengimplementasikan *Sales Promotion*. Diskon diberikan kepada pelanggan yang setia makan di warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun". Diskon diberikan agar pelanggan yang sudah setia tersebut tidak berpindah ke warung makan yang lainnya.
c. Membuat promo "beli makanan gratis teh obeng" dalam aplikasi Go -Food yang berlaku dalam jangka waktu tertentu. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan penjualan jangka pendek dan membangun pasar jangka panjang.
d. Buat spanduk berisi menu makanan yang beserta foto makanan, nomor telepon untuk pemesanan secara manual, logo halal karena banyak yang beranggapan bahwa makanan yang dijual tersebut menggunakan bahan non halal sehingga dengan ditambahkannya logo halal tersebut sehingga pembeli yang muslim tidak beranggapan demikian.
e. Membuat menu makanan yang akan disediakan di warung makan, sehingga bisa ditunjukkan kepada pelanggan baru yang makan ditempat.

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019

1.4. Luaran Proyek

Dengan dilakukannya proyek ini diharapkan pemilik warung makan " Mie Apoh Tg. Balai Karimun" ini dapat mengimplementasikan sebagai berikut:

a. Mendaftarkan warung makan "Mie Apoh Tg. Balai Karimun" di Go Food
b. Mengimplementasikan sistem *Sales Promotion* dengan cara memberikan diskon kepada pelanggan loyal, serta promo pesan makanan gratis teh obeng yang berlaku dalam jangka waktu tertentu.
c. Membuat dan mendesign menu makanan
d. Membuat spanduk baru berlogo Halal

1.5. Manfaat Proyek

Adapun manfaat - manfaat yang didapatkan dari pengerjaan proyek ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi pemilik warung makan " Mie Apoh Tg. Balai Karimun"

   Diharapkan agar dapat meningkatnya omset, bertambahmya jaringan bisnis, serta bertambahnya pengetahuan pemilik mengenai *Sales Promotion* dan dapat diimplementasikan pada warung makannya ketika dibutuhkan.
b. Bagi Penulis

   Diharapkan agar penulis dapat mengerti sistem *Sales Promotion* ketika diterapkan di dunia nyata, dan mendapatkan pengalaman secara langsung di lapangan.

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019

c. Bagi Akademik

Diharapkan agar dapat menjadi pedoman bagi mahasiswa-mahasiswi untuk mengetahui cara penerapan sistem *Sales Promotion* secara langsung di dunia nyata. Selain itu, hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat berguna bagi mahasiswa - mahasiswi yang melakukan proyek dengan topik yang sama.

1.6. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan digunakan untuk mempermudah peneliti dalam penyampaian serta pembahasan dari hasil proyek. Berikut susunannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang, ruang lingkup, tujuan proyek, luaran proyek dan manfaat proyek atas masalah yang dihadapi pada saat ini.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori dan pengertian mengenai *Sales Promotion* untuk dijadikan referensi dan membantu menjelaskan proses dalam sistem kerja praktek yang dilakukan pada lapangan.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi identitas, struktur organisasi dari perusahaan, aktivitas dan kegiatan operasional perusahaan sehari – hari,

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019

serta sistem yang telah digunakan atau diimplementasikan dari tempat kerja praktek dilakukan

BAB IV : METODOLOGI

Pada tahap pelaksanaan ini dibagi menjadi 3 tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan peniliaian & pelaporan. Bab ini berisi bagaimana rancangan penelitian, teknik pengumpulan data, proses perancangan, tahapan dan jadwal perancangan peneliti ketika terjun ke lapangan.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Bab ini berisi analisis data melalui hasil observasi atau wawancara, perancangan sistem dan kendala yang dihadapi ketika implementasi

BAB VI : IMPLEMENTASI

Bab ini merupakan hasil implementasi yang telah dilakukan terhadap sistem dan kondisi setelah di lakukan.

BAB VII : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi berisi kesimpulan dan saran oleh penulis ketika dalam melaksanakan kerja praktek.

Hedensy, Implementasi Sistem Sales Promotion pada Warung Makan Mie Apoh Tg. Balai Karimun di Batam.
UIB repository@2019