



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Gandy Steak House adalah *steak house* atau restoran khusus *steak* yang didirikan sejak tahun 1970 oleh Mahmud Sutaniman. Pada masa itu, Gandy Steak adalah restoran *steak* pertama dan satu-satunya di Jakarta. Dari hasil wawancara langsung penulis dengan Pak Sudhari selaku Manager pusat Gandy Steak House, pada awalnya hanya ada Gandy Bakery yang menjual roti, namun setelah melihat peluang akhirnya Gandy mencoba membuka usaha *steak house*. Menu *steak* autentik khas Amerika dan roti Gandy Bakery yang enak berhasil membuat Gandy Steak menjadi restoran yang ikonik dan digemari oleh masyarakat pada masa itu.

Pak Sudhari mengungkapkan, Gandy Steak merupakan *steak house* pertama di Jakarta dan berperan besar dalam memelopori munculnya *steak house* lain. Hingga saat ini Gandy Steak selalu fokus untuk menjaga kualitas cita rasa makanan dan pelayanannya, namun meskipun begitu seiring zaman Gandy Steak kesulitan mendapatkan konsumen yang lebih muda. Selain itu, hadirnya kompetitor-kompetitor baru juga berperan dalam menggerus keberadaan Gandy Steak. Dampak nyata yang telah dirasakan Gandy Steak juga tidak kecil, Pak Sudhari mengungkapkan bahwa ada beberapa cabang Gandy Steak baru seperti cabang Green Garden dan cabang Kuningan yang sering gagal mencapai target penjualan. Selain itu, Gandy Steak juga mengalami penutupan cabang, dari

awalnya yang berjumlah sebelas cabang, hingga kini yang hanya tersisa enam cabang.

Pak Sudhari mengungkapkan pula keinginan Gandy Steak untuk menggaet pasar baru yang lebih muda, namun usaha-usaha untuk menggapai tujuan tersebut belum dilaksanakan, Gandy Steak telah melakukan usaha promosi dalam bentuk *sales promotion* namun masih diperuntukkan kepada konsumen-konsumen loyal yang sudah sejak lama menjadi pelanggannya. Apabila hal tersebut terus berlanjut, maka akan terjadi kejenuhan konsumen bagi Gandy Steak, dimana usia para konsumennya akan bertahan di usia yang lebih dewasa dan tidak akan terjadi perluasan pasar sehingga dapat menyebabkan kerugian dan penutupan usaha.

Menurut Andrews dan Shimp (2013), promosi memiliki fungsi untuk memberikan informasi mengenai suatu produk, dan dapat melakukan persuasi kepada calon konsumen untuk mengkonsumsi suatu produk (hlm. 242). Maka dari itu, penulis menyarankan solusi dari masalah dalam bentuk perancangan promosi untuk Gandy Steak House, dengan harapan dapat menggaet calon konsumen potensial dan meningkatkan angka konsumen Gandy Steak House.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana cara merancang visual promosi untuk Gandy Steak House yang dapat merangsang konsumen potensial untuk mencoba Gandy Steak?

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan penulis lebih terarah, penulis membatasi masalah yang akan diteliti dengan melakukan STP (*Segmenting Targeting, Positioning*).

Pembatasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Demografis

- a. Jenis Kelamin : Laki-laki dan Perempuan
- b. Usia : 21-30
- c. Pendidikan : S1, SMA
- d. Pekerjaan : Karyawan kantor, wiraswasta
- e. Penghasilan : SES B - SES A

2. Geografis

- a. JABODETABEK

3. Psikografis

- a. Suka makan *steak* sapi
- b. Suka mengunjungi restoran *western* yang belum pernah dikunjungi
- c. Jarang makan makanan dirumah sendiri

1.4. Tujuan Tugas Akhir

Merancang visual promosi untuk menggaet calon konsumen potensial bagi Gandy Steak House.

1.5. Manfaat Tugas Akhir

Dari perancangan yang telah dilakukan, terdapat beberapa manfaat bagi:

1. Penulis

Manfaat yang penulis dapatkan adalah sebagai sarana pembelajaran dalam memperoleh ilmu baru tentang promosi. Melalui perancangan ini, penulis juga mendapatkan kesempatan untuk mempraktikkan apa yang telah penulis pelajari di perkuliahan. Selain itu, perancangan ini juga merupakan persyaratan memperoleh gelar sarjana desain (S.Ds.) yang ditempuh oleh penulis.

2. Universitas

Universitas Multimedia Nusantara diharapkan memperoleh manfaat seperti arsip, selain itu hasil rancangan penulis juga diharapkan dapat menjadi referensi dan rujukan untuk mahasiswa nantinya terutama mengenai promosi

3. Bagi Gandy Steak House

Mendapatkan manfaat – manfaat khususnya dari hasil promosi apabila diterapkan. Beberapa manfaat tersebut diantaranya, peningkatan omset, peningkatan pengunjung, serta tingkat *awareness* masyarakat yang lebih tinggi terhadap Gandy Steak House.