

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di zaman yang telah maju dengan pesat ini dalam menjalankan suatu usaha bisnis baik jasa maupun usaha bisnis non jasa pemilik usaha harus dapat terus mengikuti cepatnya dari perkembangan zaman, oleh karena itu para pemilik usaha dituntut untuk dapat terus berkembang agar dapat mengikuti segala perubahan dalam bisnis yang ada saat ini. Dalam menjalankan atau melaksanakan suatu usaha bisnis, pemilik usaha harus bisa untuk memasarkan suatu produk atau jasa yang mereka miliki dengan efektif karena produk atau jasa tersebutlah yang menjadi sumber pencaharian mereka. Salah satu faktor yang merupakan kunci utama dalam sukses untuk memasarkan suatu produk atau jasa ialah Promosi, Para pemilik usaha harus memiliki sistem promosi yang baik dalam menjalankan usaha bisnis mereka untuk dapat terus bersaing serta bertahan dan berinovasi dalam persaingan bisnis yang ketat dan dapat menjangkau permintaan konsumen.

Sistem Promosi yang dapat mengembangkan suatu usaha bisnis dapat berupa *Advertising*, *Sales Promotion* dan *Geo-tagging*, ketiga metode promosi tersebut termasuk poin yang penting untuk diterapkan dalam suatu sistem promosi. Sistem Promosi merupakan suatu proses yang sangat penting untuk dilakukan dalam usaha bisnis Toko Shasha Gown ini, dikarenakan banyaknya usaha bisnis yang serupa yang telah ada di Kota Batam ini, sehingga pemilik usaha Toko Shasha Gown harus membuat sistem promosi yang dapat bersaing dengan para kompetitor yang telah ada.

Toko Shasha Gown adalah suatu usaha bisnis yang bergerak di dalam bidang jasa pernikahan seperti jasa *Make Up Artist*, gaun dan jas untuk menghadiri acara pesta, penyewaan baju gaun pengantin, serta tersedia paket untuk foto *Pre-wedding*. Toko Shasha Gown didirikan pada tahun 2016. Toko Shasha Gown berlokasi di Komplek Pertokoan Kepri Mall Ruko No. 43, Kecamatan Batam Kota, Batam, Kepulauan Riau. Pada saat ini di Kota Batam usaha bisnis seperti yang dijalankan oleh Toko Shasha Gown memiliki jumlah kompetitor yang banyak.

Usaha Bisnis seperti Toko Shasha Gown memiliki potensi profit yang dapat dikatakan cukup bagus, dikarenakan bagi pasangan yang ingin menikah pernikahan bagi mereka merupakan satu saat yang sangatlah *special* dan bagi banyak orang mereka akan melakukan persiapan yang sangat baik. Terdapat banyak hal yang butuh disiapkan untuk pasangan yang hendak melaksanakan sebuah pernikahan, mencari jasa *Make Up Artist* untuk rias pengantin pada saat foto *Pre-wedding* dan juga pada saat hari pelaksanaan pernikahan tersebut. Dan salah satu alasan kenapa usaha bisnis seperti Toko Shasha Gown memiliki potensial keuntungan yang cukup baik ialah pada saat ini kebanyakan pengantin yang akan melaksanakan acara pernikahannya baik yang merasa malas atau tidak dapat untuk mendatangi toko jasa *Make Up Artist* tersebut secara langsung dikarenakan beberapa alasan. Yang pada akhirnya pengantin mencari toko yang memiliki *Make Up Artis Freelance* yang dapat dipanggil untuk datang secara langsung ke rumah atau lokasi pernikahan pengantin tersebut.

Usaha bisnis penyewaaan baju gaun pengantin atau seperti yang dijalankan oleh Toko Shasha Gown memiliki peluang bisnis yang cukup menjanjikan dalam segi profit. Dengan alasan itu pemilik usaha bisnis Toko Shasha Gown, yakni Bapak Yanto dan Ibu Febri terdorong untuk mendirikan suatu usaha bisnis yaitu Toko Shasha Gown yang telah dijalankannya selama 3 tahun dengan pengalaman serta mengikuti beberapa sertifikasi fotografer (khususnya foto *Pre-wedding*) oleh Bapak Yanto dan juga sertifikasi *Make Up Artist* yang diikuti oleh Ibu Febri. Dalam menjalankan suatu usaha bisnis, pemilik akan selalu memfokuskan promosi menjadi prioritas utamanya selama usaha tersebut berjalan.

Promosi selama menjalankan usaha yang dilakukan oleh Pemilik Toko Shasha Gown selama menjalankan usaha bisnisnya sudah tergolong baik, tetapi masih dibutuhkan pengembangan sistem promosi tersebut. Pentingnya pengembangan sistem promosi yang hendak dilakukan pada Toko Shasha Gown agar dapat meningkatkan untuk segi profit dari jasa dan produk yang telah disediakan oleh toko Shasha Gown, menjadikan badan usaha tersebut diketahui keberadaan lokasinya oleh calon pelanggan dan dengan adanya promosi pelanggan baru juga akan merasakan kenyamanan dan hubungan antara pelanggan dengan toko akan menjadi loyal.

1.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari kerja praktek ini adalah untuk perancangan sistem promosi yang efektif dan cocok pada Toko Shasha Gown yang diketahui dalam hal melakukan pemasaran/promosi masih kurang *update* terhadap produk dan jasa yang telah toko Shasha Gown sediakan, sehingga akibat dari itu membuat

kurangnya diketahui jasa toko Shasha Gown oleh konsumen pengguna jasa pernikahan. Proyek ini diharapkan dapat lebih diketahui oleh konsumen dan meningkatkan profit toko.

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan yang ingin dicapai dari proyek ini yaitu untuk :

1. Merancang atau mengembangkan sistem promosi seperti pembuatan daftar list paket yang lebih menarik dari yang sudah pernah diterapkan dan brosur yang dapat diterapkan secara berkelanjutan oleh Pemilik Toko Shasha Gown.
2. Meningkatkan profit/pendapatan sebesar 10% di Toko Shasha Gown.
3. Membantu Toko Shasha Gown dapat lebih diketahui lagi keberadaannya oleh target pasar potensial yang membutuhkan layanan jasanya.

1.4 Luaran Proyek

1. *Advertising* (periklanan)

Melakukan periklanan melalui iklan yang berbayar di media sosial seperti: Instagram. Dengan menggunakan Instagram ads atau Facebook ads dapat meningkatkan jumlah kunjungan pengguna media sosial yang sedang mencari jasa *make up artist*, sewa baju pengantin, dan Paket *Pre-Wedding* pada akun sosial media toko Shasha Gown. Dengan cara tersebut dapat membuat calon konsumen mengenali toko Shasha Gown yang mungkin tidak diketahui oleh mereka sebelumnya, dan juga dapat meningkatkan penjualan pada toko Shasha Gown. Dan juga dengan membuatkan spanduk

yang menampilkan hasil foto dari paket *Pre-Wedding* yang telah disediakan.

2. *Sales Promotion* (promosi penjualan)

Mengadakan paket promo/diskon untuk *make-up* dan penyewaan gaun berdasarkan jumlah. Misalnya:

- Diskon untuk penyewaan gaun sebesar : 10%-40% dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
- Penyewaan untuk 2(dua) unit gaun akan mendapatkan gratis 1(satu)

unit gaun.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat yang diharapkan oleh penulis pada kerja praktek yang dilaksanakan:

1. Manfaat untuk Perusahaan :

Adanya perubahan yang lebih meningkat pada Toko Shasha Gown dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan dari produk dan jasa yang sudah disediakan oleh Toko Shasha Gown, menjadikan usaha bisnis Toko Shasha Gown diketahui oleh calon pelanggan akan keberandaannya, dan juga menciptakan suasana yang nyaman sehingga pelanggan baru dapat loyal dengna toko.

2. Manfaat untuk Penulis :

Penulis akan pengalaman baru dalam hal menerapkan pengetahuan atau ilmu yang didapatkan selama perkuliahan tentang sistem promosi secara langsung. Dan juga penulis berharap hasil dari apa yang dilakukan oleh

penulis selama kerja praktek yang dilaksanakan ini dapat berguna bagi pemiliki usaha bisnis Toko Shasha Gown.

1.6 Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran umum tentang konten dan diskusi yang ada pada setiap bab.

Pembahasan penelitian ini mencakup tujuh bab sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis akan menjelaskan latar belakang masalah, ruang lingkup, beserta tujuan proyek, luaran proyek, manfaat dari proyek dan sistematika pembahasan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis akan menjelaskan mengenai teori, unsur-unsur, dan hasil penemuan yang didapatkan serta informasi yang relevan.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menjelaskan mengenai seluk beluk dari perusahaan seperti identitas perusahaan, aktivitas kegiatan perusahaan, struktur organisasi perusahaan.

BAB IV: METODOLOGI

Pada bab ini penulis akan menguraikan metode yang digunakan dalam penelitian beserta desain dan pendekatan yang digunakan dalam penelitian untuk menjawab dalam penelitian.

BAB V: ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai penyajian data dan perancangan sistem proyek hingga kendala yang dialami saat implementasi.

BAB VI: IMPLEMENTASI

Pada bab ini penulis yang telah menyelesaikan tahap implementasi akan menjelaskan tentang proses implementasi dan kondisi setelah tahap implementasi.

BAB VII: KESIMPULAN DAN SARAN

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