

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha EK's Laundry merupakan usaha yang beralih dalam faktor penyediaan jasa yang dimana hanya dikenali oleh masyarakat sekitar dimana usaha tersebut didirikan. Adapun kendala yang dihadapi oleh usaha EK's Laundry yaitu dengan berkurangnya peningkatan dalam segi penjualannya serta berkurangnya jumlah pelanggan walaupun usaha tersebut telah beroperasi selama lebih dari setahun dan dengan penghasilan omset yang berkecukupan untuk meneruskan pergerakan operasional usahanya.

Permunculan usaha laundry menjadikan persaingan dalam sektor penyedia jasa semakin banyak. Tidak heran jika banyak pengusaha yang membuka usaha laundry semakin kecil angka penjualannya. Pada saat mendirikan suatu usaha, pelaku usaha selalu dihadapi dengan permunculan kendala yang cukup rumit dengan kenyataan bahwa banyaknya usaha jasa cuci pakaian ini yang bermunculan. Penggunaan jenis usaha tersebut paling banyak diminati dan dijalankan oleh pengusaha pada jaman sekarang sehingga persaingan pada usaha laundry semakin ketat, bahkan beberapa pelaku usaha telah menyatakan jika persaingan yang terjadi sudah tidak sehat sehingga menyebabkan faktor-faktor seperti terjadinya bantingan harga serta pengabaian kualitas dan layanan kepada pelanggan.

Pemicu persaingan di usaha tersebut dikarenakan dengan adanya penetrasi pasar laundry ke dalam masyarakat kelas menengah yang sangat cepat dan masyarakat kalangan menengah kini mulai terbiasa menggunakan jasa cuci pakaian tersebut untuk mencuci pakaian mereka, dimana pada umumnya masyarakat kelas menengah sudah malas dan tidak punya waktu untuk mencuci pakaian sendiri. Akibatnya, peluang tersebut menjadi kesempatan kepada pengusaha bisnis untuk membuka usaha laundry cuci pakaian sehingga banyaknya pesaing dalam bidang usaha yang sama.

Perbandingan Omset Tahun 2017-2019

Tahun	Angka Persentase Penurunan Omset	Jumlah Omset
2017	-	Rp 200.000.000,00
2018	2,5%	Rp 195.000.000,00
2019	3,59%	Rp 188.000.000,00

Berdasarkan data perbandingan omset yang tertera, terjadinya penurunan pada omset usaha sehingga pengusaha laundry perlu diberlakukan suatu tindakan untuk menghindari terjadinya penurunan yang lebih, dengan demikian tujuan dilakukannya *promotion mix* yaitu untuk mempromosikan suatu benda baik itu dalam bentuk barang maupun jasa agar klien terdorong dalam penggunaan jasa yang ditawarkan oleh usaha tersebut. Berdasarkan kendala yang telah dipaparkan di atas, penulis ingin memberikan ide atau tanggapan dengan menggunakan strategi promosi dalam EK's Laundry dan melakukan Laporan Kerja Praktek dengan judul **“Penerapan *Promotion Mix* pada EK's Laundry”**.

1.2 Ruang Lingkup Proyek

Lingkup dari proyek ini adalah *implementation* bagian-bagian pemasaran dengan memakai prinsip promosi pemasaran pada EK's Laundry dengan memastikan menggunakan pendekatan yang pantas untuk di implementasikan dalam usaha tersebut. *Promotion mix* yang akan di implementasikan dalam usaha tersebut berupa *sales promotion* dan *advertising*.

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan proyek dari pelaksanaan laporan kerja praktek tersebut adalah:

1. Untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh usaha EK's Laundry.
2. Penerapan sistem pemasaran yang efektif dengan menggunakan teori marketing *promotion mix*.
3. Meningkatkan jumlah pelanggan atau pengguna jasa laundry dan meningkatkan omset.

1.4 Luaran Proyek

1. Perancangan *Sales Promotion* untuk menarik perhatian pelanggan agar tetap menggunakan jasa laundry berupa *Discount Coupon*.
2. Perancangan *Advertising* untuk memperkenalkan EK's Laundry kepada pelanggan berupa *Instagram Business Account*.
3. Perancangan *Public Relations* untuk melakukan interaksi kepada pelanggan mengenai informasi yang bersangkutan dengan jasa cucian berupa *Launch WhatsApp Business Account*.
4. Perancangan *Membership Programs* yang bertujuan untuk merangkul pelanggan agar konsisten menggunakan jasa EK's Laundry yang disertai dengan beragam kelebihan.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat penulis melakukan observasi pada EK's Laundry adalah sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha laundry
Memberikan kemudahan bagi pihak pengusaha dalam mengelola operasional usaha serta untuk mengetahui efektifitas strategi *promotion mix* pada usaha setelah dan sebelum penerapan strategi tersebut.
2. Bagi Akademik
Sebagai sarana pengetahuan dalam melakukan suatu bisnis.

1.6 Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan untuk membantu para pembaca dalam membaca laporan ini, berikut susunannya:

Pada sistematika pembahasan ditemukan beberapa bagian yang berfungsi untuk menjelaskan uraian dan gambaran secara rinci agar dapat mempermudah dalam pembacaan serta pemahaman penelitian tersebut. Isi dari penelitian yakni:

BAB I: PENDAHULUAN

Membicarakan mengenai latar belakang permasalahan, ruang lingkup proyek, tujuan proyek, luaran proyek, pemanfaatan proyek dan sistematika perbincangan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Menganalisis dasar pemahaman yang diteliti dijadikan referensi dengan konteks untuk memahami kendala dalam penyelidikan serta untuk memperdalam daftar bacaan yang menampung aturan signifikan dengan rumusan masalah dan tujuan dalam sebuah penelitian.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menggambarkan *identity* perseroan, struktural lembaga perseroan, aktivitas kegiatan operasional dan sistem yang dimanfaatkan oleh suatu perusahaan.

BAB IV: METODE PENELITIAN

Menegaskan teknik yang digunakan dalam penjelasan terhadap persoalan penelitian pembelajaran untuk menghasilkan tujuan penelitian, serta tahapan penelitian secara ringkas.

BAB V: ANALISIS DAN PERANCANGAN

Pada bab tersebut menguraikan paparan hasil pengamatan, tanya jawab, penjelasan hasil penyusunan dan hambatan implementasi.

BAB VI: IMPLEMENTASI

Membicarakan akan proses yang terdiri dari bagian aplikasi dan tanggapan langsung yang diterima dari hasil penyusunan yang diaplikasikan pada lokasi Kerja Praktek.

BAB VII: KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan mencantumkan saran dan opini singkat peneliti berdasarkan hasil pengkajian faktor sebelumnya dan saran peneliti selanjutnya.