

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebagai kota terbesar di provinsi Kepulauan Riau, Batam merupakan kota yang dijadikan pusat industri, pusat transportasi yang baru muncul, dan bagian dari zona perdagangan bebas di segitigas pertumbuhan Indonesia-Malaysia-Singapura. Dengan banyaknya tempat industri yang dibangun di kota Batam, semakin bertambah pula pertumbuhan penduduk yang ada. Dengan pertumbuhan penduduk yang sangat pesat tersebut para investor melihat peluang besar dalam membuka usaha di Batam. Selain bertujuan untuk ingin membuat pertumbuhan ekonomi di kota Batam meningkat dan juga membantu mengurangi pengangguran yang ada. Ada beberapa jenis sektor yang berjalan dengan baik di kota Batam diantaranya yaitu industri, listrik, air, perbankan, gas, hingga perdagangan. Namun masih banyak lagi sektor yang ada di Batam yang akan dibuka dan dijalankan untuk masa yang akan datang.

Banyaknya usaha yang berjalan, pasti banyak juga terbukanya lowongan kerja bagi para pencari kerja. Tercatat bahwa 70% warga Batam yang mulai berusia 18 tahun sudah bekerja. Tidak terkecuali para mahasiswa yang sedang menempuh masa-masa kuliah. Rata-rata mereka yang sudah berkuliah pastinya sudah mendapatkan pekerjaan pula. Hal ini dikarenakan kampus di kota Batam menyediakan mata kuliah di malam hari sehingga dari peluang tersebut maka para mahasiswa memanfaatkan waktu disiang hari untuk bekerja dan malam hari pergi kuliah. Dari sekian banyak para pekerja yang sudah mendapat pekerjaan tetap, tidak sedikit pula mereka yang tidak punya waktu untuk menyempatkan diri berbelanja ke pasar dan memasak dirumah. Kebanyakan dari mereka banyak yang mengandalkan makanan instan maupun cepat saji. Salah satu contohnya seperti *frozen food*.

Pengertian *Frozen food* sendiri merupakan makanan yang diawetkan dengan cara dibekukan dengan tujuan menghambat pertumbuhan sebagian

besar spesies bakteri. Ada beberapa manfaat makanan *frozen food* diantaranya kesegaran bahan makan yang selalu terjaga, menghemat waktu untuk memasak, bersih dari segala hal kotor, aman dikonsumsi asalkan disimpan dengan cara yang benar, serta tekstur dan rasa yang tetap terjaga. Para pengusaha melihat peluang besar dimana banyaknya masyarakat kota Batam yang bekerja termasuk wanita yang sudah berumah tangga yang memiliki kesibukan dalam urusan pekerjaan sehingga tidak mempunyai waktu dalam mengurus kebutuhan rumah seperti membeli sayur ke pasar dan memasak.

Sehingga para pengusaha memberikan solusi yang bisa membantu mereka dengan menghadirkan *Frozen Food*. Hadirnya *frozen food* ini diterima baik oleh masyarakat Batam pada umumnya. Seiring berjalannya waktu, semakin banyak pula para pengusaha yang membuat usaha *frozen food* dan makanan ini pun semakin beraneka ragam dan bisa ditemukan dimana saja. Dengan berjalannya usaha *frozen food* ini, pemilik harus selalu memahami bagian-bagian penting agar usaha bisa tetap berjalan dan bisa mengikuti pesaing dari para kompetitor. Salah satu bagian yang harus dipahami oleh pemilik usaha yaitu *Promotion Mix*.

Promotion Mix merupakan bagian penting dari marketing mix. Promosi juga biasa disebut sebagai bagian terpenting dalam sebuah pemasaran. Jika pemasaran dijalankan tanpa adanya sebuah promosi, maka pemasaran tersebut tidak akan bertahan bahkan bisa tidak jalan sama sekali. Dalam *promotion mix* terdapat 5 aspek penting yang biasa dipakai oleh perusahaan diantaranya yaitu *advertising*, *sales promotion*, *public relation*, *personal selling* dan *direct marketing*. Salah satu contoh yang bisa digunakan oleh perusahaan *frozen food* yaitu *public relation*, dimana perusahaan akan menjalin hubungan baik dengan para pelanggan baik di dalam perusahaan maupun diluar perusahaan, agar terciptanya sebuah keyakinan dan kepercayaan satu sama lain sehingga perusahaan bisa menjalin hubungan dengan pelanggan dalam jangka panjang.

PT Central Prima Sukses akan menjadi tempat untuk melakukan kegiatan kerja praktek. Selain itu dalam kegiatan ini juga penulis akan menjabarkan satu per satu permasalahan maupun hambatan yang sedang di hadapi. PT Central Prima Sukses merupakan usaha yang berjalan di bidang *frozen food* yang mana menjual berbagai jenis *frozen food* yang mudah diolah, mudah disimpan dan tentunya mudah dimasak tanpa harus memakan waktu yang lama. PT Central Prima Sukses sudah berdiri sejak tahun 2012 awalnya ini hanyalah usaha kecil yang dikelola oleh keluarga dan ditekuni selama bertahun-tahun. Sehingga bisa berkembang menjadi sebuah perusahaan yang berbadan hukum. Namun semakin berjalannya waktu, para pengusaha yang membuka usaha yang sama juga semakin banyak. Para pengusaha ini juga dengan mudahnya membanting harga agar bisa lebih unggul dalam penjualan dan menarik pelanggan yang sudah menjadi langganan dari perusahaan lain. Hal ini tentunya menjadikan penjualan perusahaan menurun dengan drastis, tidak sedikit pula para pelanggan yang awalnya berlangganan di perusahaan dan sudah loyal selama bertahun-tahun tetapi memilih untuk pindah di perusahaan lain karena promosi yang diberikan.

Masalah yang sedang dihadapi perusahaan adalah penjualan yang menurun begitu juga dengan omset perusahaan. Seiring dengan semakin banyaknya kompetitor yang menjual produk sejenis, maka dari tahun 2017 hingga sekarang terjadi penurunan omset menjadi Rp 197.000.000/tahun dari tahun sebelumnya yang memiliki omset sebesar Rp 300.000.000/tahun. Jika hal ini terus dibiarkan oleh pemilik perusahaan, maka bukan tidak mungkin akan terjadi penurunan omset lebih besar ditahun berikutnya. Selain itu pemasaran akan produk dari perusahaan juga sangat kurang dijalankan sehingga masih banyak pelanggan yang belum mengetahui tentang PT Central Prima Sukses. Pada permasalahan yang didapat, penulis akan merancang strategi promosi dalam membantu menyelesaikan masalah yang ada yaitu dengan strategi *Promotion Mix* pada PT Central Prima Sukses dengan judul “Penerapan Strategi *Promotion Mix* Pada PT Central Prima Sukses”

1.2 Ruang Lingkup

Pada tahap ini penulis akan membuat laporan kerja praktek sesuai dengan hasil pengamatan secara bertahap pada PT Central Prima Sukses. Penulis akan melaksanakan kerja praktek di PT mulai dari bulan Oktober 2019 hingga Desember 2019 dimana kegiatan ini akan dilakukan setiap hari sabtu dan minggu dikarenakan penulis bekerja di hari biasanya. Pada tahap ini penulis akan menerapkan kegiatan bauran promosi yang tepat dengan tujuan membantu meningkatkan penjualan pada perusahaan.

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan dari kerja praktek ini yaitu untuk memberikan ide-ide dalam membantu permasalahan yang akan menjadi bahan pertimbangan dalam memajukan kualitas produk dan tetap menjaga pelanggan baik dari segi kepuasan pada produk maupun layanan yang diberikan. Hal ini bertujuan agar PT Central Prima Sukses bisa tetap berjalan dan bisa terus bersaing dengan pesaing lainnya.

1.4 Luaran Proyek

Hasil yang diinginkan pada kerja praktek ini yaitu agar pemilik usaha PT Central Prima Sukses bisa mendapat pengetahuan akan usaha yang dijalannya sehingga pada masa yang akan datang bisa merencanakan lebih banyak strategi baru dengan tujuan memajukan usahanya. Ada beberapa bagian yang dirancang oleh penulis dengan harapan bisa di implementasikan di PT Central Prima Sukses diantaranya yaitu:

- a. Mendesign spanduk dan stiker makanan *frozen food* dengan tata letak, penempatan pewarnaan latar dari gambar agar dapat menghasilkan gambar yang bagus dan menarik perhatian setiap konsumen
- b. Melakukan pendaftaran akun media sosial seperti *instagram* dan *facebook* PT Central Prima Sukses, kemudian melakukan posting untuk produk-produk yang didistribusikan.

- c. Memberikan penawaran untuk menambah karyawan untuk menjadi sales dari PT Central Prima Sukses agar dapat menawarkan produk yang dijual kepada toko-toko di pasar yang ada di Kota Batam.
- d. Melakukan penerapan strategi untuk pemesanan 5 box produk *frozen food* sejenis akan mendapatkan bonus 10 bungkus nugget Malaysia, dan berlaku untuk kelipatannya.

1.5 Manfaat Proyek

Dari hasil kerja praktek ini terdapat beberapa manfaat yang diperoleh diantaranya yaitu:

- a. Bagi PT Central Prima Sukses
Sebagai objek dari informasi dan pertimbangan bagi pihak PT Central Prima Sukses serta dijadikan sebagai dasar dalam membentengi dan meningkatkan penjualan, pelanggan serta menambah kuantitas produk perusahaan yang akan ditawarkan kepada pelanggan.
- b. Bagi Penulis
Sebagai penambahan pengetahuan akan *promotion mix* dalam menyelesaikan masalah dan cara penerapan yang baik pada perusahaan.
- c. Bagi Akademik
Sebagai dasar untuk lebih meningkatkan pengetahuan bagi para mahasiswa akan *promotion mix* di dunia kerja praktek. Dari hasil ini juga diharapkan bisa bermanfaat bagi para penulis lain yang akan melakukan kerja praktek dengan topik yang sama.

1.6 Sistematika Pembahasan

Pada tahap ini digunakan dengan tujuan untuk mempermudah pembahasan dalam menyampaikan hasil dari kerja praktek ini, dengan susunan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini memuat tentang latar belakang, ruang lingkup, tujuan proyek, luaran proyek dan juga manfaat proyek akan masalah yang sedang di hadapi perusahaan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat tentang konsep dan pengertian mengenai *promotion mix* dalam membantu proses dalam menerangkan kerja praktek dan bisa dijadikan sebagai referensi pula.

BAB III : GAMBAR UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini memuat tentang rincian mengenai perusahaan, struktur organisasi pada perusahaan, kegiatan sehari-hari pada perusahaan hingga cara kerja yang dipakai dalam perusahaan.

BAB IV : METODOLOGI

Pada bab ini memuat tentang agenda pada penelitian, cara pengumpulan data, proses pada perancangan, tahapan dan jadwal perancangan pada saat melaksanakan kerja praktek. Pada tahap ini terbagi menjadi 3 tahapan yaitu persiapan, pelaksanaan dan yang terakhir penilaian dan pelaporan.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Pada bab ini memuat tentang data yang dianalisa dari hasil pengamatan dan wawancara, perancangan dan kendala pada saat melakukan implementasi.

BAB VI: IMPLEMENTASI

Pada bab ini memuat hasil dari implementasi yang sudah dilaksanakan.

BAB VII : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini memuat bagian penutup dan juga berisi tentang kesimpulan maupun saran dalam melakukan kerja praktek.