

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penduduk yang terjadi di Batam sedang mengalami peningkatan, hal ini terjadi dikarenakan banyaknya penduduk dari daerah lain merantau ke daerah Batam dalam mencari kebutuhannya, salah satunya ialah dengan membuka bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Maraknya penduduk Batam yang membuka usaha ini dapat dibuktikan sesuai BatamPos pada bulan Juni 2019, dimana BatamPos melansir berdasarkan data online sistem, terdapat 81.486 usaha berjenis UMKM di Kota Batam.

Dari berbagai jenis bisnis UMKM yang berdiri di Kota Batam, bisnis dalam bidang kuliner adalah bisnis yang paling banyak diminati, maka dari itu dapat dikatakan bahwa semakin marahnya bisnis dalam bidang kuliner membuat persaingan semakin ketat. Hal ini dapat dibuktikan dengan berbagai macam promosi yang ditawarkan oleh rumah makan, maka dari itu promosi sangat dibutuhkan oleh bisnis untuk memasarkan produknya serta menarik pelanggan agar dapat meningkatkan pendapatan bisnis tersebut. Tujuan dari promosi penjualan menurut Alireza Aghighi (2015) dalam penelitiannya ialah untuk menarik pelanggan baru, serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Jenis-jenis promosi yang dapat digunakan dalam penjualan ialah seperti memberi diskon harga, kupon dan sebagainya.

Salah satu bisnis UMKM yang bergerak dalam bidang kuliner yang akan mengimplementasikan promosi penjualan dalam proyek kerja praktik ini adalah warung makan Bakso Arek Malang. Warung makan Bakso Arek Malang yang didirikan oleh Bapak Herianto beserta istrinya Ibu Sundari pada bulan Agustus 2018 lalu ini berlokasi di komplek Tiban Koperasi. Warung makan Bakso Arek Malang ini merupakan bisnis kuliner halal yang menjual beraneka ragam menu bakso yang terbuat dari daging sapi.

Ibu Sundari pada saat wawancara mengatakan, bahwa promosi penjualan warung makan Bakso Arek Malang hanya mengandalkan sistem “mulut ke mulut” dan menggunakan spanduk di depan warung makanannya yang berisi daftar menu makanannya. Namun warung ini tidak mempunyai daftar menu makanan yang

akan diberikan kepada pelanggan jika ingin makan di warung bakso. oleh karena itu penulis berniat untuk membantu dalam mengimplementasikan sistem promosi penjualan secara *online* pada warung Bakso Arek Malang dengan judul **“Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran *Online* pada Bisnis Warung Makan Bakso Arek Malang”**.

1.2 Ruang Lingkup

Laporan kerja praktik ini akan membahas menggunakan ruang lingkup dari hasil observasi, wawancara dan implementasi selama kerja praktik sedang dilakukan. Target tempat kerja praktik yang akan diimplementasikan oleh penulis merupakan warung makan Bakso Arek Malang yang terletak di kompleks Tiban Koperasi Sekupang, Batam. Pada proses ini, penulis lebih memperhatikan kepada pemilik dalam memberikan informasi pengetahuan mengenai promosi penjualan yang dapat diimplementasikan oleh pemilik dalam usaha warung makannya.

Implementasi kerja praktik akan dimulai dari 01 November 2019 hingga 31 Januari 2020. Penjabaran rumusan masalah yang diperoleh dari analisis penulis adalah sebagai berikut:

- a. Apa saja sistem penjualan yang telah dilakukan oleh Bakso Arek Malang?
- b. Apa saja sistem promosi penjualan yang diimplementasikan pada warung Bakso Arek Malang?

1.3 Tujuan Proyek

Penulis melakukan proyek ini dengan tujuan yaitu agar penulis mendapatkan informasi melalui jalan wawancara dan observasi yang selanjutnya diharapkan dapat memberi jawaban atas permasalahan yang dihadapi warung makan Bakso Arek Malang. Berikut adalah rician tujuan bagi Bakso Arek Malang:

- a. Melakukan pendaftaran warung makan Bakso Arek Malang ke *Go-Food* untuk mempermudah pelanggan memesan makanannya ketika tidak memiliki waktu untuk langsung datang ke warung Bakso Arek Malang.

- b. Membuat diskon potongan harga Rp2.000 di setiap hari Jumat untuk menu makan bakso dan mie ayam. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan minat pelanggan.
- c. Membuat daftar makanan yang nantinya disediakan di Bakso Arek Malang sehingga dapat ditunjukkan kepada pelanggan jika ingin memesan makanan.
- d. Membuat poster diskon yang diadakan setiap hari Jumat.
- e. Membuat spanduk yang akan diletakkan di depan warung Bakso Arek Malang.

1.4 Luaran Proyek

Pada proyek kerja praktik yang dilakukan, luaran proyek yang diharapkan ialah pemilik warung makan Bakso Arek Malang dapat mengimplementasikan beberapa poin sebagai berikut:

- a. Mendaftarkan warung Bakso Arek Malang di aplikasi *Go-Food*.
- b. Mengimplementasikan promosi penjualan dengan memberikan diskon potongan harga di setiap hari Jumat sebesar Rp2.000 khusus menu makanan.
- c. Mendesain dan membuat daftar menu makanan yang ada di Bakso Arek Malang.
- d. Membuat poster diskon di setiap hari Jumat.

1.5 Manfaat Proyek

Adapun beberapa manfaat yang dapat dari proyek ini bagi pihak yang bersangkutan ialah sebagai berikut:

- a. Bagi pemilik usaha warung Bakso Arek Malang
Di harapkan dapat meningkatkan omzet, bertambahnya informasi jaringan bisnis, serta meningkatkan pengetahuan pemilik mengenai promosi penjualan agar dapat mengimplementasikan kembali promosi penjualan yang lain.

b. Bagi penulis

Melalui proyek ini penulis diharapkan menjadi lebih paham mengenai sistem promosi penjualan ketika akan diterapkan, dan dapat melaksanakan secara langsung di lapangan.

c. Bagi akademisi

Membantu para akademisi terkait tata cara pelaksanaan promosi penjualan secara langsung. Manfaat lainnya yakni untuk membantu mahasiswa-mahasiswi dalam melakukan pengerjaan kerja praktik dengan judul serta topik yang serupa.

1.6 Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan berisikan penyampaian atas laporan hasil kerja praktik secara ringkas dan mudah dipahami. Penyusunan atas sistematika pembahasan diantaranya:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakan masalah, ruang lingkup, luaran proyek, tujuan dan manfaat proyek, serta sistematika pembahasan atas masalah yang dihadapi dalam penyusunan laporan kerja praktik ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari pengertian terhadap promosi penjualan untuk dapat dijadikan referensi dalam membantu menejelaskan proses sistem dalam kerja praktik yang di lakukan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini terdiri dari identitas dalam perusahaan, serta struktur organisasi, dan aktivitas kegiatan operasional perusahaan. di dalam kerja praktik di dunia nyata.

BAB IV METODOLOGI

Pada bab ini terdapat pelaksanaan yang terbagi menjadi tiga tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, penelitian dan pelaporan. Dimana bab ini memuat tentang bagaimana proses rancangan penelitian, teknik pengumpulan data, proses dalam perancangan serta tahap dan jadwal perancangan.

BAB V ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Bab ini berisi tentang gambaran hasil observasi dan wawancara, perancangan sistem serta kendala apa saja yang dihadapi ketika melakukan implementasi.

BAB VI IMPLEMENTASI

Bab ini memuat tentang implementasi dalam luaran proyek dan kondisi setelah melakukan implementasi.

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan yang terkait judul yang dipilih dan saran untuk perusahaan terkait hal-hal apa saja yang ditemukan selama melakukan proses kerja praktik secara langsung.