

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kota Batam ialah sebuah kota terbesar di provinsi Kepulauan Riau yang terletak bersebelahan dengan negara Malaysia dan Singapura. Hal ini adalah salah satu alasan atas pesatnya perkembangan kota Batam. Perkembangan pembangunan dan infrastruktur kota Batam juga mendorong meningkatnya usaha yang ada di kota Batam termasuk pusat perbelanjaan atau *mall*. Jumlah *mall* dan toko atau usaha yang terus bertambah dapat menjadi ancaman bagi pemilik usaha dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha. Oleh karena itu, pemilik usaha harus memiliki wawasan serta pengetahuan dasar mengenai pemasaran atau *marketing* seperti bauran promosi atau *promotion mix* yang terdiri atas beberapa bagian yaitu iklan atau *advertising*, promosi penjualan atau *sales promotion*, hubungan masyarakat atau *public relations*, penjualan perorangan atau *personal selling* dan pemasaran langsung atau *direct marketing*.

Penulis memilih toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet sebagai tempat untuk melaksanakan kerja praktek. Toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet telah berdiri sejak tahun 2016. Gorilla & Banana K-Fashion Outlet merupakan toko yang menjual berbagai produk impor yaitu fashion seperti pakaian, tas, sepatu, aksesoris dan juga kosmetik. Pada awalnya, toko ini hanya menjual produk dengan merk terkenal dari Korea dan internasional. Namun, pada tahun 2017, toko ini harus menggunakan importir baru karena suatu hal sehingga jenis produk dan merk yang dijual juga berbeda. Perubahan pada importir dan jenis produk menyebabkan toko ini mengalami penurunan minat pembeli yang mengakibatkan penurunan jumlah penjualan yang juga berimbas kepada penurunan omzet.

Selain itu, pembukaan mall baru di Batam dan meningkatnya pesaing di pasar serta jumlah pengunjung mall juga mempengaruhi penjualan toko ini. Penurunan omzet ini menyebabkan keuntungan pemilik toko berkurang karena meskipun jumlahnya besar biaya operasional toko ini juga besar. Diketahui, toko ini kurang melakukan promosi dan tidak memanfaatkan *social media marketing*

untuk meraih lebih banyak pengunjung. Sebagian besar promosi hanya dilakukan dengan *word of mouth*.

Dengan latar belakang ini maka penulis memilih untuk mengaplikasikan teori *promotion mix* yaitu strategi pengembangan promosi dan *social media marketing* pada toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet. Penulis akan melangsungkan kerja praktek dan menulis laporan kerja praktek yang berjudul “Strategi Pengembangan Promosi dan *Social Media Marketing* pada Gorilla & Banana K-Fashion Outlet”.

## 1.2 Ruang Lingkup

Kerja praktek ini akan dilaksanakan berdasarkan observasi yang telah dilakukan secara bertahap pada Gorilla & Banana K-Fashion Outlet. Kerja praktek yang akan dilaksanakan meliputi strategi pengembangan promosi dan *social media marketing* serta upaya untuk meningkatkan *sales* dan omzet.

Kerja praktek akan dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober 2019 hingga tanggal 31 Desember 2019 yang mana aktivitas ini akan dilangsungkan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan setiap bulannya.

Rumusan masalah yang akan dianalisa oleh peneliti dalam kegiatan kerja praktek ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana cara untuk mengembangkan promosi agar toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet lebih dikenal oleh masyarakat kota Batam?
- b. Bagaimana cara meningkatkan *sales* dan omzet dengan *social media marketing* pada Gorilla & Banana K-Fashion Outlet?
- c. Bagaimana cara promosi dengan memanfaatkan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet?

## 1.3 Tujuan Proyek

Tujuan melakukan promosi pada toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan informasi kepada masyarakat Batam tentang toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet yang menjual produk *fashion* impor dengan harga yang terjangkau.

- b. Membuat strategi promosi bagi toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet untuk menjangkau pelanggan.
- c. Meningkatkan penjualan serta omzet dari toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet.

#### 1.4 Luaran Proyek

Dengan menerapkan rancangan kerja praktek ini, penulis berharap dapat memperoleh hasil yang dapat membantu permasalahan yang sedang dihadapi toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet. Penulis juga mengharapkan agar pemilik usaha dapat mendapatkan wawasan dan pengetahuan baru mengenai strategi promosi serta *social media marketing* untuk mengembangkan usaha.

Terdapat beberapa hal yang sudah dilaksanakan pada toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet dan hal ini diharapkan bisa tetap dilaksanakan dengan baik, diantaranya:

- a. Membuat akun di beberapa media sosial
- b. Mendaftarkan toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet pada *marketplace*

#### 1.5 Manfaat Proyek

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari pelaksanaan kerja praktek ini yaitu sebagai berikut:

- a. Bagi penulis  
Penulis memperoleh wawasan serta pengalaman mengenai pengembangan usaha dengan membantu meningkatkan strategi promosi dan *social media marketing* serta penjualan *online* pada toko Gorilla & Banana K-Fashion Outlet.
- b. Bagi pemilik bisnis  
Penerapan strategi promosi dan *social media marketing* serta penjualan *online* pada toko ini diharapkan dapat membuat toko ini lebih dikenal oleh masyarakat luas dan memberi keuntungan bagi pemilik dalam hal peningkatan penjualan serta omzet usaha.

## **1.6 Sistematika Pembahasan**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang, ruang lingkup, tujuan proyek, luaran proyek dan manfaat proyek akan masalah yang sedang dialami saat ini.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan pengertian dan teori dari strategi promosi dan *social media marketing* yang dapat digunakan sebagai referensi dalam pelaksanaan kerja praktek dan membantu dalam proses penguraian sistem kerja praktek.

### **BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menjelaskan latar belakang perusahaan, aktivitas perusahaan, kegiatan yang biasa dilaksanakan, dan sistem yang biasa digunakan oleh perusahaan.

### **BAB IV : METODOLOGI**

Bab ini berisi tentang rancangan, metode pengumpulan data, proses persiapan, tahapan, dan agenda persiapan dalam melaksanakan kerja praktek. Bagian pelaksanaan terdiri atas 3 bagian yaitu persiapan, pelaksanaan serta penilaian dan pelaporan.

### **BAB V : ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN**

Bab ini membahas hasil analisa data dari observasi yang telah dilakukan sebelumnya dan persiapan serta kendala dalam penerapannya.

### **BAB VI : IMPLEMENTASI**

Bab ini menunjukkan hasil implementasi kerja praktek dan kondisi atau perkembangan usaha setelah implementasi.

### **BAB VII : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan penutup dari laporan ini dan berisi kesimpulan serta saran mengenai kerja praktek ini.