

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah. Jumlah UMKM di Jakarta sangatlah banyak. Berbagai upaya pengembangan UMKM telah dilakukan, salah satunya dengan membangkitkan dan memperbanyak orang atau pengusaha baru di bidang UMKM, sehingga masyarakat bisa diberi keterampilan dengan harapan keterampilan tersebut menjadi sebuah ide dan terciptanya usaha kreatif yang memberi manfaat bagi perekonomian keluarga dan daerah tersebut.

Menurut Saksono (2018) usaha laundry baju di Indonesia atau jasa pencucian baju banyak bermunculan pada tahun 2013. Sejak itu bisnis ini seakan-akan menjamur dan menyebar luas di berbagai kota besar di Indonesia. Banyaknya sekali orang-orang yang bekerja di perkantoran dan menyita banyak waktu, bahkan di jaman sekarang wanita pun bekerja bukan lagi seorang ibu rumah tangga, sehingga untuk pekerjaan rumah sangatlah sulit, apalagi untuk mencuci baju. Kebutuhan masyarakat untuk jasa mencuci pakaian sudah mulai menjadi sebuah kebutuhan primer, dari peluang tersebut maka toko jasa pencucian pakaian membuka jasa pencucian dengan nama Reza Laundry.

Abdul Wahab Juniarsal Herlambang merupakan pemilik toko Reza laundry yang sudah berdiri dari tahun 2014 di bidang jasa yang menawarkan cuci pakaian. Toko Reza Laundry Palembang yang beralamat di Jalan Puncak Sekuning No.77, Lorok Pakjo, Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30137. Reza Laundry ini menerima pelayanan jasa laundry kiloan dan juga menyediakan setrika maupun cuci baju saja.

Semakin lama usaha laundry ini mulai banyak kompetitor lainnya yang bergerak di bidang jasa cuci baju di daerah puncak sekuning Palembang. Melihat banyaknya kompetitor contohnya terdapat jasa cuci baju lain dengan jarak 3 meter terdapat jasa cuci baju lainnya yaitu Maestro Laundry, +- 100 meter (maju) dari jasa cuci baju Reza laundry terdapat laundry lain yaitu laundry express, lalu jarak +- 500 meter (maju) terdapat laundry lagi yaitu Golden Wash laundry, maka Reza Laundry sangat memerlukan media promosi untuk meningkatkan penjualan serta pendapatan yang akan di dapat dari promosi melalui media sosial. Dengan promosi melalui media sosial yang sesuai diharapkan akan menarik pelanggan lebih banyak.

Reza Laundry sempat membuat brosur, x banner, spanduk dll tetapi tidak berlangsung lama dan tidak berkelanjutan, karena dengan promosi seperti ini hanya menarik konsumen di awal saja, konsumen juga tidak banyak mengetahui info-info terbaru dari reza laundry.



Gambar 1.1 X banner reza laundry



Gambar 1.2 Spanduk reza laundry

Kendala yang didapatkan oleh Toko Reza Laundry ini timbul karena kurang maksimalnya promosi yang dilakukan oleh toko Reza Laundry sehingga membuat penjualan pada toko mengalami naik-turun. Untuk memaksimalkannya maka dari itu penulis melakukan penelitian untuk mengetahui apakah dengan menggunakan media sosial khususnya instagram dapat membuat penjualan dan pendapatan reza laundry tidak naik-turun lagi.

Tabel 1.2

**Pendapatan Penjualan Toko Reza Laundry Tahun 2021-2022**

Bulan	Pendapatan 2021	Pendapatan 2022
Januari	59.689.107	18.975.600
Februari	51.600.513	18.735.000
Maret	50.143.332	19.983.600
April	48.449.114	20.122.800
Mei	46.072.804	20.228.436
Juni	58.027.213	42.487.203
Juli	48.743.833	58.243.865

Bulan	Pendapatan 2021	Pendapatan 2022
Agustus	49.646.891	42.067.115
September	45.059.338	36.561.510
Oktober	54.062.408	37.277.412
November	47.819.428	32.362.720
Desember	58.696.040	36.255.755
<b>Total</b>	<b>618.010.021</b>	<b>383.301.016</b>

*Sumber Data: Toko Reza Laundry, 2022*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa realisasi pendapatan pada toko Reza Laundry mengalami naik-turun. Toko Reza Laundry ini sudah melakukan beberapa strategi promosi untuk meningkatkan target penjualan diantaranya yaitu dengan cara penjualan personal, promosi penjualan dengan menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan tempat lain, akan tetapi volume penjualan masih berfluktuasi.

Tabel 1.3

**Pendapatan Penjualan Mamimo Laundry Tahun 2021-2022 yang sudah menggunakan Instagram**

Bulan	Pendapatan 2021	Pendapatan 2022
Januari	15.294.000	20.561.000
Februari	15.928.600	20.801.900
Maret	16.358.000	21.015.400
April	16.702.400	21.369.000
Mei	17.105.000	21.881.600
Juni	17.588.000	22.237.000
Juli	17.973.000	22.639.000
Agustus	18.256.900	23.275.600
September	18.693.000	23.928.000
Oktober	19.418.400	24.562.000

Bulan	Pendapatan 2021	Pendapatan 2022
November	19.810.000	24.947.400
Desember	20.327.000	25.332.000
<b>Total</b>	213.454.300	272.549.900

*Sumber Data: Toko Mamimo Laundry, 2021-2022*

Adanya media sosial khususnya instagram mampu menghubungkan produsen dengan konsumen melalui media sosial dengan lebih cepat tak terbatas ruang dan waktu. Adanya teknologi internet berupa media sosial ini produsen dan konsumen terkoneksi dengan mudah tanpa perlu bertatap muka secara langsung..

Pemanfaatan peluang perkembangan media sosial yang ada Toko Reza Laundry mulai membuat strategi promosi melalui media sosial dengan menggunakan *platform* media sosial yang dapat dijangkau dengan mudah oleh konsumen. Salah satu *platform* media sosial yang akan digunakan Toko Reza Laundry untuk memulai kegiatan pemasaran jasa cuci pakaian adalah media sosial instagram. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Promosi Penjualan Melalui Media Sosial Instagram Pada Toko Reza Laundry Palembang”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dalam latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang penulis kemukakan adalah :

1. Faktor apa yang menyebabkan reza laundry belum menggunakan media sosial dalam promosi?
2. Strategi media sosial apa yang digunakan dalam promosi reza laundry?

## 1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, agar penulisan laporan

akhir ini terarah, tidak menyimpang, dan dapat dilakukan penulis secara maksimal, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yaitu membahas pengoperasian media *online* untuk mempromosikan produk dan layanan yang diberikan.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peningkatan omzet penjualan pada Toko Reza Laundry setelah promosi melalui media sosial instagram.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait sebagai berikut :

#### **a. Bagi Penulis**

Penelitian ini diharapkan menjadi sarana informasi dan menambah wawasan pengetahuan tentang bagaimana penerapan strategi promosi yang baik.

#### **b. Bagi Perusahaan**

Penulis dapat memberikan masukan dan saran tentang penerapan strategi promosi yang baik dalam pemasaran agar dapat meningkatkan target penjualan.

## **1.5 Metode Penelitian**

Adapun ruang lingkup dari penelitian dilakukan pada konsumen Toko Reza Laundry Palembang yang beralamatkan di Jalan Puncak Sekuning No.77, Lorok Pakjo, Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30137.

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Penulis melakukan penelitian Laporan Akhir ini di Toko Reza

Laundry Palembang yang beralamatkan di Jalan Puncak Sekuning No.77, Lorok Pakjo, Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30137. Mengenai Strategi Promosi Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

Dalam penulisan laporan akhir, penulis menggunakan dua macam cara yaitu data primer maupun data sekunder.

#### **1. Data Primer**

Data Primer (*Primary data*) dengan meninjau secara langsung ke lokasi penelitian yaitu toko reza laundry. Data primer dalam penyusunan laporan ini didapatkan melalui hasil wawancara secara langsung dengan pemilik toko reza laundry palembang, meliputi kondisi toko selama penjualan pada saat penelitian, jenis jasa laundry yang paling banyak diminati.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder (*secondary data*) mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber yang telah terdokumentasi. Data sekunder yang dimaksud meliputi :

- a. Omzet penjualan per bulan, per tahun pada toko reza laundry palembang.

### **1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

Adapun metode pengumpulan data untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan laporan akhir ini, yaitu:

#### **1. Observasi**

Menurut Crewsell dalam Sugiyono (2015:235) observasi merupakan proses untuk memperoleh data dari tangan pertama dengan mengamati orang dan tempat pada saat dilakukan penelitian. Dalam observasi ini, penulis meninjau langsung ke lokasi yaitu toko reza laundry palembang dimana toko ini belamatkan di di Jalan Puncak Sekuning No.77, Lorok Pakjo,

Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30137. Mempunyai toko yang strategis dengan memiliki 5 orang karyawan terdiri dari 1 orang untuk mencuci, 2 orang untuk menyetrika dan mengemas, 1 orang untuk antar jemput pesanan, dan 1 orang untuk admin.

## 2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dimana pewawancara (peneliti atau yang diberi tugas melakukan pengumpulan data) dalam mengumpulkan data mengajukan suatu pertanyaan kepada yang diwawacarai. (Larry, dalam Sugiyono, 2015:224). Dalam wawancara ini, penulis mewawancarai pemilik langsung dari toko reza laundry sebagai pusat narasumber penulis untuk mendapatkan data.

Tabel 1.4

### Instrumen wawancara

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Kapan bapak/ibu memulai usaha laundry ini?	
2.	Kenapa bapak/ibu lebih memilih usaha laundry kiloan dibanding usaha lainnya?	
3.	Berapa modal awal yang bapak/ibu keluarkan untuk memulai usaha laundry kiloan ini?	
4.	Ada berapa pegawai yang bekerja pada laundry bapak/ibu, dan apa saja tugas dari masing-masing pegawai?	
5.	Berapa harga per kilogram laundry pakaian ini?	
6.	Berapa omzet yang didapatkan laundry per bulannya?	
No.	Pertanyaan	Jawaban
7.	Apa visi dan misi dari usaha laundry ini?	
8.	Langkah apa saja yang bapak/ibu gunakan untuk	

	menarik pelanggan sebanyak-banyaknya?	
9.	Berapa lama pengerjaan laundry kiloan ini?	
10.	Apakah usaha laundry bapak/ibu pernah menerapkan strategi keunggulan biaya? Seperti promo/diskon?	
11.	Apakah bapak/ibu menggunakan instagram untuk melakukan promosi?	
12.	Apakah pelanggan bapak/ibu kebanyakan dari kalangan mahasiswa?	
13.	Jasa mencuci apa saja yang ditawarkan oleh toko laundry bapak/ibu?	

### 3. Riset Kepustakaan

Penulis mengumpulkan dan memperoleh data yang diperlukan dengan mencari keterangan dan informasi yang berupa literatur-literatur, dokumen, dan buku bacaan lainnya serta media elektronik seperti internet yang berhubungan dengan laporan yang penulis buat untuk melengkapi laporan akhir ini.

### 4. Dokumentasi

Dokumentasi dalam kamus besar Bahasa Indonesia didefinisikan sebagai sesuatu yang tertulis, tercetak, atau terekam yang dapat dipakai sebagai bukti atau keterangan. Dokumentasi merupakan kegiatan yang tidak terpisahkan dalam penelitian ini. Hal tersebut dikarenakan dokumentasi dapat dijadikan bukti otentik dari hasil observasi. Dokumentasi dilakukan bersamaan dengan penelitian dengan cara memfoto atau mengabadikan gambar kondisi lingkungan.

## 1.6 Analisa Data

Penulis menggunakan metode kualitatif dalam penulisan laporan akhir ini. Menurut Sugiyono (2016:7), data kualitatif adalah data yang

berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, gambar dan foto. Adapun metode yang digunakan penulis untuk menganalisis data adalah data yang diperoleh dari toko reza laundry Palembang, baik data yang didapatkan melalui wawancara maupun observasi yang selanjutnya data tersebut diinput dalam strategi promosi penjualan melalui media sosial instagram pada toko reza laundry Palembang.