BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kota Batam merupakan salah satu kota di negara Indonesia yang pertumbuhan ekonominya semakin berkembang dari tahun ke tahun dan juga menjadi salah satu kota yang semakin maju di negara Indonesia. kota Batam juga berdekatan dengan negara Singapura yang dimana jarak antara kota batam dengan singapura hanya 45 menit dengan menggunakan transportasi kapal ferry, sehingga kota batam menjadi kota yang sangat menjadi pusat perhatian para wisatawan untuk berliburan sejenak khususnya wisatawan dari negara singapura dan juga banyaknya investor yang berkeinginan untuk masuk berinvestasi di kota batam.

Salah satu usaha yang akan dianalisa oleh penulis untuk melaksanakan kerja praktek yaitu usaha/toko jualan produk *collection* yang didirikan oleh Ibu Lina dan Bapak Andi yang sudah mulai beroperasi sejak tahun 2016 dengan nama toko YJ *collection*. Toko Ibu Lina dan Bapak Andi ini bergerak dibidang penjualan produk *collection* yang menjual berbagai variasi *collection* seperti Tas, Sepatu, Dompet, Jam Tangan, Koper, Tali Pinggang dan koleksi-koleksi lainnya. Namun Seiring pertumbuhan zaman dan persaingan yang ketat dibidang *collection* di kota batam tentu juga berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima oleh usaha Ibu Lina dan Bapak Andi menjadi tidak stabil. Di zaman era digital ini sangat berdampak pada pebisnis khususnya yang berjualan di toko maupun kios untuk bertahan dalam persaingan, jika pebisnis ditoko atau kios tidak bisa mengikuti perkembangan zaman tersebut itu akan berdampak pada toko-toko dibidang yang sama akan mulai ketinggalan zaman dan tidak dapat bersaing di

Kelvin. Penerapan Strategi Promotion Mix pada Toko YJ Collection.
UIB Repository©2019

pasar ini, setiap toko juga tentunya memiliki strategi penjualan mereka masing-masing yang dapat bersaing dalam persaingan yang banyak. Agar usaha *collection* ini dapat bersaing dengan toko *collection* lainnya, pengusaha juga harus memiliki pemasaran (*Promotion Mix)* dimana produk-produk yang dijual dan produk yang akan dipasarkan juga memerlukan gerakan promosi (*Promotion)* oleh pemilik usaha. Kesulitan yang dihadapi oleh YJ *collection* adalah minimnya promosi yang memadai dan pemasaran produk di digital yang dilakukan oleh YJ *collection*. Oleh sebab itu, penulis ingin melakukan penelitian yang berjudul **"Penerapan Strategi *Promotion Mix* pada Toko YJ *Collection*".**

1.2 Ruang Lingkup

Penulis akan menyusun laporan kerja praktek bersumber pada observasi yang dilakukan oleh penulis di YJ *Collection*. masalah yang akan dicermati dalam observasi ini adalah *Promotion Mix*. Penulis akan melaksanakan Kerja Praktek di YJ *Collection* dari tanggal 1 Agustus 2019 hingga 31 Oktober 2019.

Perumusan masalah yang akan dibahas oleh penulis dalam penelitian ini adalah :

a. Bagaimana tata usaha yang dilakukan oleh YJ *Collection* pada tokonya ?
b. Bagaimana sistem penerapan strategi *Promotion Mix* yang seharusnya dilakukan oleh Toko YJ *Collection* ?

1.3 Tujuan Proyek

Penulis akan membuat laporan kerja praktek bersumber pada observasi penulis yang dilakukan pada YJ *Collection*. Objek Penulis adalah agar YJ

Kelvin. Penerapan Strategi Promotion Mix pada Toko YJ Collection.
UIB Repository©2019

Collection lebih dikenal lebih luas di dunia maya tidak hanya berjualan di toko saja dan lebih berkembang dari penjualan sebelumnya dengan mengikuti saran ataupun ide yang akan diberikan oleh penulis. Penulis mengharapkan peningkatan pendapatan toko sekitar 30% dari omzet perbulannya.

1.4 Luaran Proyek

Hasil yang penulis harapkan yaitu agar pemilik dapat memperoleh cara kerja dalam media *online* dan mampu memasarkan promosi yang kuat untuk keberhasilan usahanya, yaitu :

a) Memposting dan memasarkan setiap produk baru melalui sosial media dan e-commerce supaya adanya *impression* pelanggan terhadap produk dari YJ Collection, dan lebih mudah dikenal oleh masyarakat luas di dunia maya tidak hanya berjualan di toko saja.

b) Membuat dan menawarkan kartu nama toko agar apabila ada pelanggan yang dari luar kota maupun negeri dapat berkunjung kembali ke toko dengan alamat dan nomor/sosial media yang bisa dihubungi yang sudah tertera di kartu nama dan juga dapat menawarkan kepada konsumen untuk bergabung menjadi reseller atau dropshipper YJ Collection dengan harga spesial dengan syarat dan ketentuan yang berlaku agar adanya proses *engagement* yang terjadi antara YJ Collection terhadap pelanggan.

c) Bekerja sama dengan perusahaan *Fintech* Mareco pay sehingga pelanggan bisa lebih mudah berbelanja dan bisa mendapatkan poin saat berbelanja di toko YJ dan juga membuat strategi pemasaran poster diskon/promosi ditoko agar dapat menarik perhatian pelanggan untuk masuk ke dalam toko

Kelvin. Penerapan Strategi Promotion Mix pada Toko YJ Collection.
UIB Repository©2019

melihat produk dan mengharapkan adanya *intention* pelanggan untuk membeli produk tersebut.

d) Memasang iklan produk melalui digital facebook, instagram, shopee *ads* dan juga membuat promo diskon toko secara persentase di shopee yang menarik agar dapat bersaing dengan pesaing lainnya di media yang sama.

1.5 Manfaat Proyek

Berikut manfaat yang dapat didapatkan dari pihak bersangkutan dalam observasi penelitian ini yaitu :

a. Bagi Toko YJ *Collection*

Sebagai masukan informasi dan pandangan bagi Toko YJ *Collection* agar dapat dijadikan petunjuk dalam meningkatkan jumlah pendapatan, pelanggan, dan menambah kualitas dalam penjualan dengan menggunakan strategi pemasaran.

b. Bagi Penulis

Untuk mengerti cara dalam hal pengembangan bisnis sehingga kedepannya penulis bisa memulai berbisnis dengan bekal yang sudah dipraktekkan di kerja praktek ini.

c. Bagi Akademik

Sebagai patokan bagi mahasiswa untuk menambah pengetahuan cara penerapan promosi yang benar dalam dunia nyata. Hasil penelitian ini juga kita harapkan bersama dapat mendukung mahasiswa yang menggunakan topik yang serupa saat mereka ingin meneliti.

Kelvin. Penerapan Strategi Promotion Mix pada Toko YJ Collection.
UIB Repository©2019

1.6 Sistematika Pembahasan

Komponen ini digunakan untuk mempermudah pembahasan saat menyampaikan hasil penelitian, berikut daftarnya sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang apa latar belakang pada penelitian yang akan ditelusuri, ruang lingkup masalah yang dihadapi, tujuan proyek pada toko pemilik, luaran proyek yang akan dilaksanakan serta manfaat yang bisa diperoleh dari pihak yang bersangkutan dalam proyek masalah yang dihadapi.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan pemaparan teori serta pengertian Pemasaran *(Promotion Mix)* untuk mendukung proses dalam sistem kerja praktek dan bisa juga dijadikan patokan sebagai referensi.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang ciri-ciri toko, struktur organisasi dari toko, kegiatan operasional toko serta sistem yang dijalankan dalam toko selama ini.

BAB IV : METODOLOGI

Bab ini bermuatan rancangan penelitian, teknik pengumpulan data penulis terhadap pemilik, proses perancangan yang akan dilakukan, tahap dan jadwal rancangan dalam kegiatan kerja praktek. Terdapat 3 tahap yaitu tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan peniliaian serta pelaporan.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Bab ini bermuatan analisis data dan perancangan sistem serta kendala pada saat implementasi.

Kelvin. Penerapan Strategi Promotion Mix pada Toko YJ Collection.
UIB Repository©2019

BAB VI: IMPLEMENTASI

Bab ini menjelaskan hasil implementasi yang sudah diterapkan pada sistem dan juga situasi setelah implementasi

BAB VII : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini bermuatan pada penutup yang meluputi kesimpulan dan saran yang dikumpulkan oleh penulis pada saat kegiatan kerja praktek tersebut.

Kelvin. Penerapan Strategi Promotion Mix pada Toko YJ Collection.
UIB Repository©2019