

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Peningkatan sektor industri di tanah air diprediksi akan terus meningkat seperti dikutip pada halaman bisnis liputan6.com yang memaparkan, bahwa sektor industri di tanah air pada umumnya akan meningkat di tahun 2019 (liputan6.com, diakses 29 September 2019). Hal tersebut juga dapat terlihat dengan ikut berkembangnya berbagai kawasan industri di tanah air, dan salah satu daerah kawasan industri yang sangat pesat perkembangannya adalah kawasan industri Jababeka dan kawasan industri Lippo Cikarang. Dalam halaman Knic.co.id mengungkapkan, bahwa saat ini kurang lebih sudah ada 2.125 pabrik yang beroperasi di kawasan industri Jababeka dan Lippo Cikarang (knic.co.id, diakses 29 september 2019).

Berkembangnya industri di daerah Jababeka dan Lippo Cikarang diikuti oleh perkembangan jasa penunjang operasional pabrik-pabrik di dalamnya, salah satu jasa vital yang dibutuhkan oleh pabrik-pabrik tersebut adalah jasa perbaikan dan perawatan elektro motor guna memnuhi kebutuhan industri di daerah Jababeka dan Lippo Cikarang. PT. Multi Jaya Mesindotama adalah salah-satu perusahaan penunjang pabrik, bisnis utamanya bergerak dibidang jasa perbaikan elektor motor atau yang biasa disebut dinamo. PT. Multi Jaya Mesindotama membuka cabang di daerah Jababeka pada tahun 2013, agar lebih mendekatkan pelayanan kepada *customer*. Hal ini sesuai dengan tagline "*fast response in*

*solving your factory problems*" yang menawarkan kecepatan dan ketepatan dalam jasa perbaikan dinamo.

Keberadaan jasa ini tidak lepas juga dari persaingan, dengan munculnya beberapa kompetitor yang sama. Untuk tetap bertahan dan berkembang diperlukan berbagai usaha agar dapat terus mendapatkan kepercayaan klien dan sekaligus mendapatkan klien-klien baru. Menurut Ardhi (2013), salah satu fungsi promosi adalah untuk menarik perhatian konsumen, ini berarti promosi harus dilakukan untuk mengangkat suatu merek produk atau jasa lebih di kenal di lingkungan sekitarnya (hlm. 8). Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Chandra Tanu selaku pemilik dari PT. Multi Jaya Mesindotama, klien-kliennya masih didominasi oleh pabrik-pabrik di luar kawasan industri Jababeka dan kawasan industri Lippo Cikarang sehingga muncul keinginan untuk menambah jumlah klien yang berada di daerah kawasan industri Jababeka dan kawasan industri Lippo Cikarang. Namun sayangnya hal ini tidak dibantu dengan visual promosi yang menarik dan penyebaran promosi yang efektif.

Melihat potensi PT. Multi Jaya Mesindotama yang terus berkembang di daerah Jababeka dan Lippo Cikarang, sangat membutuhkan promosi untuk mengenalkan industri yang bergerak dibidang jasa ini. Dengan bantuan peralatan yang lengkap dan SDM yang berkualitas membuat PT. Multi Jaya Mesindotama dapat berkembang dengan baik. Melihat latar belakang dan hasil wawancara di atas, penulis pun berinisiatif untuk merancang *Company Profile* untuk promosi PT. Multi Jaya Mesindotama untuk lebih memperkuat eksistensi perusahaan dan lebih mengenalkan sebagai jasa service dinamo mesin pabrik yang berkualitas di

kawasan industri Jababeka dan kawasan industri Lippo Cikarang. Karena *company profile* memiliki fungsi untuk mewakili citra perusahaan yang besar dan korporat, yang berisi informasi suatu perusahaan tersebut.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Bagaimana mempromosikan PT. Multi Jaya Mesindotama sebagai industri pelayanan jasa perbaikan dinamo berkualitas di kawasan Jababeka?

## **1.3. Batasan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, batasan masalah yang di targetkan dalam perancangan promosi PT. Multi Jaya Mesindotama untuk di jadikan sebagai acuan adalah:

1. Perancangan ini hanya sebatas mempromosikan PT. Multi Jaya Mesindotama.
2. Segmentasi demografis: Pria atau wanita selaku pemilik bisnis industri dengan mesin tenaga dinamo diwilayah Jababeka, Lippo Cikarang dan sekitarnya.
3. Segmentasi psikografis: Pelaku bisnis industri dan karyawannya baik dalam negeri maupun asing yang biasanya melakukan aktifitas bisnis industri di daerah Jababeka dan Lippo Cikarang, yang mencari jasa perbaikan atau perawatan dinamo.

## **1.4. Tujuan Tugas Akhir**

Merancang promosi lewat pembuatan *Compay Profile* yang tepat bagi PT. Multi Jaya Mesindotama untuk terus eksis dan berkembang sebagai perusahaan jasa service dinamo berkualitas di kawasan Jababeka.

### **1.5. Manfaat Tugas Akhir**

Perancangan promosi memiliki tujuan yang diinginkan PT. Multi Jaya Mesindotama, yaitu untuk dikenal oleh target konsumen sebagai pelaku bisnis industri khususnya di wilayah Jababeka, yang membutuhkan jasa perbaikan dinamo pada mesin industri. Manfaat bagi penulis untuk mengenal dan mempelajari secara mendalam tentang proses perancangan promosi untuk PT. Multi Jaya Mesindotama. Penulis juga dapat mengetahui dan memahami macam-macam jenis media promosi dan juga teori yang digunakan dalam perancangan promosi PT. Multi Jaya Mesindotama sehingga sesuai dengan target konsumen.