BAB 1
PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Bandung merupakan kota yang terkenal akan industrinya mulai dari industri fashion, industri musik dan industri makanan. industri makanan tumbuh dan berkembang mengikuti jamannya, banyak sekali makanan yang ada dikota Bandung mulai dari makanan pokok sehari – hari hingga beragam makanan ringan, salah satu makanan ringan yang banyak dicari dikota Bandung adalah kue , selain di makan langsung kue seringkali menjadi tujuan jajanan ataupun dijadikan jamuan pada tamu atau kado saat ulang tahun, terdapat beberapa toko kue di Bandung yang cukup terkenal seperti Kartikasari, Amanda dan Prima Rasa. Namun akhir-akhir ini dikota Bandung sedang marak-maraknya kue ulang tahun berkarakter yang sesuai dengan pesanan konsumen. Konsumen bisa memilih tema kue sesuai dengan keinginanya. Salah satu toko kue yang sedang mengembangkan usaha kuenya yang bernama Rolling Pin. Rolling Pin merupakan perusahaan kue yang baru beberapa tahun berdiri di kota Bandung. Produk andalan dari Rolling Pin adalah kue ulang tahun yang bisa dibikin sesuai pesanan

Pada tahun 2013 Safira membuka toko kue dijalan Imam Bonjol yang diberi nama Rolling Pin. pada toko ini Rolling Pin mengembangkan produknya kue lainya seperti *cheesecake*, *cupscakes,* dan *brownies*. Rasa yang ditawarkan Rolling Pin berbagai macam varian yang dapat dipadupadankan dengan rasa sesuai keinginan konsumen.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan pada September 2016. Didapat bahwa promosi andalan Rolling Pin adalah dari obrolan seseorang ke orang lain atau biasa disebut juga *Word Of Mouth* dan juga media lainya seperti pembuatan spanduk serta melalui jejaring sosial. Safira Ida Widuri selaku pemilik Rolling Pin, sudah beberapa kali mengiklankan produkya ke beberapa media cetak dan hanya bertahan beberapa bulan saja, karena dianggap kurang efektif.

Setelah kurang efektifnya promosi yang dilakukan oleh Rolling Pin, beberapa bulan kemudian Rolling Pin pindah ke jalan Csiumbuleuit, peningkatan terjadi dari segi penjualan. Disebabkan beberepa faktor yaitu toko Rolling Pin yang berbesebelahan dengan kafe koloni, serta banyaknya mahasiswa yang tinggal dilingkungan sekitar toko kue Rolling Pin dan juga adanya promosi melalui brosus. Peningkatan penjualan terjadi dalam dua tahun pada tahun 2014 – 2015 setelah peningkatan terjadi Rolling Pin tidak melakukan kembali promosi untuk memepertahankan penjualan. Pada tahun 2016 Rolling Pin kembali merasakan penurunan pendapatan dan juga perpindahan toko ke yang lebih kecil dari sebelumnya.

Seiring dengan perkembangan waktu persainganpun semakin meningkat, penurunan pendapatan Rolling Pin terjadi disebabkan beberapa faktor, salah satunya disebabkan oleh tidak adanya promosi yang menjadi daya saing untuk meningkatkan daya tarik konsumen pada toko kue Rolling Pin. Tidak adanya upaya untuk mempertahankan penjualan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan dengan adanya promosi yang menarik perhatian konsumen pada toko kue Rolling Pin. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti, memberikan harga spesial dari kue yang menjadi andalan dari Rolling Pin. Memberikan harga menarik tentu meiliki syarat tertentu agar dapat menguntungkan pada toko Rolling Pin. syarat dapat berupa pembelian dengan harga tertentu serta menambahkan Rolling Pin menjadi teman dalam akun instagram konsumen.

Promosi penjualan memegang peranan yang sangat penting untuk mencapai tujuan dari usaha dagang atau usaha yang bergerak dalam penjualan produk. Untuk mencapai tujuan berupa omset penjualan yang optimal dan menguntungkan, promosi penjualan yang dilakukan harus benar dan tepat. Selain dapat meningkatkan penjualan, promosi penjualan bertujuan untuk menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan sasaran pelanggan tentang perusahaan dan produknya dari beberapa produk yang sejenis.

I.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat di indentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Rolling Pin sebagai perusahaan kue baru dikota Bandung, belum banyak menarik perhatian konsumen.
2. Jangkauan pasar yang belum banyak, dan hanya mengandalkan dari mulut ke mulut.
3. Kurangnya informasi tentang produk yang tersedia di toko Rolling Pin.

I.3 Rumusan Masalah

Dari latar belakang terusebut, rumusan masalah yang dapat di ambil adalah :

1. Bagaimana merancang kegiatan promosi untuk meningkatkan penjualan pada toko kue Rolling Pin.

1.4 Batasan Masalah

Agar masalah tidak terlalu meluas, maka perlu di lakukan pembatasan masalah

Adapun batasan –batasan masalah sebagai berikut:

- Pemabahasan yang di lakukan hanya untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan pengetahuan tentang toko kue Rolling Pin. Responden di batasi berdasarkan subjek yakni masyarakat diwilayah kota bandung.

I.5 Tujuan dan Manfaat

I.5.I Tujuan Penelitian

Tujuan dari perancangan ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan promosi tentang kue pada toko Rolling Pin.
2. Memperluas jangkuan pasar Rolling Pin dikota Bandung.
3. Meningkatkan perhatian konsumen pada toko Rolling Pin.

I.5.2 Manfaat Penelitian

Dengan melakukan penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Sebagai upaya menambah perhatian masyarakat tentang keunggulan dari produk Rolling Pin.
2. Sebagai upaya meningkatkan jangkauan pasar Rolling Pin.
3. Sebagai upaya menambah daya saing dengan perusahaan kue lainya.