

# BAB I PENDAHULUAN

## 1. Latar Belakang Masalah

Secara geografis letak kota Batam mempunyai posisi yang strategis dikarenakan dekat dengan Negara tetangga yaitu Singapura dan Malaysia, dengan itu kota Batam ramai dikunjungi oleh wisatawan lokal maupun internasional dimana dilansir dari Kompasiana (juni 2013) berdasarkan data dari badan pusat statistic Batam menjadi kota terbanyak ke tiga di Indonesia yang dikunjungi oleh wisman dan menjadikan Batam memiliki potensi yang sangat baik dikembangkan sebagai kota wisata. Melihat potensi yang dimiliki oleh kota Batam, salah satu faktor untuk membangun perkembangan perekonomian di kota Batam dengan di dirikannya UMKM, dimana pemerintahan kota Batam telah meraih penghargaan Natamukti 2019 karena dinilai berhasil mendorong peningkatan kualitas usaha kecil yang didirikan masyarakat (antara news, 2019)

Adapun UMKM yang berada di kota Batam ialah Kedai Durian Tok Ngah, Kedai Durian Tok Ngah ini merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang oleh-oleh khas Batam, yang menjadi hambatan bagi toko tersebut ialah kurangnya minat wisatawan asing dikarenakan kurangnya promosi maupun informasi yang diberikan kepada wisatawan asing sehingga banyak wisatawan asing yang tidak mengetahui bahwa di kota Batam memiliki oleh-oleh khas Batam yang unik dengan bidang yang dikelolanya maka toko tersebut harus lebih memperkenalkan produk yang mereka ciptakan kepada wisatawan asing agar produk mereka menjadi daya tarik bagi para wisatawan. Melihat banyaknya pesaing lainnya yang menciptakan produk di bidang yang sama maka mewajibkan mereka untuk selalu berinovasi dan menciptakan hal-hal yang dapat menjadi menarik *customer*. Maka dari itu *promotion mix* sangat dibutuhkan dalam bidang usaha yang telah mereka jalani saat ini untuk terus meningkatkan omset dan jumlah pelanggannya. Dari situlah penulis ingin membantu dan tertarik untuk mewujudkan sistem *Promotion mix* pada “Kedai Durian Tok Ngah” dengan judul “**Analisis strategi Promotion Mix di UMKM kedai durian tok ngah**”

### 1.1 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari usaha ini ialah untuk meningkatkan promotion mix dan menerapkan bagaimana promotion mix digunakan dengan baik dan benar dalam mendukung dan meningkatkan suatu usaha dan dengan adanya promotion mix dapat diharapkan agar suatu usaha tersebut dapat dikenal oleh wisatawan *local* maupun asing dan usaha tersebut berjalan secara efektif sehingga dapat meningkatkan jumlah *customer* maupun omset dari usaha tersebut.

### 1.2 Tujuan Proyek

Promotion mix terdiri dari Periklanan, Personal Selling dan Sales Promotion merupakan solusi cara yang cocok memperkenalkan produk di kalangan konsumen baik wisatawan *local* maupun asing, dengan adanya promotion mix dapat mencakup luas seluruh masyarakat dan menyampaikan informasi tentang produk yang sedang ditawarkan dan dapat menjadi daya tarik bagi konsumen dan memudahkan untuk melebarkan sayap usaha tersebut. Adapun target dalam perancangan di dalam kerja praktek ini ialah meningkatkan jumlah konsumen serta profit sebanyak 10-15 % pada usaha kedai durian tok ngah.

### 1.3 Luaran Proyek

Dengan adanya Kerja Praktek yang di laksanakan, output yang diserahkan kepada pemilik ialah ide promotion mix dapat digunakan oleh pemilik dalam jangka panjang berupa:

1. Periklanan, Iklan yang akan digunakan yaitu brosur, yaitu selebaran yang berisi informasi- informasi mengenai macam-macam produk yang dijual di toutlet kedai durian tok ngah, kemudian disebarakan kepada calon konsumen. Penyebaran brosur dilakukan di pusat-pusat perbelanjaan ataupun tempat-tempat yang ramai lainnya. Selain brosur, iklan juga dilakukan melalui media elektronik, yaitu melalui sosial media seperti instagram, facebook maupun broadcast melalui Whatsapp.
2. Sistem promotion dengan cara mengikuti pameran di mall maupun tempat wisata dan memberikan tester kepada calon pembeli yang berkunjung ke *store* untuk dapat

mencicipi *variant* produk agar pembeli dapat memilih *variant* apa yang disukai.

3. Sales Promotion, menetapkan kapan saja akan dilakukan *promotion* seperti *weekend* atau hari-hari besar seperti tanggal merah, lebaran dll yang merupakan hari-hari dimana para wisatawan ramai mengunjungi kota Batam

#### **1.4 Manfaat Proyek**

Bagi Pemilik

1. Pemilik mendapat gagasan baru seperti cara mengembangkan usaha.
2. Pemilik mendapatkan ide-ide melalui pengetahuan serta keterampilan mahasiswa

Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa memahami bagaimana lingkungan kerja
2. Mahasiswa mampu mempraktekkan ilmu yang di dapatkan pada masa pembelajaran ke dalam dunia kerja nyata

#### **1.5 Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan digunakan berfungsi untuk mempermudah peneliti pada saat menyampaikan hasil penelitian yang dilakukan. Berikut sistematika pembahasan :

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada Bab ini berisikan latar belakang penelitian, ruang lingkup, luaran penelitian, dan manfaat penelitian atas kendala yang dihadapi.

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

Bab ini berisikan teori, pengertian mengenai strategi yang di terapkan pada Promotion mix untuk dijadikan sebagai referensi dan juga membantu menjelaskan proses dalam sistem kerja praktek yang dilakukan di laksanakan

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

Pada bab ini berisi tentang identitas dari perusahaan, struktur

organisasi, aktivitas serta kegiatan operasional perusahaan yang biasa dilakukan di perusahaan sehari-hari serta sistem yang telah diterapkan di perusahaan.

#### **BAB IV : METODOLOGI**

Pada tahapan ini terdapat tahapan persiapan, dan pelaksanaan, penilaian pada bab ini berisikan rancangan dari penelitian, teknik pengumpulan data yang digunakan, proses perancangan, tahapan dan jadwal perancangan penelitian pada saat di lapangan.

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

Pada bab ini membahas analisis data dari hasil observasi yang dilakukan, wawancara dan perancangan sistem sistem serta memaparkan kendala yang dihadapi pada saat implementasi.

#### **BAB VI : IMPLEMENTASI**

Bab ini berisi hasil implementasi yang telah dilaksanakan dan kondisi toko setelah dilakukan.

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

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran oleh penulis pada saat melakukan kerja praktek.