

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dalam periode modern saat ini kehidupan manusia lambat laun semakin kompleks, dibuktikan dengan meningkatnya kebutuhan manusia akan kepraktisan dalam menjalani kegiatan sehari-hari, sehingga bermuculan UMKM dengan tujuan untuk menciptakan kepraktisan tersebut. Di samping juga untuk memperoleh laba yang besar.

Dalam hal ini setiap UMKM harus berusaha menaikkan omset penjualan mereka. cara yang dapat dilakukan untuk menaikkan penjualan usaha ini dapat dilakukan dengan melakukan strategi promosi yang efektif dan optimal agar mampu bersaing dengan usaha yang seragam untuk mendapatkan *awareness* dari konsumen.

Mulai dari sudut pandang bisnis masa kini, usaha yang menjamur akan menumbuhkan persaingan yang ketat pula, menghadapi persaingan yang ketat maka dari itu dibutuhkan strategi agar bertahan dalam bisnis ini, salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu adalah promosi. Promosi bisa menjadikan sebuah usaha lebih terkenal sehingga dapat diketahui oleh orang banyak. Promosi dapat menaikkan omset ke arah lebih besar serta menaikkan *loyalty* konsumen.

Laundry merupakan media pembersih, terutama pakaian, telah banyak jasa pencucian laundry yang tersebar di daerah besar yang sampai saat ini telah merebah sampai pedesaan termasuk di daerah Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Semakin padat dan dinamisnya kinerja seseorang, maka akan semakin menuntut seseorang untuk dapat mengatur waktunya sebaik mungkin.

Di zaman modern seperti ini kemampuan yang dimiliki orang dalam membagi waktunya sangat sedikit. Selain itu jasa pencucian laundry ini sangat mudah ditemukan di seluruh pelosok negeri, karena sangat menghemat tenaga, dan biayanyapun juga sangat terjangkau. Plosokandang adalah salah satu desa yang ada di pinggiran kota Tulungagung yang jaraknya hanya beberapa kilometer dari pusat kota, dari Plosokandang menuju kota dapat ditempuh selama 8 menit. Tak heran bila perkembangan laundry lebih awal dibanding desa-desa yang ada di pedalaman atau pingiran, hal ini yang membuat Plosokandang lebih banyak berkembang usaha *laundry* dibanding dengan desa-desa yang lain terutama di daerah pedalaman, pegunungan dan daerah pesisir laut. Selain itu di Desa Plosokandang terdapat dua Pusat Pendidikan Tinggi yang sama besarnya dimana para

mahasiswanya banyak yang tinggal di tempat kost, kontrakan, ataupun di asrama kampus. Hal ini yang menjadikan masyarakat produktif di sekitarnya mengambil kesempatan untuk membuka jasa pencucian *laundry*. Tipikal dari mahasiswa dan juga masyarakat di Desa Plosokandang sangat beragam, masyarakat yang tinggal di desa ini merupakan pegawai swasta, pegawai pemerintahan, dan juga para mahasiswa yang dimana sebagian besar dari mereka harus rela menyisihkan sedikit waktunya yang digunakan untuk mencuci. Mencuci merupakan sebuah pekerjaan yang berat, dalam artian membutuhkan tenaga. Banyak dari kalangan mahasiswa dan masyarakat yang memilih untuk menggunakan jasa pencucian *laundry* dengan alasan menghemat waktu dan tenaga, masyarakat yang seperti ini bisa dibilang masyarakat yang manja untuk mencuci sendiri, masyarakat yang tipe seperti ini lebih gemar untuk menggunakan jasa laundry untuk mencuci pakaiannya daripada mencuci sendiri.

Selain itu, kurangnya tempat untuk menjemur pakaian, karena banyaknya jumlah penghuni kos, kontrakan ataupun asrama yang menjadikan sebagian besar mahasiswa malas untuk mencuci pakaiannya, sehingga mayoritas dari mereka akan lebih memilih menggunakan jasa laundry dibanding menunggu untuk menjemur sedangkan pakaian tersebut akan segera digunakan. Dalam proses pencucian pakaian dengan laundry yang ada di Desa Plosokandang ini rata-rata yaitu dengan cara pakaian yang hendak dimasukkan ke dalam mesin cuci dibasahi terlebih dahulu, agar kotoran bisa hilang dan bersih. Pada saat dimasukkan ke dalam mesin cuci, pakaian-pakaian tersebut harus dalam keadaan basah.

Penyedia jasa laundry tidak melakukan pemisahan, baik antara pakaian yang terkena najis maupun tidak, karena penyedia jasa laundry tidak akan mengetahui apakah pakaian tersebut terdapat najis ataupun tidak, jika pelanggan tidak memberitahu sebelumnya. Karena dari pihak penyedia jasa laundry hanya bertanya mengenai identitas dan pelayanan pakaian tersebut di cuci basah, cuci kering atau cuci kering plus disetrika. Hal tersebut yang membuat timbulnya problematika seputar *laundry*, apakah *laundry* merupakan salah satu sarana yang paling baik dalam hal membersihkan kotoran dan najis, atau malah sebaliknya. Karena pakaian-pakaian tersebut yang telah dicuci dengan menggunakan jasa *laundry*, nantinya akan dipakai untuk melaksanakan sholat, yang dimana kita ketahui bahwa dalam melaksanakan sholat baik pakaian maupun tempat harus terbebas dari najis. Kejadian tersebut jika dilihat dalam persepektif fiqih thaharah akan menimbulkan perbedaan pendapat. 4 Ini merupakan salah satu dampak *negative* dari adanya kecanggihan teknologi terhadap masyarakat, teknologi yang canggih membuat manusia tidak perlu bersusah payah, walaupun hasil dari mesin cuci terkadang tidak

memberikan hasil yang signifikan. Misalnya jika pakaian yang kotor harus direndam terlebih dahulu, dikucek menggunakan tangan, setelah agak bersih baru menggunakan mesin cuci guna mencuci pakaian secara keseluruhan. Selain itu sebagai seorang muslim yang harus berhati-hati dalam hal melakukan penyucian terhadap pakaian yang terkena najis, karena berkaitan dengan proses menjalankan ibadah kepada Allah swt.

Maka dari itu, dari adanya problematika praktek laundry yang terjadi di tengah-tengah masyarakat terutama di Desa Plosokandang, penulis menjadi sangat tertarik untuk selanjutnya melakukan penelitian sebagai bahan dan titik acuan dalam pembahasan guna menyelesaikan tugas akhir.

1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan di Laundry extraqilo #96, ternyata Laundry extraqilo #96 belum ada sistem promosi yang mempunyai maka dari itu penulis akan menerapkan sistem *promotion mix* dalam usaha laundry ini sehingga masyarakat dapat mengetahui keberadaan laundry extraqilo #96 dan bahkan dapat mengundang pelanggan baru. Dimana *promotion mix* merupakan kombinasi dari pengenalan tahap muka, periklanan, promosi usaha, publisitas dan hubungan masyarakat yang membantu pencapaian tujuan perusahaan.

1.3 Tujuan Proyek

1. Memperbaiki sistem promosi di Laundry extraqilo #96
2. Mencari wawasan dan pengalaman dalam memperbaiki sistem promosi yang belum efektif serta menggunakan solusi yang tepat agar dapat menerapkan sistem promosi yang optimal pada Laundry extraqilo #96
3. Membangun jaringan bisnis secara *online* lewat dunia maya agar semakin dikenal luas oleh masyarakat luas.
4. Memberikan efek yang dapat mengangkat omset dari Laundry extraqilo #96 sebanyak 5-10%.

1.4 Luaran Proyek

Hasil dari luaran proyek kerja praktek ini akan dihibahkan kepada laundry extraqilo #96 adalah sistem bauran promosi berupa *advertising* yang akan memecahkan kendala yang dihadapi oleh laundry extraqilo #96 yaitu:

A. Advertising

1. Promosi secara daring dengan bantuan aplikasi instagram yang berisi iklan brosur dan video pendek yang menyajikan informasi seputar layanan di usaha laundry ini.
2. Membuat sistem *membership* di laundry extraqilo #96 ini dengan memberikan potongan diskon kepada pelanggan yang sudah mendaftar member.

1.5 Manfaat Proyek

A. Bagi Penulis

Penerapan sistem bauran promosi yang dilakukan pada laundry extraqilo #96, penulis mendapatkan manfaat berupa didapatkannya pengetahuan serta pengalaman baru dalam menerapkan sistem promosi yang optimal pada sebuah perusahaan.

B. Bagi Pelaku Usaha

Sistem bauran promosi yang disampaikan kepada perusahaan memberikan dampak yang signifikan kepada pelaku usaha dimana didapatkannya sebuah evaluasi tentang perusahaan mereka agar kedepannya dapat meningkatkan inovasi dan kreativitas dalam menerapkan sistem promosi pada masa depan.

1.6 Sistematika pembahasan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini memaparkan latar belakang proyek yang akan dikerjakan dan ruang lingkup yang dijangkau proyek ini serta tujuan dari proyek yang dibuat, luaran proyek yang kelak akan dihasilkan dan juga manfaat yang diterima dari proyek serta sistematika pembahasan yang dikerjakan pada penyusunan laporan kerja praktek.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memaparkan teori yang dijadikan landasan untuk topik bauran pemasaran laporan kerja praktek yang akan di bahas.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini memaparkan identitas perusahaan yang dipakai pada proyek ini, struktur dari organisasinya, dan juga dari sisi operasional perusahaan, serta sistem yang dipakai oleh perusahaan.

BAB IV: METODOLOGI

Bab ini memaparkan tentang rancangan yang dipakai pada penelitian ini, teknik pengumpulan data yang dilakukan, tahap perancangan penelitian yang akan dilakukan, tahapan yang akan dilalui serta jadwal pelaksanaan.

BAB V: ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Bab ini memaparkan hasil analisis data yang dihasilkan oleh penulis setelah melakukan kerja praktek di perusahaan laundry, proses perancangan sistem yang dibuat, dan hambatan yang ditemukan pada saat implementasi.

BAB VI: IMPLEMENTASI

Bab ini memaparkan hasil dari implementasi yang dilakukan pada perusahaan tersebut serta respon yang diterima setelah mengimplementasikan rancangan pada tempat kerja praktek yang dilakukan oleh mahasiswa tersebut.

BAB VII: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memaparkan kesimpulan yang dapat diambil dari rancangan kerja praktek yang telah dilakukan serta saran yang dapat diberikan kepada pemilik perusahaan agar rancangan yang telah diperoleh dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya agar perusahaan lebih maju di masa depan.