

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu kota terbesar di Provinsi Kepulauan Riau adalah Kota Batam. Menurut data catatan sipil dan Dinas Kependudukan, jumlah penduduk di Kota Batam pada tahun 2018 sebanyak 1.037.187 jiwa (Wikipedia, 2019). Populasi Kota Batam meningkat setiap tahun. Tentu saja, karena populasi yang besar, kebutuhan hidup seperti sandang, pangan, papan juga akan semakin meningkat sesuai dengan penambahan penduduk. Salah satu kebutuhan utama yang harus dipenuhi adalah kebutuhan pangan karena merupakan kebutuhan yang paling dasar dibandingkan dengan kebutuhan lainnya.

Dengan adanya perkembangan zaman yang terus-menerus meningkat, istilah kuliner telah menjadi sangat akrab di masyarakat, terutama di Kota Batam. Karena keterbatasan penyediaan waktu dalam bekerja, sebagian besar penduduk di Kota Batam lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan cara membeli makanan diluar dibandingkan membuat makanan sendiri dirumah. Membeli makanan diluar merupakan keputusan yang tepat untuk mencapai keefektifan dalam membantu aktivitas mereka. Hal ini memungkinkan calon wirausahawan melihat banyak peluang untuk memulai bisnis kuliner berdasarkan kebutuhan masyarakat Batam. Bahkan sekarang, beberapa pendatang baru di luar Kota Batam dan Kota Batam telah mendirikan bisnis kuliner mereka di Kota Batam. Kini Masyarakat Kota Batam menjadi tidak merasa kesusahan dalam memenuhi kebutuhan pangan mereka.

Kopitiam Vin Win merupakan tempat kuliner yang terdiri dari 3 area bisnis. Salah satunya bisnis makanan berat, minuman dan katering. Kopitiam Vin Win berdiri sejak tahun 2006 oleh Bapak Jin Khiang sebagai pemilik yang beralamat di Batam Center di Jalan Raja H. Fisabilliah kompleks Mitra No.1, Teluk Tering. Ada 10 karyawan yang ikut membantu berjalannya usaha di

Kopitiam Vin Win, baik dalam proses hingga pada tahap penjualan. Kopitiam Vin Win buka setiap hari pukul 08.00 WIB s/d 17.00 WIB

Kopitiam Vin Win didirikan untuk menghasilkan keuntungan. Keuntungan ini dipengaruhi oleh jumlah produksi yang berhasil di pasarkan ketangan para konsumen. Kepuasan pelanggan juga merupakan kunci utama suksesnya suatu usaha baik. Kepuasan pelanggan dapat diukur dalam beberapa faktor yaitu lingkungan, kualitas produk serta layanan. Tentu saja, konsumen menginginkan kenyamanan pada layanan yang diberikan oleh pelayan yang ada Kopitiam Vin Win. Selain itu, menjual produk dengan harga standar dan berkualitas diharapkan menjadi cara utama untuk menarik konsumen serta dapat membantu Kopitiam ini dalam mengatasi masalah yang ada.

Menurut hasil wawancara dan kunjungan dari penulis dengan bapak Tuan Jin Qing selaku pemilik Kopitiam Vin Win menjelaskan telah menjalankan bisnis selama 13 tahun, tetapi peningkatan jumlah konsumen sangat kecil, karena lokasi Kopitiam ini hanya diketahui oleh penduduk sekitar. Jumlah konsumen yang datang ke kopitiam ini lebih banyak di hari sabtu dan minggu dari pada hari senin sampai jumat. Oleh karena itu, agar bisnis ini dapat semakin berkembang, pemilik harus dapat menerapkan strategi pemasaran yang biasa disebut sebagai strategi bauran promosi atau 4P (*product, price, place, promotion*). Tujuannya untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen. Pada tahap proses pembuatan makanan, Kopitiam Vin Win menggunakan bahan-bahan local yang berkualitas seperti daging, sayuran, serta bahan yang diperlukan dalam membuat minuman.

Harga pada menu yang tersedia di Kopitiam Vin Win cukup bersahabat dengan kantong konsumen dan lokasinya berada di pusat pasar. Kopitiam ini perlu menerapkan kombinasi promosi untuk meningkatkan kekuatan asing. Berdasarkan masalah di atas, penulis ingin melakukan pengamatan yang berjudul “**Analisis Sistem Penerapan *Promotion Mix* Pada Kopitiam Vin Win**”.

## 1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, Kopitiam ini perlu adanya penerapan sistem kombinasi promosi. Tujuan dari penerapan ini, penulis dapat membantu pemilik dalam penambahan informasi, penambahan keuntungan,

meningkatkan jumlah konsumen, memperoleh loyalitas konsumen, memiliki standar sistem operasional yang pada umumnya dimiliki oleh UMKM lainnya.

### **1.3 Tujuan Proyek**

Salah satu tujuan proyek ini untuk memenuhi persyaratan kelulusan dari Program Studi Manajemen S1 di Universitas Internasional Batam. Tujuan laporan kerja praktek ini adalah :

1. Mahasiswa dapat mendapatkan pengalaman secara nyata dan membantu para UMKM dalam memperbaiki permasalahan sistem promosi secara praktek umumnya.
2. Mahasiswa dapat menambah wawasan melalui permasalahan yang dihadapi oleh UMKM mengenai bauran promosi serta dapat menghubungkan antara teori dengan praktek dilapangan.
3. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa dalam menerapkan, mengembangkan setiap ilmu yang sudah diperoleh selama masa perkuliahan di Universitas Internasional Batam. Serta Mahasiswa secara pribadi dapat belajar mencari dan memberikan solusi kepada UMKM ini.
4. Membantu Pemilik menciptakan hubungan jaringan bisnis melalui media sosial sehingga UMKM ini diketahui oleh masyarakat luas di Kota Batam.
5. Membantu mewujudkan harapan Pemilik Kopitiam Vin Win dalam peningkatan laba penjualan sebesar 3% -5% per minggu.

### **1.4 Luaran Proyek**

Bauran promosi pada Kopitiam Vin Win akan menghasilkan output dalam bentuk penerapan strategi dengan tujuan meningkatkan jumlah penjualan harian sampai dengan tahunan. Hasil penerapan ini dapat membantu pemilik dalam mengatasi masalah yang ada. Strategi yang digunakan berupa kemudian dibagikan di daerah Batam Center, Sungai Panas, Mitra Raya. Selain itu, membuat media sosial seperti instagram dan membantu mendaftarkan UMKM ini di aplikasi Gojek dan Grab serta mensosialisasikan cara mengoperasikan media sosial kepada salah satu karyawan yang bertanggung jawab atas seluruh penggunaan sosial media yang ada. Tanggung jawab ini berupa memperbaharui penambahan menu, pemesanan melalui online serta memperbarui setiap promosi

berupa diskon di hari tertentu (misalnya, hari kemerdekaan, hari pelanggan, natal, idul fitri atau hari besar lainnya). Penulis juga merekomendasikan agar pemilik dapat menambahkan menu baru yang lebih inovatif guna untuk menarik pelanggan dan mengurangi terjadinya ancaman dalam bersaing bisnis.

### **1.5 Manfaat Proyek**

Manfaat melakukan pengamatan di Kopitiam Vin Win:

1. Bagi pemilik Kopitiam  
Sistem penjualan yang diterapkan pada Kopitiam ini dapat membantu serta memperbaiki permasalahan bauran promosi dan juga dapat dikenal luas oleh masyarakat di Batam.
2. Bagi akademisi  
Mahasiswa dapat memperoleh wawasan yang mendalam terhadap dunia kerja dan mampu menerapkan pengalaman di tempat kerja pada masa mendatang.

### **1.6 Sistem Pembahasan**

Tujuan dari sistem ini adalah untuk memberikan gambaran umum tentang konten dan diskusi masing-masing laboratorium yang disusun oleh penulis saat menulis laporan kerja aktual ini.

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang, ruang lingkup, tujuan proyek, hasil proyek, manfaat proyek, dan diskusi sistematis tentang persiapan laporan kerja aktual ini.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori, temuan, hasil penelitian sebelumnya, dan informasi relevan lainnya yang diperoleh dari berbagai referensi yang menjadi dasar untuk melakukan topik pekerjaan aktual yang dibahas.

### **BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN**

Bab ini berisi implementasi sistem yang telah selesai, diskusi tentang analisis portofolio promosi yang teruji, dan kondisi setelah implementasi, dan menunjukkan strategi yang telah dirancang.

### **BAB IV METODOLOGI**

Bab ini menguraikan desain, metode, atau metode yang akan digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian untuk mencapai tujuan penelitian, dan secara singkat dan jelas menggambarkan fase penelitian.

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

Bab ini menguraikan pengamatan tempat kerja aktual / siswa wawancara pertama, alat desain sistem dan kendala implementasi.

### **BAB VI IMPLEMENTASI**

Bab ini berisi proses yang berlangsung selama fase implementasi serta umpan balik dari hasil desain yang diterapkan dalam praktik tempat kerja siswa.

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

Bab ini berisi kesimpulan dan saran tentang masalah yang ditemukan oleh pelanggan dalam pekerjaan aktual.