



**BAB IV**

**ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN**

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

**A Produk yang Dihasilkan**

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:256), “Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan ataupun kebutuhan”. Rainbownies dalam menjalankan usahanya menawarkan brownies panggang dengan warna, rasa dan *topping* yang bervariasi, ada warna merah dengan rasa stroberi, warna kuning dengan rasa lemon, dan warna hijau dengan rasa *green tea*. Pelanggan juga dapat memilih *topping* yang ada yaitu oreo dan regal, Berikut adalah contoh produk Rainbownies:

**Tabel 4.1**

**Produk Rainbownies**

Nama Produk	Contoh Produk
Brownies Merah (Stroberi)	
Brownies Kuning (Lemon)	
Brownies Hijau ( <i>Green Tea</i> )	

Sumber: [www.google.com](http://www.google.com)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dalam menjalankan suatu bisnis, perusahaan tentunya akan membuat sebuah logo. Tujuan adanya logo tersebut tidak lain adalah untuk menjadi pembeda antara perusahaan yang lainnya serta sebagai identitas perusahaan oleh karena itu logo merupakan faktor penting dalam menjalankan bisnis. Berikut adalah logo dari Rainbownies:

**Gambar 4.1**  
**Logo Rainbownies**



Sumber: Rainbownies, 2020.

Berdasarkan Gambar 4.1 dapat dilihat bahwa logo Rainbownies memiliki latar belakang putih dan mempunyai gambar pelangi sesuai dengan namanya dalam bahasa Inggris yaitu *rainbow*, disertai tulisan *unique & delicious* yang memiliki makna bahwa produk yang dijual memiliki keunikan dan rasa yang tidak kalah dengan pesaingnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## B. Gambaran Pasar

© Dalam menjalankan bisnisnya, perusahaan tentunya harus melakukan kegiatan yang disebut peramalan terlebih dahulu mengenai penjualan produknya yang dihasilkan dalam kurun waktu 5 tahun kedepan. Berikut ramalan penjualan Rainbownies tahun 2021:

**Tabel 4.2**

**Ramalan Penjualan Rainbownies Tahun 2021**

Bulan	Varian Produk			Total	Harga	Pendapatan
	Merah	Kuning	Hijau			
Juni	570	550	600	1720	Rp50.000	Rp86.000.000
Juli	500	510	500	1510	Rp50.000	Rp75.500.000
Agustus	499	488	490	1477	Rp50.000	Rp73.850.000
September	498	489	477	1464	Rp50.000	Rp73.200.000
Oktober	450	500	520	1470	Rp50.000	Rp73.500.000
November	461	510	490	1461	Rp50.000	Rp73.050.000
Desember	580	590	610	1780	Rp50.000	Rp89.000.000
Total Per Tahun 2021				10882		Rp544.100.000

Sumber: Rainbownies, 2020

Penjualan Rainbownies dimulai pada bulan Juni sehingga ramalan penjualan pada tahun 2021 diawali dari bulan Juni sampai dengan Desember 2021. Pada tahun-tahun berikutnya di perkirakan ada peningkatan penjualan pada bulan Januari, Mei, Juni, dan Desember karena adanya hari raya yang ada di Indonesia

Berikut ramalan penjualan Rainbownies pada tahun-tahun berikutnya:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Himpunan IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Tabel 4.3**

**Ramalan Penjualan Rainbownies Tahun 2022**

Bulan	Varian Produk			Total	Harga	Pendapatan
	Merah	Kuning	Hijau			
Januari	620	600	599	1819	Rp55.000	Rp100.045.000
Februari	550	520	560	1630	Rp55.000	Rp89.650.000
Maret	520	555	500	1575	Rp55.000	Rp86.625.000
April	500	498	512	1510	Rp55.000	Rp83.050.000
Mei	620	600	600	1820	Rp55.000	Rp100.100.000
Juni	610	650	610	1870	Rp55.000	Rp102.850.000
Juli	540	520	511	1571	Rp55.000	Rp86.405.000
Agustus	544	541	496	1581	Rp55.000	Rp86.955.000
September	520	500	457	1477	Rp55.000	Rp81.235.000
Oktober	498	550	462	1510	Rp55.000	Rp83.050.000
November	488	487	476	1451	Rp55.000	Rp79.805.000
Desember	580	580	545	1705	Rp55.000	Rp93.775.000
Total Per Tahun 2022				19519		Rp1.073.545.000

**Tabel 4.4**

**Ramalan Penjualan Rainbownies Tahun 2023**

Bulan	Varian Produk			Total	Harga	Pendapatan
	Merah	Kuning	Hijau			
Januari	620	520	555	1695	Rp55.000	Rp93.225.000
Februari	550	514	560	1624	Rp55.000	Rp89.320.000
Maret	520	661	500	1681	Rp55.000	Rp92.455.000
April	500	514	512	1526	Rp55.000	Rp83.930.000
Mei	590	578	600	1768	Rp55.000	Rp97.240.000
Juni	610	650	640	1900	Rp55.000	Rp104.500.000
Juli	540	520	511	1571	Rp55.000	Rp86.405.000
Agustus	544	541	573	1658	Rp55.000	Rp91.190.000
September	520	541	554	1615	Rp55.000	Rp88.825.000
Oktober	498	550	462	1510	Rp55.000	Rp83.050.000
November	512	487	550	1549	Rp55.000	Rp85.195.000
Desember	670	650	650	1970	Rp55.000	Rp108.350.000
Total Per Tahun 2023				20067		Rp1.103.685.000

© Hak cipta milik Institut Bisnis dan Manajemen Kwik Kian Gie  
 Hak Cipta Ditanggung Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 4.5

Ramalan Penjualan Rainbownies Tahun 2024

Bulan	Varian Produk			Total	Harga	Pendapatan
	Merah	Kuning	Hijau			
Januari	620	600	555	1775	Rp60.000	Rp106.500.000
Februari	621	514	560	1695	Rp60.000	Rp101.700.000
Maret	520	661	500	1681	Rp60.000	Rp100.860.000
April	500	514	512	1526	Rp60.000	Rp91.560.000
Mei	651	650	600	1901	Rp60.000	Rp114.060.000
Juni	610	650	640	1900	Rp60.000	Rp114.000.000
Juli	540	520	511	1571	Rp60.000	Rp94.260.000
Agustus	544	541	573	1658	Rp60.000	Rp99.480.000
September	520	541	554	1615	Rp60.000	Rp96.900.000
Oktober	548	550	600	1698	Rp60.000	Rp101.880.000
November	512	510	550	1572	Rp60.000	Rp94.320.000
Desember	670	690	659	2019	Rp60.000	Rp121.140.000
Total Per Tahun 2024				20611		Rp1.236.660.000

Tabel 4.6

Ramalan Penjualan Rainbownies Tahun 2025

Bulan	Varian Produk			Total	Harga	Pendapatan
	Merah	Kuning	Hijau			
Januari	620	621	681	1922	Rp60.000	Rp115.320.000
Februari	621	514	560	1695	Rp60.000	Rp101.700.000
Maret	520	522	500	1542	Rp60.000	Rp92.520.000
April	554	514	512	1580	Rp60.000	Rp94.800.000
Mei	664	612	615	1891	Rp60.000	Rp113.460.000
Juni	623	680	654	1957	Rp60.000	Rp117.420.000
Juli	540	520	511	1571	Rp60.000	Rp94.260.000
Agustus	544	541	573	1658	Rp60.000	Rp99.480.000
September	520	518	600	1638	Rp60.000	Rp98.280.000
Oktober	548	550	600	1698	Rp60.000	Rp101.880.000
November	512	554	550	1616	Rp60.000	Rp96.960.000
Desember	700	710	711	2121	Rp60.000	Rp127.260.000
Total Per Tahun 2025				20889		Rp1.253.340.000

Sumber: Rainbownies, 2020.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Pada Tabel 4.3 dan 4.4 ada kenaikan harga dai Rp. 50.000,00 menjadi Rp. 55.000,00 begitu juga pada Tabel 4.5 dan 4.6 yang menjadi Rp. 60.000,00. Dari tahun ke tahunnya Rainbownies juga mengalami kenaikan penjualan tahunan sehingga akan berdampak positif terhadap pendapatan Rainbownies.

### **Target Pasar yang Dituju**

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:212), segmentasi pasar yang melibatkan pembeli di pasar mana pun berada dalam keinginan, sumber daya, lokasi, sikap pembelian, dan praktik pembelian. Melalui segmentasi pasar, perusahaan membagi pasar yang besar dan beragam menjadi segmen yang lebih kecil yang dapat dicapai secara lebih efisien dan efektif dengan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan unik. Segmentasi pasar dikelompokkan berdasarkan segi geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Dalam proses segmentasi, perusahaan dapat mengklarifikasi pasar ke dalam kelompok-kelompok yang lebih sederhana, Berikut pembagian segmen pasar Rainbownies:

#### **a. Segmentasi Geografi**

Segmentasi secara geografis berarti membagi pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, pulau, provinsi, kota, iklim dan pemukiman. Dalam mendirikan sebuah usaha tentunya harus memperhatikan lokasi sekitar pasar, berdasarkan segmentasi geografisnya, Rainbownies memilih tempat di Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Pemilihan lokasi ini dipilih karena Jakarta merupakan Ibu Kota yang memiliki masyarakat yang cukup aktif dan perkembangan yang cukup cepat di Jakarta, sehingga dalam menjual produk akan lebih leluasa menemukan konsumen.



## b. Segmentasi Demografi

Segmentasi demografis mengelompokkan pasar berdasarkan beberapa variable seperti usia, jenis kelamin, pendapatan dan kelas sosial penting, karena seringkali diasosiasikan dengan keinginan dan kebutuhan konsumen.

Sehingga Rainbownies menargetkan pasar pada masyarakat berpenghasilan menengah kebawah.

## c. Segmentasi Psikografi

Segmentasi psikografi yaitu membagi pelanggan menjadi kelompok-kelompok tertentu berdasarkan status sosial, gaya hidup dan kepribadian. Rainbownies memfokuskan produk pada konsumen yang memiliki gaya hidup suka akan cemilan.

## D. Strategi Pemasaran

### 1. Diferensiasi

Seorang pemilik usaha harus melakukan diferensiasi pada produk yang dijualnya. Hal ini perlu dilakukan, sehingga produk yang dijual memiliki keunggulan dan kejelasan dalam perbedaan antara produk yang satu dengan produk lainnya. Produk yang sudah terdiferensiasi dapat lebih mudah untuk dipasarkan sesuai dengan segmen pasar usaha tersebut. Keunggulan yang terdapat pada Rainbownies yaitu memiliki rasa yang enak serta juga memiliki variasi warna dasar brownies yang berbeda dari kompetitornya.

### 2. Positioning

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:213), Positioning adalah penempatan merk produk ke dalam pikiran konsumen. Positioning perlu dilakukan sebagai salah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



satu strategi pemasaran dalam suatu usaha. Rainbownies melakukan positioning sebagai merk pertama yang menjual brownies dengan rasa yang enak dan warna yang menarik.



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 3 Penetapan Harga

Menentukan harga merupakan salah satu penentu kesuksesan sebuah perusahaan, selain itu juga bisa menjadi dasar dalam menentukan seberapa besar keuntungan perusahaan dari menjual produknya. Dalam menetapkan harganya, didasarkan atas biaya pembuatan produknya untuk satu box brownies di tetapkan harga sebesar Rp. 50.000 untuk tahun pertamanya dan harga tersebut sudah termasuk satu pilihan varian *topping*.

### 4 Saluran Distribusi

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:359), Saluran distribusi adalah sekumpulan organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam proses yang membuat produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Ada beberapa tipe saluran distribusi yaitu:

#### a. *Direct Marketing Channel*

Untuk tipe distribusi ini yaitu antara produsen dan konsumen akhir tidak terdapat pedagang perantara, penyaluran langsung dilakukan oleh pelaku usaha kepada konsumen.

#### b. *Indirect Marketing Channel*

Untuk tipe distribusi ini yaitu penjualan melalui satu atau lebih perantara penjualan seperti pengecer.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berdasarkan teori diatas maka diambil kesimpulan Rainbownies

③ menggunakan saluran distribusi *Direct Marketing Channel* karena Rainbownies menjual langsung produknya kepada konsumen.

## E. Strategi Promosi

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:424), Promosi adalah campuran spesifik alat promosi yang perusahaan gunakan untuk menyampaikan nilai secara persuasif dan juga membangun hubungan dengan konsumen. Berbagai jenis komunikasi pemasaran yang digunakan pada suatu organisasi disebut bauran komunikasi, yang antara lain:

### 1. Advertising

Bentuk presentasi dan promosi tentang ide, barang dan jasa melalui surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, ataupun dalam bentuk poster (bentuk promosi berbayar) yang dipasang di tempat-tempat strategis.

### 2. Sales Promotion

Menjual atau memasarkan produk atau jasa dengan cara memanjang di tempat-tempat khusus, yang menarik perhatian dalam jangka waktu singkat, sehingga konsumen mudah untuk melihatnya.

### 3. Personal Selling

Presentasi lisan dalam percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik.

### 4. Public Relation

Membangun hubungan yang baik dengan publik dengan menciptakan citra perusahaan yang baik. Alat promosi ini memberikan informasi mengenai perusahaan atau produk atau jasa dan juga menangani isu-isu, rumor, dan acara yang disampaikan melalui media masa.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## 5. *Direct Marketing*

Hubungan langsung dengan konsumen untuk memperoleh respon langsung dan membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen dengan menggunakan surat, telepon, *e-mail*, televisi, radio, dan alat penghubung non personal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan.

Beberapa cara yang digunakan oleh Rainbownies untuk mempromosikan bisnisnya yaitu:

### a. *Advertising*

Dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat membuat kehidupan manusia menjadi selalu membutuhkan koneksi internet dan sentuhan *gadget*, Oleh karenanya Rainbownies mengambil langkah untuk melakukan promosi terhadap produknya melalui media sosial dan melakukan *endorsement* kepada *influencer* di media sosial. Selain itu Rainbownies juga menggunakan brosur dan flyer sebagai sarana untuk promosi.

### b. *Sales Promotion*

Kehadiran perusahaan seperti Shopee, Tokopedia dan sejenisnya membuka peluang yang besar untuk rainbownies mempromosikan produknya melalui aplikasi yang telah tersedia. Sesaat setelah berpartisipasi tentunya Rainbownies akan memberikan promo khusus seperti potongan pembelian maupun potongan biaya kirim sehingga dapat menarik minat konsumen dalam membeli produk Rainbownies.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.