

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Berbagai perkembangan dan perubahan dalam dunia bisnis menunjuk ke arah yang sama dengan pembangunan ekonomi negara *segmentasi* dan *penargetan*. Lingkungan kompetitif perusahaan saat ini memerlukan peninjauan strategi pemasaran mereka, dan perubahan strategi yang tidak tepat dapat membahayakan kelangsungan pangsa pasar, yang pada gilirannya menyebabkan persaingan antar perusahaan dalam memasarkan produk mereka. Salah satu contoh adalah perkembangan pesat pasar ritel di *modern* Indonesia.

Ritel adalah bisnis yang menjual produk / produk berdasarkan layanan mandiri untuk keperluan rumah tangga, termasuk kebutuhan sehari-hari (konsumen mengambil barang / produk sendiri tanpa ada yang harus melayani mereka). Ritel di Indonesia dapat dibagi menjadi dua kelompok utama, yaitu ritel tradisional dan ritel modern. Pasar ritel tradisional adalah pasar ritel yang menjual kebutuhan sehari-hari masyarakat, dengan bisnis sederhana seperti toko kelontong dan mini market kecil yang dikelola keluarga.

Sementara ritel modern sedang mengembangkan ritel tradisional. Bentuk ritel ini berevolusi dan berevolusi ketika orang membuat berbelanja menjadi lebih nyaman dengan kemajuan ekonomi, teknologi, dan gaya hidup mereka. Berikut adalah beberapa contoh pasar ritel modern yang berkembang pesat saat ini: Alfamart dan Indomaret.

Kedua pasar ritel modern berkembang dengan sangat cepat dan menyebar, sehingga masyarakat sangat tertarik dengan harga yang kompetitif dan akses mudah ke publik. Ini merupakan ancaman bagi kelangsungan pasar ritel tradisional. Agar dapat bertahan di pasar yang kompetitif, pengecer tradisional harus memiliki keunggulan atau keunikan.

Mini Market Sinar Bulan Bintang adalah salah satu pasar ritel tradisional yang saat ini berdampak negatif terhadap perkembangan pesat pasar ritel *modern* di Batam saat ini. Penjualan Mini Market Sinar Bulan Bintang memang telah mengalami penurunan sejak pembukaan *mini market* baru di daerah tersebut, tetapi tidak sedrastis sekarang. Mini Market Sinar Bulan Bintang telah menurun secara dramatis sejak pembukaan banyak pasar ritel modern, seperti Alfamart dan Indomaret, dan karenanya Mini Market Sinar Bulan Bintang bertujuan untuk menciptakan keunikan dengan meningkatkan strategi pemasaran dan STP (segmentasi, tujuan, dan posisi) untuk mempertahankan pangsa pasar yang semakin pesat saat ini.

Penulis tertarik untuk melakukan observasi mengenai “Strategi untuk meningkatkan daya saing Mini Market Sinar Bulan Bintang”. Penelitian dan kerja praktek ini diharapkan dapat berkontribusi dan meningkatkan penjualan bagi usaha Mini Market Sinar Bulan Bintang.

## **1.2 Ruang Lingkup**

Penulis menyusun laporan kerja praktek ini berdasarkan penelitian yang telah dilakukan selama kerja praktek di Mini Market Sinar Bulan Bintang.

Dengan latar belakang ini, pernyataan permasalahan yang akan diteliti adalah "strategi meningkatkan daya saing mini market Sinar Bulan Bintang".

### 1.3 Tujuan Proyek

Tujuan dari penelitian dalam kerja praktek ini sesuai masalah dari identifikasi dalam latar belakang masalah, yaitu

- a. Menciptakan strategi promosi pemasaran dengan cara mendaftarkan lokasi Mini Market Sinar Bulan Bintang di *Google Maps* dan mempromosikannya di sosial media
- b. Membuat segmen pasar yang di masuki oleh toko didasarkan pada waktu, harga dan segmentasi demografis
- c. Menerapkan sistem FIFO untuk tata letak produk yang dijual sehingga dapat menurunkan tingkat jumlah barang yang sudah kadaluarsa

### 1.4 Luaran Proyek

Hal yang ingin dicapai pada akhir pekerjaan praktek, yaitu:

- a. Membantu untuk menentukan jenis-jenis produk yang dijual di toko adalah jenis produk yang terlaris seperti makanan, peralatan mandi, dan peralatan rumah tangga.
- b. Membuat segmen pasar untuk bisnis yang dimasukkan sesuai segmentasi waktu, biaya, dan demografi.
- c. Membuat tabel analisis tentang jenis produk yang paling sering dibeli pelanggan.

### 1.5 Manfaat proyek

Adapun beberapa manfaat protek yang dapat diterima selama masa kerja praktek yaitu :

- 1) Manfaat bagi Mini Market Sinar Bulan Bintang (Perusahaan)
  - a) Pemilik dapat menerima kesempatan dari mahasiswa yang berkontribusi pada hambatan yang mereka temui dan cara mengatasinya dalam pasar bisnis, yaitu belajar cara bersaing untuk dapat bertahan di pasar bisnis dengan alat promosi yang tepat.
  - b) Pemilik dapat mengetahui lebih jelas cara untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar dengan segmentasi waktu, harga dan segmentasi demografis.
  - c) Pemilik dapat lebih memahami dan memelihara produk unggulan yang dijual di toko sesuai dengan data penjualan.
- 2) Manfaat untuk mahasiswa (Penulis)
  - a) Mahasiswa mendapatkan lebih banyak pengetahuan dan kesempatan untuk memperluas wawasan dalam ekonomi yang di terima selama kuliah dan praktek pekerjaan langsung.

### 1.6 Sistematika Pembahasan

Untuk memfasilitasi pembahasan penulis, maka sistematika pembahasan dibagi menjadi sebagai berikut:

#### BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang penelitian, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

## BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memberikan dukungan teoritis terhadapn penulisan.

## BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini secara singkat memperkenalkan identitas perusahaan, struktur organisasi, dan kegiatan operasional perusahaan.

## BAB IV: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan proposal penelitian, teknik pengumpulan data, dan jadwal untuk kerja praktek.

## BAB V: ANALISIS DATA DAN SARAN

Bab ini menjelaskan analisis data dan menyarankan strategi promosi untuk perusahaan tempat melakukan kerja praktek.

## BAB VI: IMPLEMENTASI

Dalam bab ini akan membahas implementasi luaran proyek dan kondisi perusahaan setelah implementasi.

## BAB VII: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini adalah bagian terakhir dari penelitian, dan bagian ini berkaitan dengan kesimpulan, batasan, dan rekomendasi dari penulis penelitian.