

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan perekonomian suatu negara dapat diukur oleh suatu kinerja perusahaan, kinerja perusahaan sangat bergantung kepada informasi dan kejadian yang terjadi dalam lingkungan bisnis salah satu yang berperan aktif dalam meningkatkan perekonomian suatu negara adalah pelaku bisnis. Salah satunya adalah bisnis skala besar maupun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu unit usaha yang memiliki peran penting dalam perkembangan dan pertumbuhan perekonomian Indonesia.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan 2 usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau penghasilan tahunan. Setiap bisnis pada perusahaan, baik yang bergerak dibidang produk atau jasa mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang.

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri produk adalah bisnis di bidang kuliner yang memang tidak pernah sepi peminat. Bisnis toko bahan kue menjadi salah satu bisnis yang cukup banyak dicoba, saat ini usaha toko bahan kue menjadi pilihan favorit seseorang untuk membuka usaha, bukan hanya sekedar di hari biasa bahkan setiap menjelang hari besar seperti hari raya Idul Fitri, natal, dan hari raya lainnya merupakan puncaknya orang-orang untuk berbelanja, bahkan ada yang rela mengantri untuk mendapatkan bahan kue yang dibutuhkan.

Pangsa pasar yang luas membuat bisnis toko bahan kue patut diperhitungkan sebagai usaha yang mempunyai prospek cukup menguntungkan, namun pada saat ini persaingan bisnis di bidang kuliner khususnya pada toko bahan kue memang cukup ketat. Fenomena tersebut dipandang sebagai peluang bisnis bagi pelaku usaha, sehingga muncul banyak bisnis toko bahan kue di berbagai kota termasuk Palembang, hal ini mengakibatkan tingkat persaingan yang semakin ketat,

menghadapi persaingan yang semakin meningkat tersebut, badan usaha perlu membuat dan menetapkan strategi-strategi yang tepat dengan tujuan untuk menghadapi persaingan, meraih laba dan melanjutkan kegiatan badan usaha.

Suatu strategi dalam menghadapi persaingan yang ketat, perusahaan memerlukan strategi pemasaran yang tepat, terarah dan terencana agar dapat mempertahankan posisi perusahaan, dalam hal ini perusahaan memerlukan peranan bauran pemasaran yang sangat penting dalam mempengaruhi pelanggan untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan pasar, oleh karena itu bauran pemasaran dikatakan sebagai suatu per perangkat yang akan menunjukkan keberhasilan pemasaran.

Pada suatu perusahaan strategi promosi berperan penting dalam hal menarik konsumen atau pelanggan sebanyak mungkin dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu tujuan perusahaan agar dapat tercapainya strategi volume penjualan meningkat, perusahaan perlu menggunakan strategi promosi yang tepat yaitu Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), Penjualan perseorangan (*Personal Selling*), Hubungan Masyarakat (*Public Relations*), Penjualan langsung (*Direct Marketing*). Strategi promosi yang dilakukan oleh suatu perusahaan bertujuan untuk memperkenalkan produk, mempertahankan pangsa pasar, dengan strategi yang baik perusahaan berharap agar dapat meningkatkan volume penjualan produknya.

Toko Lucky Bahan Kue Palembang merupakan usaha pertokoan yang dibangun dari tahun 2013 yang memiliki arti “lucky” yang merupakan seperti simbol keberuntungan pada toko tersebut, Toko Lucky bahan kue menyediakan berbagai macam bahan baku untuk membuat kue, alat-alat pembuat kue dan perlengkapan ulang tahun maupun perlengkapan seperti bahan minuman, cokelat, pasta, alat-alat pembentuk kue dan lain-lain. Toko Lucky Bahan Kue Palembang ini memiliki promosi yang sudah dilakukan yaitu dengan cara membagikan kartu nama toko agar konsumen dapat mengetahui keberadaan toko tersebut dan melakukan promosi di sosial media seperti di instagram, facebook dan melalui website toko lucky melakukan promosi dari mulut ke mulut, serta terdapat spanduk yang dipasang di depan tempat usaha Toko Lucky Bahan Kue itu sendiri.

Target penjualan yang telah ditentukan oleh Toko Lucky Bahan Kue ini di satu bulan pertama sampai bulan ke sepuluh tidak mencapai sesuai target. Kendala yang didapatkan oleh Toko Lucky Bahan Kue ini timbul karena kurang maksimalnya promosi yang dilakukan oleh Toko Lucky Bahan Kue sehingga membuat penjualan pada toko mengalami penurunan.

Tabel 1.1

Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Toko Lucky Bahan Kue Palembang.

No.	Bulan	Target Penjualan Bahan Kue (Rp)	Laba		
			2017	2018	2019
1	Januari	200.000.000	100.000.000	150.000.000	110.000.000
2	Februari	200.000.000	130.000.000	180.000.000	120.000.000
3	Maret	200.000.000	150.000.000	130.000.000	150.000.000
4	April	200.000.000	160.000.000	180.000.000	160.000.000
5	Mei	200.000.000	170.000.000	170.000.000	180.000.000
6	Juni	200.000.000	150.000.000	160.000.000	160.000.000
7	Juli	200.000.000	180.000.000	150.000.000	150.000.000
8	Agustus	200.000.000	150.000.000	180.000.000	170.000.000
9	September	200.000.000	170.000.000	180.000.000	165.000.000
10	Oktober	200.000.000	180.000.000	165.000.000	130.000.000
11	November	200.000.000	150.000.000	190.000.000	160.000.000
12	Desember	200.000.000	150.000.000	150.000.000	145.000.000
<b>Total</b>		<b>2.400.000.000</b>	<b>1.840.000.000</b>	<b>1.985.000.000</b>	<b>1.800.000.000</b>

Sumber Data: Toko Lucky Bahan Kue 2020

Berdasarkan target penjualan pada Toko Lucky Bahan Kue Palembang di tahun 2017-2019. Penjualan dari bulan Januari sampai bulan Maret mengalami penurunan, pada bulan April laba penjualan naik di tahun 2018. Laba penjualan pada bulan Mei kembali mengalami penurunan dan mengalami kenaikan di tahun 2019. Pada bulan bulan Juni laba penjualan mengalami penurunan. Pada bulan Juli sampai bulan Agustus laba penjualan mengalami kenaikan kembali, pada bulan Oktober laba penjualan mengalami penurunan di tahun 2018-2019. Bulan November laba penjualan naik pada tahun 2018. Pada bulan Desember laba penjualan mengalami penurunan dan kembali.

Berdasarkan uraian diatas dapat dilihat bahwa penjualan pada Toko Lucky Bahan Kue mengalami penurunan disetiap tahun dari hasil total laba penjualan, akan tetapi penjualan di setiap bulan mengalami fluktuasi, hal ini terjadi karena pemilik tidak menghitung berapa banyak yang akan diproduksi dan kombinasi

produk yang kurang sesuai jika hal ini terjadi berulang-ulang maka akan menimbulkan biaya yang akibatnya mempengaruhi keuntungan.

Toko Lucky Bahan Kue mempunyai target penjualan yang telah ditetapkan, menurut wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Adi selaku owner/pemilik toko mengatakan target laba penjualan yang telah ditetapkan perusahaan yaitu sebesar Rp. 200.000.000 juta/tahun untuk semua penjualan jenis pada toko. Namun dari data penjualan laba khususnya dalam 3 tahun terakhir (2017-2019) belum dapat mencapai target penjualan sesuai yang diharapkan oleh perusahaan.

Hambatan yang ada pada Toko Lucky Bahan Kue Palembang ini ketika yaitu kurangnya kegiatan promosi yang lebih luas jangkauannya, kegiatan promosi yang efektif sangat penting agar masyarakat lebih mengenal produk apa saja yang dijual. Bisnis tak selamanya penjualan mengalami kenaikan, pasti juga akan mengalami penurunan atau fluktuasi dalam penjualan. Terjadinya penurunan volume penjualan disebabkan karena adanya persaingan yang begitu ketat akibat munculnya beberapa perusahaan pesaing yang menawarkan produk yang sama, selain itu penggunaan strategi masih tergolong kurang tepat dalam memasarkan produk. Maka dari itu, perusahaan perlu menentukan strategi yang tepat khususnya dalam menetapkan alat promosi atau bauran promosi yang dapat meningkatkan volume penjualan dan tentunya dapat mencapai target penjualan yang diharapkan oleh perusahaan.

Toko Lucky Bahan Kue ini sudah melakukan promosi yaitu dengan cara membagikan kartu nama toko agar konsumen dapat mengetahui keberadaan toko tersebut dan melakukan promosi di sosial media seperti di instagram, dan melalui website toko lucky, melakukan promosi dari mulut ke mulut, serta terdapat spanduk yang dipasang di depan tempat usaha Toko Lucky Bahan Kue itu sendiri.

Berdasarkan uraian diatas promosi yang dilakukan oleh perusahaan belum optimal, maka penulis tertarik untuk mengambil judul penulisan laporan akhir yaitu **“Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Lucky Bahan Kue Palembang”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka permasalahan yang dapat disimpulkan yaitu bagaimana Strategi Promosi yang diterapkan dalam meningkatkan volume penjualan pada Toko Lucky Bahan Kue Palembang.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan dalam laporan ini, „maka dari itu penulis hanya membahas tentang Strategi Promosi yang meliputi promosi periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, pemasaran dari mulut ke mulut Pada Toko Lucky Bahan Kue Palembang”.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat**

### **1.4.1 Tujuan**

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini yaitu, untuk mengetahui bagaimana strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada Toko Lucky Bahan Kue Palembang.

### **1.4.2 Manfaat**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Bagi penulis penelitian ini diharapkan dapat mengetahui perancangan pemasaran produksi yang tepat bagi perusahaan dan menambah wawasan tentang strategi promosi yang baik.

b. Bagi Perusahaan

Penulis dapat memberikan masukan tentang usaha-usaha apa yang harus dilakukan di dalam mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi pada saat melakukan promosi agar dapat meningkatkan volume penjualan serta meningkatkan mutu penjualan sehingga toko lebih berkembang dan maju.

c. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam bidang pemasaran, tentang masalah-masalah yang diteliti khususnya strategi

promosi dan sebagai sumber referensi bagi para pembaca dalam melakukan penelitian lebih lanjut.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam penelitian laporan akhir ini, penelitian dilakukan di usaha Toko Lucky Bahan Kue bertempat di Jalan Jaksa Agung R. Soeprpto, 26 Ilir D. I, Kecamatan. Ilir Barat. I, Kota Palembang.

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

Jenis data yang digunakan dalam penyusunan laporan akhir ini yaitu:

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

Menurut Kuncoro (2003:127) Data primer biasanya diperoleh dengan mensurvei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Dalam hal ini data yang diperoleh oleh penulis yaitu melalui wawancara langsung dengan pemilik Usaha Toko Lucky Bahan Kue.

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

Menurut Kuncoro (2003:127) Data sekunder biasanya data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpulan data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data. Semua data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek yang diteliti, studi kepustakaan dan data yang telah diolah dari Usaha Toko Lucky Bahan Kue. Data sekunder ini digunakan oleh peneliti untuk proses lebih lanjut, seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan lain-lain.

### **1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

Dalam rangka memperoleh data yang dibutuhkan, penulis menggunakan beberapa metode diantaranya sebagai berikut:

#### **1. Riset Lapangan**

Merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan langsung ke tempat lokasi perusahaan dalam hal ini yaitu Usaha Toko Lucky Bahan Kue Palembang Jalan Jaksa AgungR. Soeprpto, 26 Ilir D. I, Kecamatan Ilir Barat I Palembang dengan cara:

a. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan metode wawancara. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung dengan Bapak Adi sebagai pemilik usaha Toko Lucky Bahan Kue Palembang tentang data-data yang diperlukan.

2. Riset Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literatur, buku-buku dan referensi-referensi lain serta jurnal-jurnal penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang ada sebagai bahan masukan penelitian dalam melakukan penulisan laporan akhir ini.

#### **1.5.4 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan oleh penulis untuk menganalisis data yang telah diperoleh dari perusahaan yaitu data yang akan diolah dan digolongkan menurut kebutuhan dan selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan metode kualitatif.

Menurut Moleong (2014:6) Metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Secara holistic dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Strategi Promosi yang dilakukan oleh Toko Lucky Bahan Kue Palembang Menggunakan 4 kegiatan yaitu :

- a. Periklanan (Advertising)
- b. Penjualan Persorangan (Personal Selling)
- c. Promosi Penjualan (Sales Promotion)
- d. Pemasaran dari mulut ke mulut (Word of mouth Market)

