



BAB V

RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Rencana Segmentasi, Target, dan Posisi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Rencana Segmentasi

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:214), segmentasi pasar adalah kegiatan membagi pasar menjadi segmen – segmen yang lebih kecil dengan kebutuhan yang berbeda, karakteristik, atau perilaku tertentu yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang terpisah. Terdapat beberapa pembagian segmen pasar konsumen menurut Kotler dan Armstrong (2012:215) yang akan dijelaskan pada

Tabel 5.1.

Tabel 5.1  
Variabel Segmentasi Utama untuk Pasar Bisnis

Variable Segmentasi	Contoh
Geografis	Negara, kota, populasi (urban,suburban, rural), iklim
Demografis	Umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, suku
Psikografis	Kelas sosial, gaya hidup, kepribadian
Perilaku	Kesempatan, kepentingan, status pengguna, banyaknya penggunaan, status loyalitas

Sumber : Kotler, Philip dan Gary Arsmtrng *Principle Of Marketing* (2012:215)

Dari **Tabel 5.1** terdapat beberapa variabel segmentasi yang dapat disesuaikan dengan segmentasi yang akan di tuju oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*. Di antaranya adalah variabel segmentasi geografis, demografis, psikografis dan perilaku. Kemudian pada **Tabel 5.2** akan menjelaskan variabel segmentasi yang sesuai dengan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*.

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.



**Tabel 5.2**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Variabel Segmentasi**

Variable Segmentasi	Variabel	Keterangan
Geografis	Kota	Jakarta Selatan, DKI Jakarta
	Populasi	Urban (wilayah permukiman perkotaan, pusat perkantoran, pemusatan distribusi dan kegiatan ekonomi)
Demografis	Umur	3 Bulan sampai 5 Tahun
	Jenis kelamin	Laki-laki dan Perempuan
Psikografis	Status sosial	Menengah keatas
	Gaya hidup	Orangtua yang sibuk bekerja
Perilaku	Kepentingan	Orangtua yang sibuk bekerja atau tidak memiliki asisten rumah tangga sehingga tidak memiliki waktu untuk menjaga anak

Sumber: Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* 2016

Dari **Tabel 5.2**, dijelaskan bahwa Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* melakukan segmentasi geografis di wilayah kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta. Populasi dari segmentasi Jakarta Selatan merupakan daerah urban dimana di wilayah tersebut terdapat permukiman masyarakat perkotaan, pusat perkantoran, dan pemusatan distribusi serta kegiatan ekonomi. Secara demografis, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* menentukan segmentasi yaitu bayi usia 3 (tiga) bulan hingga 5 (lima) tahun, dan tidak membedakan gender atau jenis kelamin.

Pada psikografis, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* menentukan status sosial untuk kelas menengah keatas dengan gaya hidup orangtua yang sibuk bekerja. Untuk faktor perilaku, kepentingan yang menjadi hal utama dimana faktor orangtua yang sibuk bekerja atau tidak memiliki asisten rumah tangga, sehingga tidak memiliki waktu untuk menjaga anak

## 2. Rencana Target

Setelah perusahaan menetapkan segmentasi mana yang sesuai dengan karakteristik dan tujuan perusahaan, perlu dipilih segmen yang akan benar-benar

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.



dimasuki oleh perusahaan. Perusahaan perlu memutuskan segmen apa saja yang akan menjadi target yang akan dibidik, sehingga perusahaan mampu dengan tepat memberikan jenis produk sesuai targetnya dan mempermudah proses pemasaran untuk mencapai target sasarannya. Menurut Kotler dan Amstrong (2012:225), target pasar adalah kebutuhan dan karakteristik dari konsumen yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk melayaninya. Rencana target yang akan dibidik oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* adalah menjual jasa penitipan anak untuk para orang tua yang bekerja yang memiliki anak berusia 3 bulan hingga 5 tahun yang tidak memiliki asisten rumah tangga untuk membantu menjaga anaknya atau bantuan dari anggota keluarga lain yang membantu menjaga anaknya.

### 3. Rencana Pemosisian

Jika target yang dituju sudah dimiliki perusahaan, maka tahap selanjutnya adalah pemosisian perusahaan di benak pelanggannya. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:231), *positioning* adalah penempatan merek produk ke dalam pikiran konsumen. Setelah melakukan *segmentasi* dan *targeting*, selanjutnya adalah *positioning*.

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat diartikan bahwa pemosisian merupakan kegiatan mengatur pasar sasaran untuk menempati tempat yang jelas, khas dan diinginkan secara relatif terhadap produk pesaing di dalam benak konsumen sasaran. Dengan jelasnya posisi perusahaan di benak konsumen, maka akan menghasilkan suatu proposisi nilai yang terfokus kepada pelanggan.

Proposisi nilai yang terfokus kepada pelanggan akan menjadi alasan atau faktor kuat mengapa konsumen harus memiliki produk yang ditawarkan perusahaan. Rencana pemosisian yang baik juga berguna memberikan kejelasan bagi konsumen terhadap karakteristik produk perusahaan.

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



Pemosisian merek perusahaan juga akan dilakukan oleh Usaha Tempat

Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* untuk menjadi tempat penitipan anak yang teraman di Jakarta khususnya Jakarta Selatan dari sisi perawatan dan pengasuhan terhadap anak-anak, makanan yang dikonsumsi, dan juga keamanan dalam bermain serta metode yang tepat dalam belajar bagi tumbuh kembang anak-anak.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## B. Rencana Penetapan Harga

Harga menurut Kotler dan Armstrong (2012:314), adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan para pembeli. Harga juga merupakan elemen paling penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:315) dengan tingginya sensitifitas konsumen atas harga yang ditetapkan serta produk yang ditawarkan perusahaan, terdapat beberapa metode dalam menetapkan harga atas produk atau jasa, yaitu :

Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Value Based Pricing*)

Penetapan harga berdasarkan nilai mengandung arti bahwa penetapan harga berdasarkan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dalam hal ini perlu ditekankan bahwa nilai yang baik tidaklah sama dengan nilai yang murah.

Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost Based Pricing*)

Penetapan harga berdasarkan biaya adalah menyusun harga berdasarkan biaya atas produksi, distribusi, dan menjualnya dengan menambahkan tingkat

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.



pengembalian atas upaya dan risiko. Dalam penetapan harga berdasarkan biaya,

terdapat dua macam langkah yang dapat dilakukan, yaitu :

- a.  $\text{Biaya Unit} = \text{Biaya Variabel} + (\text{Biaya Tetap} / \text{Jumlah Penjualan})$
- b.  $\text{Harga Mark-up} = \text{Biaya Unit} / (1 - \text{Laba Penjualan yang Diinginkan})$

### 3 Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan (*Competition-based pricing*)

Penetapan harga berdasarkan persaingan adalah penetapan harga berdasarkan dengan harga yang telah ditetapkan oleh pesaing terhadap suatu barang atau jasa yang sama. Dengan kata lain, harga yang ditetapkan oleh perusahaan akan dipengaruhi oleh harga yang ditetapkan oleh pesaing. Dalam pendekatan ini, harga yang dimiliki perusahaan di bawah harga pesaing atau sama dengan harga pesaing.

Berdasarkan teori mengenai strategi penetapan harga, *Jungle Jam Daycare* menggunakan metode *competition-based pricing* yaitu dengan menetapkan harga dipengaruhi oleh harga pesaing. Untuk itu, harga yang ditetapkan oleh *Jungle Jam Daycare* akan dituangkan dalam **Tabel 5.3**

**Tabel 5.3**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Daftar Harga (dalam Rupiah)**

Keterangan	Harian	Mingguan	Bulanan	Jam Berlebih
3 Bulan - 2 Tahun (Batita)	350.000	1.250.000	4.000.000	50.000/jam
3 Tahun - 5 Tahun (Balita)	350.000	1.250.000	4.000.000	50.000/jam

Sumber : Usaha Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*, Tahun 2016

Dari **Tabel 5.3** dapat menjelaskan bahwa Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* mengenakan biaya untuk penitipan anak dan biaya untuk waktu berlebih. Biaya penitipan anak berdasarkan umur yaitu anak usia 3 bulan sampai dengan 2 tahun dan anak usia 3 tahun sampai dengan 5 tahun berjumlah sama. Biaya hanya dibagi

Hak Cipta Dilindungi 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.



berdasarkan waktu penitipan saja yaitu biaya penitipan harian, mingguan atau bulanan, dimana selama bulanan yaitu selama 1 bulan atau harian yaitu selama 1 hari saja. Untuk biaya penitipan 1 hari atau harian akan dikenakan biaya sebesar Rp 350.000, untuk biaya penitipan 1 minggu atau mingguan akan dikenakan sebesar Rp 1.250.000, dan untuk biaya 1 penitipan 1 bulan atau bulanan akan dikenakan biaya yaitu sebesar Rp 4.000.000.

Biaya waktu berlebih atau jam berlebih yaitu biaya yang dikenakan kepada konsumen jika anaknya di jemput melewati jam operasional tempat penitipan anak *Jungle Jam Daycare* dimana biaya keterlambatan akan di berlakukan per jam nya yaitu sebesar Rp 50.000.

### C. Distribusi

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:365), 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..

Menurut teori tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa distribusi merupakan penghantaran produk perusahaan hingga sampai ke tangan konsumen. Saluran distribusi digunakan perusahaan guna mengefisiensikan penggunaan waktu, tempat, dan dana yang akan dikeluarkan untuk menyalurkan barang dan jasa kepada konsumen.

Terdapat dua macam tingkatan pada saluran distribusi yaitu :

#### 1. Saluran Distribusi Langsung

Saluran distribusi langsung atau saluran distribusi tingkat nol merupakan saluran distribusi yang sederhana dan pendek. Hal ini dikarenakan produsen langsung menjual produknya berupa barang dan jasa kepada konsumen akhir.

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

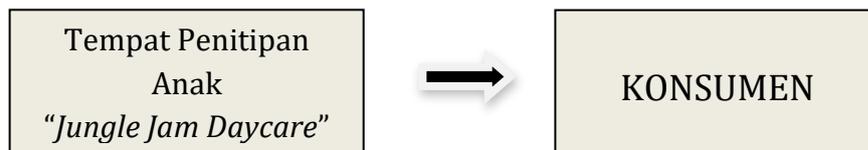


## 2. Saluran distribusi tidak langsung

Saluran distribusi tidak langsung mempunyai alur yang cukup panjang hingga produk dari produsen dapat diterima hingga ke tangan konsumen. Dikarenakan saluran pemasaran dapat mencakup satu perantara atau lebih.

Tingkatan saluran distribusi pada *Jungle Jam Daycare* akan menggunakan saluran distribusi langsung untuk menyalurkan produknya karena produk dari *Jungle Jam Daycare* merupakan produk jasa yang langsung dapat dinikmati oleh konsumen.

**Gambar 5.1**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Saluran Distribusi**



Sumber: Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*

## D. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor dalam penentu keberhasilan bagi sebuah perusahaan untuk mencuri perhatian para konsumen terhadap produk atau jasa. Promosi yang menarik, dilakukan dengan baik, dan sangat komunikatif dengan konsumen akan dapat meningkatkan penjualan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:76), promosi adalah aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan untuk membeli produk tersebut. Berbagai jenis komunikasi pemasaran yang digunakan pada suatu organisasi disebut bauran komunikasi pemasaran, yang menurut Kotler dan Armstrong (2012:432) antara lain:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KIK (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.



## 1. Periklanan (*advertising*)

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

Oleh karena itu, promosi melalui periklanan yang akan digunakan oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* adalah dengan membuat *website* dan sosial media yang difungsikan sebagai media promosi yang memuat profil Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*, penjelasan mengenai produk, informasi alamat, penjabaran fasilitas, dan *contact person* yang dapat dihubungi. Untuk *website* dan sosial media akan ditambahkan fungsinya sebagai galeri atau portfolio atas aktivitas anak dan sebagai alat pengawasan untuk orangtua karena *website* tersambung dengan CCTV di tempat penitipan.

### Promosi penjualan (*sales promotion*)

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

Oleh karena itu Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* akan melakukan promosi penjualan dengan pembagian brosur yang ditujukan sebagai media promosi yang mengandung penjelasan singkat dan padat mengenai produk jasa dan informasi kontas usaha. Brosur tersebut akan dibagikan di gedung apartemen sekitar, mall, serta gedung perkantoran sekitar wilayah Rasuna Said, Mega Kuningan dan sekitarnya. Selain itu dengan memberikan potongan harga khusus untuk 1 bulan pertama sebesar 10% dan juga pemberian potongan harga sebesar 10% jika membawa pelanggan lain. Biaya pembuatan brosur tersebut dapat dilihat pada **Tabel 5.5**

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



**Tabel 5.4**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Harga Pembuatan Brosur (dalam Rupiah)**

Deskripsi	Harga per-rim (500 lembar)	Unit	Total
Art Paper 120gr ukuran A5 (berwarna 1 sisi)	Rp 179.000	2	Rp 358.000

Sumber : <http://www.snapy.co.id> diakses 6 Agustus 2016

3. Pemasaran langsung (*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.

Pemasaran langsung yang di lakukan oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dapat di dukung dengan *Celebrity Endorser* sebagai salah satu medianya. Pemasaran ini dilakukan dengan mensponsori tokoh masyarakat atau artis yang memiliki anak untuk menggunakan jasa *Jungle Jam Daycare*, sehingga artis tersebut akan memberikan rekomendasi atau testimoni melalui akun media sosial pribadinya seperti *instagram*, *path* dan lain-lain kepada masyarakat agar ikut serta menggunakan jasa Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*.

**E. Rencana dan Ramalan Penjualan**

Dalam membuat rencana penjualan, perlu beberapa pertimbangan yang dapat mempengaruhi jumlah permintaan atas pelayanan jasa penitipan anak yang tentu berdampak pada pendapatan usaha. Sebelum melakukan ramalan penjualan selama tahun ini, perlu adanya rencana penjualan yang akan diperoleh pada bulan pertama

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

Hak Cipta Dilindungi 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



di tahun pertama. Rencana penjualan di bulan pertama akan membantu memberikan asumsi anggaran pada bulan berikutnya hingga ramalan penjualan lima tahun kedepan.

Untuk itu, terdapat rencana penjualan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* pada bulan pertama yaitu pada bulan Januari tahun 2018, yang tertuang dalam **Tabel 5.6**

**Tabel 5.5**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Rencana Penjualan Pertama Bulan Januari Tahun 2018 (dalam Rupiah)**

Keterangan	Tahun
Batita	763.850.000
Balita	920.500.000
<b>Total</b>	<b>1.684.350.000</b>

Sumber: Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*, Tahun 2016

Ramalan penjualan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dimulai dari tahun 2018 hingga 2022. Ramalan penjualan dimulai dari tahun 2018 dikarenakan pembukaan usaha dilakukan pada bulan Januari tahun 2018. Berikut adalah ramalan penjualan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* yang ditunjukkan pada **Tabel 5.7**

**Tabel 5.6**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Ramalan Penjualan Tahun 2018 – 2022 (dalam Rupiah)**

Keterangan	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Batita	763.850.000	1.010.841.480	13.661.181.848	14.985.805.534	15.218.662.456
Balita	920.500.000	3.961.832.780	12.915.230.064	13.894.220.586	14.871.799.980
<b>TOTAL</b>	<b>1.684.350.000</b>	<b>4.972.674.260</b>	<b>26.576.411.912</b>	<b>28.880.026.119</b>	<b>30.090.462.435</b>

Sumber: Lampiran 5 *Jungle Jam Daycare*, Tahun 2016

Selain memperhitungkan rencana atau anggaran penjualan dan ramalan penjualan, perlu di perhitungkan juga kenaikan pendapatan pada setiap tahunnya dikarenakan faktor kenaikan harga dan juga kuantitas anak yang dititipkan. Untuk lebih jelasnya ramalan penjualan setiap tahunnya akan ditunjukkan pada halaman

Hak Cipta Dilindungi 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



lampiran 1 hingga 5. Untuk kenaikan harga sebesar 5,86% yaitu sebesar inflasi selama 5 tahun terakhir.

Kenaikan harga Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* setiap tahunnya dapat dilihat pada **Tabel 5.8**

**Tabel 5.7**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Kenaikan Harga Tahun 2018 - 2022 (dalam Rupiah)**

Tahun	Batita & Balita		
	Harian	Mingguan	Bulanan
2018	350.000	1.250.000	4.000.000
2019	370.510	1.323.250	4.234.400
2020	392.222	1.400.792	4.482.536
2021	415.206	1.482.879	4.745.212
2022	439.537	1.569.776	5.023.282

Sumber : Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*, Tahun 2016

#### F. Pengendalian Pemasaran

Ketika pemasaran telah terencana dan telah diaplikasikan ke dalam usaha, perlu adanya pengendalian untuk mempertahankan fungsi pemasaran semaksimal mungkin. Oleh karena itu, perencanaan pengendalian pemasaran perlu dibentuk dan diharapkan dapat memberikan batasan-batasan untuk mengendalikan pemasaran. Pentingnya pengendalian pemasaran juga berguna untuk mengukur dan mengevaluasi hasil pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*.

Dengan program pengendalian pemasaran yang baik, hasil evaluasi dapat menentukan apakah pemasaran yang dilakukan sudah efektif atau belum, selain itu tindakan korektif dan rencana pemasaran lainnya dapat disesuaikan untuk mencapai hasil pemasaran yang efektif. Untuk itu, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* menyusun program pengendalian pemasaran sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



## 1. Melakukan Rapat Evaluasi

**C** Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Rapat evaluasi akan dilakukan setiap akhir bulan dan di ikuti oleh seluruh karyawan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* yaitu pemilik, petugas admin, keuangan, dan pengasuh. Rapat evaluasi ini bermanfaat untuk membagi beberapa keluhan dan juga pujian yang didapatkan dari konsumen mau pun dari karyawan, menyampaikan informasi kepada karyawan mengenai kondisi usaha, dan menyampaikan informasi kepada karyawan mengenai kondisi usaha. Selain itu rapat evaluasi ini juga untuk menilai kegiatan yang dilakukan sudah baik atau perlu diperbaiki untuk pencapaian target usaha agar lebih baik lagi dalam memberikan pelayanan jasanya.

## 2. Mengadakan *Briefing* setiap pagi

Sebelum seluruh karyawan memulai pekerjaannya masing-masing, perlu diadakan *briefing* untuk membangkitkan semangat karyawan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dan memberikan visi, misi, strategi, dan informasi yang perlu diketahui karyawan untuk dijalankan. Pada *briefing* ini juga terjadi komunikasi dua arah sehingga karyawan dapat menyampaikan informasinya pada seluruh bagian. Kejelasan informasi perlu ditekankan pada program pengendalian agar seluruh bagian mengetahui tujuan dilakukannya suatu pengendalian.

## 3. Mendapatkan Umpan Balik dari Pelanggan

Umpan balik (*feedback*) diperoleh dari pelanggan atau orangtua anak sangat berguna untuk tindakan evaluasi dan tindakan korektif dari program dan usaha yang dilakukan oleh *Jungle Jam Daycare*. Dalam pemberian *feedback* bisanya ada yang bersifat positif dan negatif. Umpan balik yang bersifat positif menandakan

Hak Cipta Dilindungi 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.



bahwa konsumen telah merasa puas dengan jasa penitipan yang dilakukan Usaha

- Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*. Untuk umpan balik yang bersifat negatif biasa menjadi kritikan yang dapat dianggap sebagai tantangan atau motivasi yang membantu Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* untuk terus melakukan perbaikan terhadap jasa yang diberikan.

#### 4. Mendapatkan Umpan Balik dari Karyawan

Selain umpan balik dari pelanggan, umpan balik yang diperoleh dari karyawan turut berpengaruh terhadap tindakan pengendalian pemasaran yang diperoleh secara internal. Umpan balik yang diperoleh dari karyawan dapat menjadi bahan evaluasi dan sumber tindakan korektif untuk persoalan internal perusahaan, yang kemudian berpengaruh terhadap program dan pelayanan terhadap pelanggan eksternal. Saran yang diberikan oleh karyawan juga perlu dipertimbangkan karena karyawan yang setiap harinya berhadapan dan berhubungan langsung dengan anak-anak sehingga karyawan juga menjadi perantara antara Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dengan pelanggan.

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.