

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) ialah salah satu faktor penggerak perekonomian disuatu daerah. UMKM juga dapat membantu menciptakan lapangan pekerjaan dari berbagai faktor. Usaha kecil mikro menengah di Batam tumbuh subur. Menurut data dari Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) RI, Batam kini memiliki sekitar 81.486 UMKM. Jumlah UMKM tersebut dari berbagai sektor yaitu kuliner, pariwisata, otomotif dan lain sebagainya (<https://batampos.co.id/>).

UMKM pada sektor kuliner di Batam memiliki persaingan yang sangat ketat. Sektor kuliner sangat diminati karena kuliner merupakan kebutuhan utama/primer yang wajib dipenuhi. Untuk bisa bertahan lama dalam sektor ini, memerlukan strategi-strategi yang ampuh dalam membantu pertumbuhan dan perkembangan usaha khususnya pada bisnis bakso. Bisnis bakso ini adalah usaha jajanan yang sangat diminati oleh masyarakat karena mempunyai cita rasa yang khas.

Mayoritas penduduk Indonesia sangat menyukai jajanan bakso, banyak kalangan yang menyukai panganan ini mulai dari anak kecil sampai orang dewasa.

Kebanyakan kota di Indonesia menjual jajanan bakso ini dengan berbagai varian dan racikannya yang berbeda-beda. Maraknya penikmat bakso membuat bisnis bakso semakin menjanjikan laba yang banyak. Bisnis panganan bakso tidak akan redup dan akan terus maju dan sukses menjadi usaha yang menjanjikan dan banyak orang yang bergabung didalamnya tak terkecuali di kota Batam.

Kesempatan untuk berbisnis bakso masih sangat menguntungkan dan akan mendatangkan laba bagi para pelaku usaha. Sangat banyak akan penikmatnya bakso yang bervariasi, karenanya tidak perlu cemas atau ragu apabila bakso yang diujakan tidak akan laku. Apabila ingin untuk memulai bisnis panganan bakso yang ramai penikmat, tentunya harus membuat ciri tersendiri misalkan dari segi rasa yang beda dari yang lain serta harganya yang murah.

Proses peracikannya juga tidak susah karena bahan-bahan mudah dibeli, dengan kita membuka warung panganan bakso saja bisa membuat orang-orang ingin tahu. Di beberapa kota terdapat banyak bentuk bakso. Bentuk bakso yang umum adalah bakso daging, bakso urat dengan tekstur daging yang kasar juga bakso telur. Selain daridaging sapi, bahan bakunya ada udang, ayam, ikan dan lainnya.

Untuk mulai bisnis panganan bakso kreatif juga disarankan mempunyai modal juga biaya yang cukup. Dalam bisnis panganan bakso diperlukan analisa usaha bakso kreatif untuk bahan pertimbangan ketika akan bisnis tersebut. Ada baiknya kalau pembuatan bakso dilakukan sendiri ketika baru mau mulai bisnis ini. Dengan kita membuat bakso sendiri, modal yang dikeluarkan tidak banyak. Bakso buatan sendiri tentunya punya ciri khas yang beda dari warung lain. Supaya konsumen loyal bakso harus dibuat dengan aneka macam bentuk.

Penjual bakso bisa dengan mudah ditemui ditempat-tempat umum seperti dilingkungan perumahan, pasar, kantin-kantin sekolah, pusat kota dan tempat lainnya. Banyaknya penjual bakso yang menjadi saingan, sehingga pemilik usaha harus mencari tempat strategis. Menjalani bisnis jajanan bakso ini tentunya juga perlu adanya pekerja. Perekrutan karyawan merupakan pilihan tepat untuk melancarkan proses produksi jika sewaktu-waktu pembeli menjadi banyak dan

ramai. Menjalani bisnis jajanan bakso kreatif perlu adanya strategi promosi efektif guna mensukseskan usaha juga menghasilkan laba maksimal.

Kepuasan pelanggan adalah kunci keberhasilan sebuah restoran, dan pelanggan yang puas dengan layanan di restoran dapat berbagi pengalaman dan pengalaman mereka dengan pelanggan lain. Dengan demikian, mulai sekarang pelanggan juga akan mendapat manfaat jika mereka dapat memuaskan keinginan dengan cara yang memuaskan dengan masakan yang ditawarkan oleh tempat makan. Meningkatkan kepuasan pelanggan memang tidak mudah, tetapi membutuhkan proses yang panjang. Misalnya, anda dapat diyakinkan bahwa kualitas produk dan layanan yang ditawarkan kepada pelanggan setia terhadap produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan.

Dalam pemasaran Bakso Pak Dhe, penjualan menurun karena mereka tidak pernah menggunakan strategi promosi seperti iklan, promosi pemasaran langsung, humas, atau penjualan pribadi atau individu. Bakso Pak Dhe juga belum menentukan harga menu makanan, sehingga pelanggan tidak yakin tentang harga makanan dan belum mengembangkan cara memesan melalui jejaring sosial, tetapi hanya menerima pesanan telepon.

Bakso Pak Dhe saat ini hanya menargetkan pelanggan lama, tetapi sedikit pelanggan baru. Dilihat dari pendapat penulis, seperti yang dijelaskan sebelumnya ini disebabkan oleh apa yang terjadi pada Bakso Pak Dhe. Ini akan menjadi latar belakang penulis dalam pengamatannya berjudul **“Implementasi *Promotion Mix* pada Bakso Pak Dhe”**.

1.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup kerja praktek ini difokuskan pada penerapan strategi promosi produk pemasaran bisnis Bakso Pak Dhe dan mengembangkan cara pemesanan menggunakan jejaring sosial dalam bentuk *Facebook* dan *Instagram* agar bisa membantu konsumen untuk lakukan pemesanan lebih mudah. Dan membuat daftar menu makanan dan minuman yang disertai dengan harganya agar konsumen mengetahui secara jelas harga makanan yang mereka pesan.

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan proyek dari pembuatan laporan kerja ini antarlain:

1. Mahasiswa dapat bekerja sama langsung dengan UMKM dan juga dapat secara efektif meningkatkan sistem promosi Bakso Pak Dhe.
2. Mahasiswa berkesempatan memperoleh pengalaman, pengetahuan dan wawasan untuk meningkatkan sistem bauran promosi Bakso Pak Dhe yang masih kurang.
3. Mengimplementasikan dan menjalankan sistem promosi yang telah diselesaikan.
4. Membantu pemilik bisnis membangun jaringan komersial melalui jejaring sosial. Dengan melakukan itu, masyarakat umum dapat melacak mereka dan meningkatkan penjualan sebesar 10% - 15%.

1.4 Luaran Proyek

Hasil proyek dari kegiatan yang dilakukan adalah sistem promosi yang diterapkan untuk meningkatkan bisnis Bakso Pak Dhe dengan cara-cara berikut:

1. Periklanan yang memberikan informasi kepada konsumen, contohnya seperti memposting produk makanan ke sosial media *Facebook* dan *Instagram* dengan konsep semenarik mungkin.
2. Promosi penjualan membuat daftar paket menu makanan dan minuman yang disertai dengan *list* harganya.
3. Memperluas cara pemesanan konsumen melakukan pemesanan pada sosial media yang tersedia seperti *Facebook* melalui *Messenger* dan *Instagram* melalui *Direct Message*, ini memudahkan konsumen untuk komunikasi dengan Bakso Pak Dhe.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat pengamatan pada Bakso Pak Dhe :

1. Bagi Pemilik Tempat Usaha
Didalam kegiatan atau aktivitas ini pemilik usaha akan mendapatkan gagasan serta wawasan baru yang bertujuan untuk mengembangkan usaha dengan pemanfaatan sosial media guna meningkatkan pelanggan dan pendapatan penjualan.
2. Bagi Mahasiswa
Didalam kegiatan atau aktivitas ini memberikan pengalaman lingkungan kerja secara nyata, mendapatkan pengalaman teori pada masalah secara nyata, meningkatkan kemampuan berinteraksi atau komunikasi dan meningkatkan keterampilan membangun relasi dan bekerja sama.

1.6 Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang, ruang lingkup, hasil proyek, manfaat proyek dan sistem diskusi.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas teori dasar dari bahan penelitian, hasil penelitian dan ringkasan singkat sebagai dasar untuk analisis kerja praktek.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini memuat identitas pemilik usaha, struktur organisasi tempat usaha, aktivitas kegiatan operasional serta sistem yang akan dipergunakan pada tempat usaha tersebut.

BAB IV METODOLOGI

Bab ini menguraikan tidak hanya tahap penelitian, tetapi juga desain, pendekatan, dan metode yang digunakan untuk memecahkan masalah penelitian.

BAB V ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Bab ini terdapat analisis data, perancangan luaran proyek serta masalah pada implementasi luaran.

BAB VI IMPLEMENTASI

Bab ini berisi diskusi tentang kondisi tempat usaha sebelum melaksanakan hasil proyek dan pendapat setelah desain proyek telah dilaksanakan ditempat kerja praktek.

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi uraian umum tentang serangkaian tugas kerja praktek yang dilakukan dan saran untuk pemilik bisnis perihal masalah yang dihadapi.