

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan ini kita tidak lepas dari yang namanya makanan. Karena makanan adalah sumber tenaga untuk tubuh kita dalam menjalani hari – hari. Kita memerlukan makanan tiap hari untuk menjaga tubuh agar tetap sehat. Sekarang ini telah banyak berdiri rumah makan yang menyajikan aneka menu makanan, baik luar negeri atau khas daerah. Di kota Boyolali dan sekitarnya, pertumbuhan rumah makan sudah sangat pesat. Terbukti telah berdiri beraneka ragam rumah makan di Boyolali dan sekitarnya baik besar maupun kecil. Mereka berlomba – lomba menyajikan aneka menu makanan yang mereka bisa. Setiap rumah makan melakukan berbagai strategi dalam menarik minat konsumen. Baik itu melalui peningkatan resep makanannya, merenofasi tempatnya, maupun melalui media – media promosi visualnya. Mereka saling berlomba dalam menarik minat konsumen.

Berdasarkan hal diatas penulis mencoba mengangkat sebuah rumah makan yang belum terlalu besar dan sudah berdiri kurang lebih tiga tahun, rumah makan tersebut adalah Rumah Makan Sawah. Alasan penulis mengangkat tempat ini karena penulis melihat selama ini Rumah Makan Sawah adalah sebuah rumah makan yang cukup memiliki keunikan tersendiri, yaitu tempatnya yang strategis dan bernuansa sederhana dan alami. Namun Rumah Makan Sawah belum memanfaatkan media – media promosi secara maksimal sehingga Rumah Makan

Sawah ini belum begitu banyak dikunjungi dari berbagai daerah misalnya Surakarta atau luar Boyolali. Biasanya orang-orang yang berkunjung di Rumah Makan Sawah ini kebanyakan adalah Karyawan kantor, Pelajar, dan keluarga yang ingin bersantai yang rumahnya di sekitar Boyolali. Sedangkan orang-orang yang tinggal di luar Kabupaten Boyolali belum begitu banyak yang mengenal Rumah Makan Sawah ini. Menurut Andi Setyawan yang menjabat sebagai Manager di Rumah Makan Sawah “ pada tahun 2006 sampai tahun 2008 jumlah pengunjung di Rumah Makan Sawah stabil dalam arti tidak ada peningkatan jumlah pengunjung ”. Oleh karena itu Pemilik Rumah Makan Sawah perlu meningkatkan minat dan jumlah pengunjung baik dari Daerah Boyolali maupun daerah – daerah lain diluar Kabupaten Boyolali dengan cara promosi. Sebelumnya Rumah Makan Sawah pernah melakukan promosi yaitu dengan cara iklan di radio, spanduk dan umbul – umbul. Sedangkan promosi dengan menggunakan brosur, banner, pamflet, poster dan *sign board* dirasa perlu dibuat agar promosi tersebut dapat langsung tepat ke sasaran.

Atas dasar hal tersebut strategi promosi yang efektif yaitu dengan cara langsung tepat pada sasaran perlu dirancang dan dikembangkan untuk meningkatkan minat dan jumlah pengunjung di Rumah Makan Sawah tersebut. Penulis dituntut untuk membuat strategi komunikasi visual yang tepat dan berupa rancangan-rancangan yang komunikatif agar mampu menciptakan kreatifitas media komunikasi visual yang dapat menyampaikan informasi tentang menu unggulan dan gambaran lokasi yang menarik dari Rumah Makan Sawah.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam usaha penciptaan dari proses kreatif promosi ini yang harus dipecahkan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang media komunikasi visual yang informatif dan menarik agar Rumah Makan Sawah dapat dikenal dan dikunjungi oleh masyarakat?
2. Bagaimana merancang media komunikasi visual yang mengemas informasi tentang menu unggulan yang ada di Rumah Makan Sawah seperti Kakap bakar asam manis dan Gurame asam manis serta gambaran lokasi yang menarik dari Rumah Makan Sawah seperti kolam renang, arena bermain anak dan suasana sejuk semilir angin persawahan sehingga diharapkan dapat meningkatkan jumlah pengunjung baik dari Daerah Boyolali maupun dari luar Boyolali?

C. Tujuan Perancangan

Tujuan yang hendak dicapai dalam Strategi komunikasi visual dalam mempromosikan makanan unggulan dan Kolam Renang dari Rumah makan Sawah ini adalah :

1. Mengenalkan serta mempromosikan keunggulan dan karakter dari Rumah Makan Sawah sehingga setelah konsumen mengenal Rumah Makan Sawah diharapkan pengunjung dari Rumah Makan Sawah mengalami peningkatan.

2. Agar pengunjung merasa nyaman dengan pelayanan di Rumah Makan Sawah seperti penyajian makanan yang cepat, ramah, tempat yang bersih dan nyaman.

