### **BABI**

### PENDAHULUAN

# 1.1 Latar Belakang Masalah

Kota Batam adalah kota yang berlokasi strategis di Negara Indonesia yang mengalami peningkatan pada jumlah penduduk. Dewasa ini, Kota Batam yang sebelumnya hanya dikenal sebagai kota perindustrian, sekarang juga dikenal sebagai kota pariwisata. Melihat Kota Batam yang berdekatan dengan Singapura, membuat pemerintahan untuk mengembangkan divisi pariwisata. Beberapa perkembangan yang dilakukan oleh pemerintahan adalah tempat wisata alam dan buatan, wisata kuliner, wisata pabrik dan tempat wisata lainnya yang bertujuan untuk menarik perhatian turis maupun masyarakat lokal batam.

Pada kesempatan kali ini, penulis menemukan usaha jasa transportasi yang bernama Davigo Brothers yang berada di Kota Batam. Davigo Brothers merupakan usaha jasa transportasi yang didirikan oleh Bapak Daniel Rionaldo pada tahun 2016. Jasa transportasi ini menyediakan mobil dan bus yang berkapasitas dari 5 orang sampai dengan 60 orang. Pada awalnya, pemilik Davigo Brothers memberikan informasi bahwa omzet yang tercapai adalah 300 juta rupiah pada tahun terakhir. Berdasarkan analisa dari pemilik, bisnis yang dijalankan masih bisa mencapai omset yang lebih tetapi memiliki kelemahan dalam hal promosi di dunia maya atau internet sehingga pendapatan tidak dapat begitu maksimal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Daniel, usaha transportasi Davigo Brothers hanya mengandalkan kekuatan dari pada mouth to mouth dikarenakan pelanggan yang datang rata-rata dari kerabat, relasi atau keluarga dari pelanggan-pelanggan yang sudah pernah menggunakan jasa Davigo Brothers sebelumnya. Davigo Brothers juga sudah terdaftar dalam TripAdvisor (website rekomendasi singapura) dimana sudah mendapatkan peringkat keempat dan sudah mendapatkan sertifikat keunggulan dari beberapa kompetitor lainnya. Sehingga terdapat sticker TripAdvisor yang menyatakan bahwa Davigo Brothers sangat direkomendasikan sehingga pelanggan merasa aman dan nyaman jika

menggunakan jasa Davigo Brothers tetapi jumlah pemesanan dari TripAdvisor masih dalam jumlah yang sedikit.

Sesuai dengan latar belakang tersebut, maka penulis merasa Davigo Brothers membutuhkan iklan promosi yang menarik melalui media Facebook Business serta membuat kartu member sehingga pelanggan tertarik untuk memakai jasa transportasi ini dimasa yang akan datang, sehingga peneliti menggunakan strategi *Promotion Mix* dan mengangkat topik "Penerapan Promotion Mix pada Davigo Brothers" yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pemilik.

# 1.2 Ruang Lingkup

Penulis akan merancang sebuah desain iklan dan melakukan promosi dengan memasang iklan berbayar melalui media Facebook Business yang berguna untuk meningkatkan penjualan dan dapat diketahui oleh banyak turis. Dalam hal ini, tahap pengiklanan dilakukan selama 5 hari. Kemudian tersedia juga kartu member bagi pelanggan setia Davigo Brothers yang bertujuan untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

### 1.3 Tujuan Proyek

Tujuan dari kerja praktek ini adalah membantu Davigo Brothers dalam hal meningkatkan omset sebesar 30% dengan promosi yang kuat sehingga dapat bertambah besar dan lebih dikenal oleh turis didunia maya.

Penulis juga akan membuat kartu member bagi pelanggan yang setia, tujuan untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan tetap dan memberikan hadiah yaitu voucher-voucher diskon yang beraneka ragam.

# 1.4 Luaran Proyek

Sistem yang sudah terimplementasi dapat membuat perusahaan berkembang dan dikenal dikalangan dunia maya dan dapat diterapkan secara konsisten. Tahap awal yang dilakukan adalah membuat rancangan desain iklan dan di daftarkan di iklan berbayar pada Facebook Business sesuai dengan informasi dari pemilik.

Dan selanjutnya, membuat desain dari pada kartu member dan merekap data sesuai dengan data-data pelanggan sebelumnya. Pemilik toko selama ini memiliki masalah dalam hal promosi karena jarang mendapatkan pelanggan-pelanggan baru dari promosi secara online. Dan ada pelanggan lama yang hanya menggunakan sekali saja tetapi tidak pernah menggunakan lagi sampai saat ini. Oleh karena itu pemilik mengira selama ini sistem promosi masih ada yang kurang dan tidak dapat bekerja secara maksimal dan disini penulis diminta pemilik untuk membuat sistem promosi secara online dan berbayar.

### 1.5 Manfaat Proyek

Adapun manfaat – manfaat yang didapatkan adalah sebagai berikut :

a. Bagi Perusahaan

Diharapkan agar dapat meningkatkan omset penjualan, bertambah rekan bisnis dan pelanggan tetap. Selain itu Davigo Brothers dapat dikenal di dalam dunia maya.

### b. Bagi Mahasiswa

Manfaat yang dapat diterima oleh mahasiswa adalah mendapatkan pengalaman dan pengetahuan dalam dunia realita dari aktivitas yang telah dilaksanakan dalam proyek. Serta dapat diterapkan secara nyata materi yang telah dipelajari selama proses perkuliahan.

### 1.6 Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan digunakan untuk memperjelas dan mempermudah dalam menjelaskan isi dalam setiap rangkaian. Rangkaian-rangkaian adalah sebagai berikut :

# BAB I : PENDAHULUAN

Bab awal ini berisikan hal-hal yang melatar belakangi proyek ini, kemudian permasalahan yang menjadi temuan penulis, ruang lingkup dari rancangan proyek, tujuan dan luaran proyek, serta manfaat-manfaat yang didapatkan dalam proyek.

# BAB II :

### TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua berisikan teori dan materi-materi *Bauran Pemasaran* yang berhubungan dengan proyek dengan meliputi penelitian-penelitian menurut para ahli terlebih dahulu.

# BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ketiga memuat informasi tentang Davigo Brothers, identitas perusahaan, struktur organisasi dari perusahaan, aktivitas dan kegiatan operasional perusahaan yang dilakukan, serta sistem yang berjalan saat ini pada Davigo Brothers.

# uib uib

#### METODOLOGI

Pada bab keempat penulis membahas tiga tahap dalam proyek, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap penilaian beserta pelaporan. Menyimpulkan solusi atas permasalahan yang terjadi pada perusahaan.

# BAB V :

### ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Bab kelima ini, peneliti melakukan rangkuman data-data yang telah didapatkan melalui tahap wawancara dan observasi secara lansung dengan pemilik perusahaan beserta rancangan sistem promotion mix yang akan diterapkan dan kendala yang dialami pada saat proses implementasi berlansung.



### **IMPLEMENTASI**

Bagian ini merupakan hasil daripada implementasi terhadap sistem beserta kondisi setelah dilakukan implementasi.

### BAB VII:

# KESIMPULAN DAN SARAN

Pada tahap ini, penulis akan merangkum suatu kesimpulan dari hasil kerja praktek dengan bauran pemasaran yang telah dilakukan, dan saran yang diberikan kepada Davigo Brothers selama melakukan kerja praktek.