

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kemajuan peluang usaha di zaman modern ini tumbuh amat kilat. Para pengusaha menggunakan strategi agar meningkatkan usaha dan melancarkan bisnisnya yaitu dengan cara mendatangkan konsumen agar menambah omset usaha. Hal ini menjadikan pengusaha dapat melakukan strategi agar memperoleh hasil yang diinginkan.

Para pengusaha laundry semakin bertumbuh sehingga terjadi persaingan yang signifikan, namun dengan menciptakan inovasi yang modern sehingga dapat memikat minat dan ketertarikan konsumen dengan menggunakan inovasi yang lebih modern. Seiring kemajuan teknologi dan perkembangan ekonomi yang semakin pesat, salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan adalah dengan melakukan promosi.

Promosi adalah sarana dimana perusahaan berusaha untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan konsumen baik secara langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual, Kotler dan Keller (2010). Promosi bertujuan agar produk yang ditawarkan oleh Perusahaan dapat dikenal oleh khalayak banyak. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan membagikan brosur dengan harapan dikenal oleh masyarakat luas.

Monas Laundry telah dibangun semenjak 6 tahun lalu. Namun tidak pernah melakukan promosi, contohnya *promotion mix* kepada usaha yang dijalankan selama ini yang berdampak omset yang tidak stabil.

Seiring bertumbuhnya tingkat perekonomian sekarang, Monas Laundry lebih fokus terhadap pelanggan lama dan ada beberapa konsumen yang baru. Hasil yang sudah didapatkan yaitu hambatan yang telah dihadapi selama ini terhadap Monas Laundry maka penelitian yang dikerjakan penulis dengan memberi judul penelitian yaitu **“Penerapan Strategi *Promotion Mix* Terhadap Monas Laundry”**

1.2 Ruang Lingkup

Kerja praktek ini berfokus kepada penerapan *promotion mix* yaitu menganjurkan jasa yang terdapat di Monas Laundry kepada pelanggan dengan dengan penawaran gratis cuci 1 Kg minimal laundry 10 Kg. Memberikan diskon sebesar 5% bagi pelanggan yang sedang berulang tahun dengan syarat menunjukkan KTP. Selanjutnya memasang spanduk dan mencetak brosur yang berisi promo pemotongan harga agar konsumen tertarik dan mendaftarkan akun *Instagram* dan *Facebook* agar konsumen dapat mengetahui jika ada promo terbaru.

1.3 Tujuan Proyek

Penelitian ini memakai metode prosedur saat pengerjaan laporan kerja praktek yakni :

1. Penerapan gratis cuci 1 Kg dengan minimal laundry 10kg, memberikan diskon 5% apabila pelanggan sedang berulang tahun dengan syarat menunjukkan KTP, memasang spanduk dan brosur agar konsumen tertarik serta membuat akun social media *Instagram* dan *Facebook* agar pelanggan mengetahui jika ada promo terbaru.
2. Mengaplikasikan pemasaran jasa yang sudah dilaksanakan.
3. Mendalami pemasaran agar konsumen mengetahui apabila ada promo terbaru
4. Menambah profit 10% setiap bulan di Monas Laundry

1.4 Luaran Proyek

Tindakan yang dilakukan adalah teknik mempromosikan yang diterapkan agar memajukan usaha Monas Laundry dalam bersaing dengan kompetitor dan dapat tetap menjaga kualitas dan pelayanan terhadap pelanggan tetap dan mencari calon pelanggan dengan memakai program rancangan yakni:

1. Promosi penjualan (*Sales Promotion*) terhadap penerapan gratis cuci 1 Kg dengan minimal laundry 10kg.

2. Jasa Periklanan (*Advertising*) menginformasikan kepada pelanggan bahwa terdapat promo yang menarik dan pelayanan jasa yang berkualitas sesuai keinginan pelanggan.
3. Memasang spanduk dan membagikan brosur dengan tujuan agar pelanggan mengetahui jasa yang tersedia di Monas Laundry.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat yang diperoleh dari peneliti yang dilakukan yaitu :

1. Untuk Pelanggan
Pelanggan mengetahui apabila Monas Laundry memberikan promo dan dapat mempererat hubungan yang erat antara Monas Laundry dan konsumen.
2. Untuk Pemilik
Monas Laundry mendapat peluang untuk memajukan bisnis, mendatangkan calon konsumen dan dapat meninggikan omset bulanan dari Mahasiswa yang sedang menempuh Kerja Praktek yaitu menawarkan produk.
3. Untuk penulis selanjutnya
Penelitian selanjutnya yang akan melaksanakan dan ,mengumpulkan data serta menjadikan referensi untuk menyusun laporan kerja praktek agar meningkat daripada penulis yang sesudahnya.

1.6 Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Menjabarkan perihal latar belakang kendala, ruang lingkup penerapan *promotion mix*, luaran proyek yang diterapkan agar memajukan usaha, Manfaat yang didapatkan dalam proyek, dan yang terakhir sistematika yang dibahas.

BAB II LANDASAN TEORI

Menjabarkan perihal hasil akhir dari penelitian yang sebelumnya yang dapat dijadikan referensi untuk laporan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menjelaskan tentang profil perusahaan, struktur organisasi perusahaan, aktivitas yang ada di tempat usaha serta sistem yang akan diimplementasikan pada perusahaan tersebut.

BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

Merancang penelitian, cara mengumpulkan data yang dibutuhkan pada saat data tersebut dibutuhkan saat penyusunan laporan.

Metode merancang system, tahapan pengerjaan , metode yang dibutuhkan saat tahap menyelesaikan proyek dan jadwal kegiatan.

BAB V ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

Merincikan data analisi, merancang luaran proyek dan kendala dalam proses implementasi.

BAB VI IMPLEMENTASI

Menjabarkan proses yang terjadi pada tahapan implementasi dan umpan balik yang diterima dari hasil rancangan yang diterapkan pada tempat kerja praktek. Tahapan yang diperlukan terdiri dari dua bagian yaitu mengimplementasikan luaran proyek dan tahapan setelah implementasi.

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

Menjelaskan kesimpulan yang didapatkan setelah menjalankan kerja praktek dan saran yang diberikan terhadap pemilik usaha perihal kegiatan yang dilaksanakan selama proses kerja praktek