

BAB I

PENDAHULUAN

A.1. Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro Kecil, dan Menengah) adalah usaha kecil menengah yang dikembangkan pengusaha yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Akan tetapi banyak di temukan perusahaan UMKM yang masih kebingungan dan kesulitan dalam menggunakan media promosi untuk memasarkan usahanya. Sistem pemasaran yang baik dapat memberikan dampak yang relative positive untuk perusahaan untuk kedepannya dalam memperluas pasar dan memperkenalkan produk-produknya. Pada era digital ini masih terdapat banyak pelaku usaha UMKM yang masih kurang memahami adanya sistem pemasaran digital sehingga membuat sistem pemasaran digital ini kurang efektif bagi pelaku UMKM yang menganggap sistem pemasaran digital yang sangat sulit. Penggunaan sistem pemasaran yang mereka gunakan saat ini adalah sistem pemasaran traditional atau lama sehingga pada era digital ini sistem tradisional tersebut tidak memberikan hasil yang baik dan sulit untuk menjangkau calon konsumen karena memakan waktu dan belum lagi biaya yang di keluarkan tergolong besar.

Permasalahan tersebut akan berpengaruh pada keberlangsungan usaha UMKM pada era digital yang akan datang. Food Stall Munchies yang berlokasi di Pandora food market yang terletak di Jl. komp. Bumi Indah no 18 Lubuk Baja, Batam. Food stall ini bergerak di bidang makanan ringan cepat saji atau biasanya di sebut snack yang menyediakan aneka makanan kecil yang unik. Munchies Food stall mengalami penurunan dalam omset hingga minus di lihat dari omset perbulannya sejak usaha ini berjalan. System Pemasaran Munchies food stall selama ini hanya mengharapkan tamu-tamu yang berdatangan ke Pandora. Sehingga pasar yang di miliki oleh Munchies sangat terbatas belum lagi tamu-tamu yang berdatangan adalah tamu-tamu yang datang terus dan gampang bosan terhadap produk-produk di Pandora. System Pemasaran secara manual menyebabkan Munchies food stall ini sering mengalami

minus dalam omset penjualan tiap bulanya dalam menutupi biaya sewa dan karyawan setiap harinya sehingga usaha tersebut mengalami kerugian.

Berdasarkan survey internal yang dilakukan oleh penulis terhadap Munchies Food Stall maka sistem pemasaran yang sedang berjalan saat ini sangat tidak efektif bagi keberlangsungan Munchies Food Stall sehingga penulis merancang suatu sistem pemasaran era digital dengan menggunakan social media sebagai alat pembantu dalam pemasaran yang lebih menghemat waktu dan biaya untuk itu riset ini berjudul “Analisis dan Implementasi Strategi Sales Promotion pada Food Container Munchies – Pandora Foodmarket”.

A.2. Ruang Lingkup Proyek

Ruang lingkup proyek yakni menciptakan serta mengkonsepkan system pemasaran yang menggunakan media sosial yang lebih efektif serta efisien agar dapat meningkatkan penjualan pada Munchies food stall sehingga usaha UMKM ini dapat berkembang sesuai dengan harapan pemilik.

A.3. Ruang Lingkup Proyek

Tujuan kegiatan praktik kerja ini adalah menciptakan pola pemasaran untuk Munchies food stall agar dapat meningkatkan penjualan mereka dan dapat terus berkembang sehingga neraca pendapatan yang minus dapat menjadi profit nantinya. Dan pemilik dapat lebih mudah menargetkan calon konsumen yang berkualitas dan efisien dalam sistem pemasaran sehingga dapat juga diimplementasikan dalam waktu jangka panjang.

Luaran yang akan penulis serahkan kepada pemilik Munchies food stall adalah penerapan sistem pemasran yang berbasis media social yang berupa:

1. Meningkatkan pemasukan atau profit dari usaha tersebut.
2. Memperluas pasar dan menargetkan konsumen-konsumen baru.
3. Mengembangkan usaha dan daya saing sampai kedepanya.

A.4. Luaran Proyek

Dampak luaran kegiatan ini adalah untuk menciptakan dan mengkonsepkan sistem pemasaran dan strategi yang lebih cocok dengan menggunakan Media Sosial sehingga mendapatkan hasil pemasaran yang maksimal yaitu:

1. Memaksimalkan penggunaan akun media sosial
2. Mendaftarkan usaha dalam aplikasi seperti Grab/Go-jek
3. Implementasi strategi 4P

Kemudian saat sistem perancangan program tersebut berjalan dengan baik, pemilik dapat memonitor kemajuan Munchies food stall.

A.5. Manfaat Proyek

A.5.1 Bagi Perusahaan

Adanya system pemasran media sosial yang tepat dan efektif dapat membantu pemilik mengembangkan usahanya lebih baik dan terarah sesuai dengan keinginan dan harapan pemilik Munchies food stall

A.5.2 Bagi Akademis

Dengan adanya kegiatan ini akan menghasil sebuah penelitian yang dapat digunakan untuk mendukung peneliti selanjutnya dan menjadi bacaan peneliti selanjutnya.

A.6. Sistem Pembahasan

A.6.1. Pendahuluan

Bab ini akan mengkaji bagaimana proses dasar penelitian mahasiswa untuk melaksanakan kerja praktek, ruang lingkup, tujuan, luaran proyek dan sistematika pembahasan.

A.6.2. Tinjauan Pustaka

Bagian bab tinjauan pustaka yaitu bab yang menguraikan secara rinci mengenai konteks teori, tujuan dan penjelasan penting untuk menjadi dasar dalam pelaksanaan kerja praktek.

A.6.3. Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini penulis akan membahas mengenai data – data atau identitas pemilik usaha, tata organisasi pemilik usaha, kegiatan operasional pemilik usaha, serta sistem yang diciptakan peneliti untuk pemilik usaha.

A.6.4. Metodologi

Bagian bab ini akan menguraikan mengenai rancangan penelitian di lapangan, objek penelitian di lapangan, teknik pengumpulan data di lapangan, metode pelaksanaan yang di gunakan di lapangan, serta menguraikan tahap , jadwal pelaksanaan dan proses pembuatan rencana kerja dalam laporan kerja praktek lapangan.

A.6.5. Analisis Data dan Perancangan

Bagian bab ini akan menjelaskan mengenai data yang berisi gambaran hasil observasi peneliti di tempat kerja praktek lapangan, hasil perancangan atau produk yang dihasilkan, serta hambatan saat mengimplementasikan jika rancangan sistem proyek tidak dapat dilaksanakan dengan baik.

A.6.6. Implementasi

Bagian bab ini mengurai tahap - tahap penerapan perencanaan yang telah dibuat, timbal balik bagi pengguna sistem tersebut, perincian mengenai jadwal waktu pelaksanaan implementasi kemudian mendeskripsikan kondisi secara umum setelah menerapkan rancangan yang membahas mengenai perbandingan perubahan terjadi setelah penerapan sistem.

A.6.7. Kesimpulan dan Saran

Bagian bab ini berisi kesimpulan dari hasil kegiatan kerja praktek lapangan yang telah dilakukan oleh peneliti. Serta peneliti juga memberikan saran atau masukan kepada pengusaha UMKM berkaitan dengan pelajaran atau pengalaman

yang didapat selama melakukan kerja praktek dan catatan agar dapat dikembangkan oleh pembaca atau peneliti selanjutnya untuk melakukan penyempurnaan penelitian selanjutnya.

