

## **BAB I. PENDAHULUAN**

### **I.1 Latar Belakang Masalah**

Makanan merupakan kebutuhan utama yang sangat dibutuhkan oleh tubuh manusia, dimana makanan adalah sumber tenaga yang membuat manusia dapat beraktivitas. Berbagai macam jenis makanan yang terdapat di Indonesia dimana salah satunya adalah olahan daging hewan.

Daging hewan merupakan bagian yang terdapat pada tubuh seperti yang menempel pada tulang atau kerangka hewan. Olahan daging hewan di Indonesia biasanya menggunakan daging dari hewan sapi, ayam, ikan, udang dan cumi.

Salah satu hasil olahan daging hewan yakni bakso, dimana bakso digemari oleh masyarakat di Indonesia. Jenis olahan hewan yang sering digunakan untuk pembuatan bakso antara lain olahan daging sapi, ikan, dan juga ayam. Di Indonesia khususnya di Kota Bandung banyak sekali perusahaan yang memproduksi bakso, dimana salah satunya adalah PD. Agus Baso Maruyung (ABM).

ABM merupakan perusahaan warga Kabupaten Bandung Jawa Barat yang bergerak dibidang pembuatan dan penjualan bakso. ABM dirintis oleh Agus sejak tahun 1992, dimana pada awalnya ABM hanya menjual jajanan bakso. Semakin bertambah nya tahun, konsumen ABM semakin banyak, sehingga terpikir oleh pemilik ABM untuk memproduksi baksunya sendiri. Sampai saat ini ABM memproduksi bakso serta menjual baksunya sendiri, dimana hasil produksinya dijual ke pasar-pasar tradisional yang ada di Jawa Barat.

Saat ini ABM mengalami penurunan pendapatan dimana untuk pendapatan normal ABM mendapatkan pendapatan senilai 60 juta perbulannya, sedangkan tiga bulan terakhir ABM hanya mendapatkan 20 sampai 40 juta perbulan.

Salah satu penyebab penurunan pendapatan ABM yakni tampilan kemasan produk ABM yang kalah menarik, dimana dari hasil penyebaran kuesioner ke 50 narasumber didapatkan bahwa kemasan produk ABM kalah menarik dibandingkan kemasan produk pesaing. Dalam pemasaran produk ABM yang dijual ke pasar-pasar tradisional, ABM menggunakan kemasan yang sederhana.

Untuk pemilihan material serta tampilan kemasan produk, ABM hanya menggunakan bahan plastik bening yang kemudian di dalam nya terdapat bakso dan stiker mengenai informasi produk yang kurang lengkap. Hal tersebut yang membuat konsumen kurang mempercayai terhadap produk ABM dan lebih memilih produk pesaing karena produk pesaing lebih informatif mengenai produk yang dijual nya.

## **I.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah, didapatkan beberapa masalah yang teridentifikasi antara lain:

- Penurunan pendapatan yang dialami oleh ABM.
- Konsumen yang lebih memilih produk pesaing dibandingkan produk ABM.
- Tampilan kemasan produk pesaing yang lebih menarik, dibandingkan tampilan kemasan produk ABM.
- Kemasan produk pesaing lebih informatif, dibandingkan kemasan produk ABM.

## **I.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah dapat dirumuskan antara lain:

Bagaimana agar konsumen lebih memilih produk ABM karena promosi produk ABM yang lebih menarik, serta memberikan informasi yang lengkap agar konsumen merasa aman dan percaya untuk membeli produk ABM?

## **I.4 Batasan Masalah**

Untuk membatasi permasalahan antara lain hanya akan membahas mengenai produk-produk ABM yang kalah menarik dengan produk pesaing, berdasarkan pendapat konsumen yang ada di wilayah pemasaran produk ABM yaitu Kabupaten Bandung.

## **I.5 Tujuan & Manfaat Perancangan**

### **I.5.1 Tujuan Perancangan**

Menciptakan media promosi produk ABM yang menarik agar lebih diminati oleh konsumen serta mendapatkan kepercayaan dari konsumen karena informasi yang diberikan pada produk lengkap.

### **I.5.2 Manfaat Perancangan**

Menambah daya tarik konsumen agar membeli produk hasil buatan ABM karena media promosi produk yang menarik, serta konsumen lebih percaya terhadap produk karena informasi mengenai produknya lengkap.