



BAB V

PERENCANAAN PEMASARAN



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Harga

Harga menurut Kotler dan Armstrong (2012:345), adalah jumlah yang ditagihkan atas barang dan jasa, atau jumlah nilai yang diberikan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa. Dapat disimpulkan bahwa harga adalah jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Penetapan harga bagi produk baru oleh perusahaan yang dilakukan untuk pertama kalinya biasanya menjadi kendala tersendiri bagi perusahaan. Hal ini karena ada sejumlah faktor yang harus dipertimbangkan terlebih dahulu sebelum melakukan penetapan harga. Oleh karena itu perusahaan harus bisa memahami kondisi perusahaannya dan pesaing potensial lainnya. Sehingga harga menjadi faktor penentu pangsa dan keuntungan perusahaan. Dalam menetapkan harga atas produk atau jasa terdapat beberapa metode. Berikut beberapa metode untuk menetapkan harga:

1. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

Yaitu, menambahkan bagian laba (markup) standar ke biaya produk. Berikut ini merupakan rumus untuk menggambarkan penetapan harga berdasarkan markup.

$$\text{Biaya Unit} = \text{Biaya Variabel} + \frac{\text{Biaya}}{\text{Penjualan Unit}}$$

$$\text{Harga Markup} = \frac{\text{Biaya Unit}}{1 - \text{Markup yang Diinginkan}}$$

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.



Penetapan harga berdasarkan markup dapat berhasil apabila tingkat penjualan sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen. Akan tetapi penetapan harga yang berdasarkan markup selalu dipilih, pertama, dengan mengikatkan harga pada biaya, penjual dapat menyederhanakan penetapan harga. Kedua, ketiga semua perusahaan dalam suatu industry menggunakan metode penentuan harga yang sama maka, harga akan cenderung sama sehingga persaingan harga menjadi minimum, ketiga, banyak orang yang merasa penetapan harga menjadi lebih adil bagi konsumen maupun penjual.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Penetapan Harga Tingkat Pengembalian Sasaran

Perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi sasarnya. Berikut rumus dari penetapan harga tingkat pengembalian sasaran:

$$\text{Harga Tingkat Pengembalian Sasaran} = \text{Biaya Unit} + \frac{\text{Tingkat Pengembalian yang Diinginkan} \times \text{Modal yang Diinvestasikan}}{\text{Penjualan Unit}}$$

3. Penetapan Harga Nilai Anggapan

Penetapan harga adalah menetapkan harga berdasarkan persepsi pembeli mengenai nilai, bukan pada biaya yang ditanggung penjual. Penetapan harga berdasarkan nilai harus dapat menawarkan kombinasi yang benar-benar tepat antara kualitas.

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.



4. Penetapan Harga Berdasarkan Pesaing

Penetapan harga berdasarkan persaingan adalah menetapkan harga berdasarkan yang ditetapkan oleh para pesaing.

5. Penetapan Harga Jenis Lelang

Salah satu tujuan lelang adalah membuang persediaan berlebihan atau barang bekas. Ada tiga jenis utam lelang yakni lelang Inggris (lelang meningkat), lelang Belanda (tawaran menurun), dan lelang tender tertutup.

Metode penetapan harga yang dipilih oleh Fantasia Studio adalah kombinasi dari metode penetapan harga berdasarkan nilai dan persaingan. Metode ini dipilih karena produk Fantasia Studio memiliki keunggulan yang tidak dimiliki pesaing lain, yakni Fantasia Studio berlokasi di Indonesia, sedangkan pesaing berlokasi di luar negeri. Untuk melakukan perbandingan harga, harga pesaing kami konversi dari dollar ke rupiah dengan kurs tanggal 30 November 2014, \$1=Rp 12.254,00. Biaya pengiriman berdasarkan tarif pengiriman JNE tanggal 1 Januari 2014 untuk 1kg pengiriman barang dari Jakarta hingga ke Papua.

Berikut perbandingan harga Fantasia Studio dengan pesaingnya:

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.



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

Dilindungi Undang-Undang

Aksesori

Jasa

Institut Bisnis

Tabel 5.1

Perbandingan Harga Jual

Fantasia Studio

Jenis Produk	Produk	Fantasia Studio		Luts		Crobi Doll		Angell Studio	
		Harga	B.Kirim	Harga	B.Kirim	Harga	B.Kirim	Harga	B.Kirim
Peralatan BJD	Elastic String BJD	Rp 50.000,00	Rp 7.000,00 - 84.000,00	Rp 3.676,20 - 1.458.226,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 12.254,00 - 171.556,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 6.127,00 - 1.225.400,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00
	Silicone Ring	Rp 30.000,00							
	Silicone Cap	Rp 50.000,00							
	Head Mask for Doll	Rp 15.000,00							
Pakaian	Pakaian Dalam	Rp 10.000,00 - 100.000,00	Rp 7.000,00 - 84.000,00	Rp 36.762,00 - 2.573.340,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 30.635 - 2.818.420,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 147.048,00 - 2.144.450,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00
	Atasan	Rp 30.000,00 - 500.000,00							
	Rok	Rp 40.000,00 - 260.000,00							
	Celana	Rp 40.000,00 - 260.000,00							
	Dress	Rp 50.000,00 - 1.000.000,00							
	Luaran	Rp 100.000,00 - 700.000,00							
Aksesori	Perhiasan	Rp 30.000,00 - 500.000,00	Rp 7.000,00 - 84.000,00	Rp 12.254,00 - 1.838.100,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 24.500,00 - 15.317.500,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 36.762,00 - 12.241.746,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00
	Aksesori Kepala	Rp 40.000,00 - 750.000,00							
	Tas	Rp 50.000,00 - 400.000,00							
	Lainnya	Rp 100.000,00 - 1.000.000,00							
	Sepatu	Rp 100.000,00 - 1.000.000,00							
Eksklusif		Rp 1.000.000,00 - 3.000.000,00	Rp 7.000,00 - 84.000,00	Rp 1.347.940,00 - 2.818.420,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 1.838.100,00 - 3.369.850,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 1.593.020,00 - 3.063.500	Rp 245.080,00 - 490.160,00
Jasa	Face-up	Rp 350.000,00 - 1.500.000,00	Rp 7.000,00 - 84.000,00	-	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 673.970,00 - 808.764,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00	Rp 612.700,00 - 1.102.860,00	Rp 245.080,00 - 490.160,00
	Body Brush	Rp 400.000,00 - 2.000.000,00							
	Penggantian String	Rp 150.000,00 - 500.000,00							
	Custom	Rp 200.000,00 - 5.000.000,00							

1. Dilarang menjiptakan, menyalin, atau memperbanyak atau seluruh karya tulis ini tanpa menyebutkan sumber.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penitipan, penitisan 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.



B. Distribusi

Kotler dan Keller (2009:122) menyatakan bahwa saluran distribusi adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran Distribusi tersebut terdiri dari:

1. *Zero Level Channel*

Produsen menjual langsung ke konsumen akhir tanpa perantara.

2. *One Level Channel*

Penjualan melalui satu perantara penjualan seperti pengecer. Di dalam pasar konsumsi, perantara ini merupakan pedagang besar atau grosir, sedangkan dalam pasar industri merupakan sebuah penyalur tunggal dan penyalur industri.

3. *Two Level Channel*

Mempunyai dua perantara penjualan. Di dalam pasar konsumsi, mereka merupakan pedagang besar atau grosir dan sekaligus pengecer, sedangkan dalam pasar industri mereka merupakan sebuah penyalur tunggal dan penyalur industri.

4. *Three Level Channel*

Penjualan yang mempunyai tiga perantara, yaitu pedagang besar (grosir), pemborong, dan pengecer.

Berdasarkan pengertian diatas, saluran distribusi yang digunakan oleh Fantasia Studio adalah zero level channel, karena Fantasia Studio tidak memakai perantara, semua produk diterima konsumen langsung dari perusahaan.

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.



C. Promosi

Promosi adalah bagian dari pemasaran yang besar peranannya. Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Kegiatan dalam promosi erat kaitannya dengan bauran komunikasi pemasaran (marketing communication mix) yang terdiri dari iklan, promosi penjualan, acara dan pengalaman, hubungan masyarakat dan publisitas, pemasaran langsung, pemasaran interaktif, pemasaran dari mulut ke mulut, dan penjualan personal.

Promosi yang dilakukan oleh FantasiaStudio antara lain:

1. Promosi Penjualan

Adalah alat promosi penjualan untuk menarik respon pembeli yang lebih kuat dan lebih cepat. Efek jangka pendek promosi penjualan untuk mendorong percobaan atau pembelian produk dan jasa, dan efek jangka panjangnya menjelaskan penawaran produk dan mendorong penjualan yang menurun. Promosi penjualan Fantasia Studio dilakukan dengan:

- Pemberian diskon pembukaan toko, yaitu potongan 25% untuk 25 pelanggan pertama
- Gratis ongkos kirim untuk pembelian produk atau jasa diatas Rp 500.000,00
- Lomba Toy Photography setiap tahun antara bulan Oktober-Februari dengan syarat dalam foto tersebut minimal harus menggunakan 1 produk Fantasia Studio pada bulan perlombaan. Juara I satu set produk eksklusif yang hanya akan sekali dibuat, Juara II produk spesial bulan tersebut, Juara III produk spesial Fantasia Studio.



d. Fantasia Studio memberikan membership gratis kepada konsumen. Konsumen dapat mendaftar membership melalui website kami dan mengisi formulir sebagai berikut:

- (1) Nama :
- (2) Tempat, Tanggal Lahir :
- (3) Alamat :
- (4) Telp :
- (5) Email :
- (6) Password :

Setelah mengisi formulir tersebut, konsumen akan mendapat konfirmasi pendaftaran dari kami paling lambat 1x24 jam dan mendapat nomor membership. Nomor ini akan digunakan untuk login ke website Fantasia Studio. Keuntungan memiliki membership Fantasia Studio:

- (1) Pemesanan dan pengiriman langsung dapat dikonfirmasi, cukup mengklik tombol belanja
- (2) Mendapatkan katalog produk terbaru
- (3) Mendapat potongan harga sebesar 15% setelah melakukan pembelian sebanyak 10 kali
- (4) Dapat memesan produk exclusive yang hanya akan dijual pada event tertentu
- (5) Dapat mengikuti acara giveaway yang akan dilaksanakan setiap tahunnya antara bulan Maret-September kepada 1 orang pemenang, cara untuk berpartisipasi dalam acara giveaway dengan memiliki membership Fantasia Studio kemudian men-follow akun Twitter, Pinterest, DevianArt, dan Tumblr Fantasia Studio, serta men-like halaman Facebook Fantasia Studio. Pemenang

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



akan diundi dari follower akun media sosial tersebut dan diumumkan melalui website Fantasia Studio pada bulan berikutnya.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Hubungan Masyarakat

Adalah beragam program yang dirancang untuk mempromosikan atau melindungi citra perusahaan atau produk individunya. Fantasia Studio melakukan hubungan masyarakat dengan membina hubungan baik dengan kelompok masyarakat yang berhubungan dengan perusahaan, membangun citra yang baik, dan menangani hal-hal yang merugikan bagi perusahaan.

Fantasia Studio menggunakan sarana Website, Email, Line ID, WhatsUp, BBM, Facebook, Twitter, Pinterest, Kaskus, Blogger, dan berbagai forum penggemar BJD untuk menjaga hubungan dengan konsumen dan melakukan pemasaran. Selain itu Fantasia Studio juga memiliki newsletter yang akan terbit antara tanggal 1-5 setiap bulannya.

3. Pemasaran Langsung

Adalah komunikasi langsung dengan pelanggan atau meminta respon atau dialog langsung dengan pelanggan dan prospek tertentu. Fantasia Studio melakukan pemasaran langsung melalui akun-akun media sosial seperti membuat Website, Email, Line ID, WhatsUp, BBM, Facebook, Twitter, Pinterest, Kaskus, Blogger, dan berbagai forum penggemar BJD. Dengan demikian konsumen dapat mengakses informasi produk Fantasia Studio secara lengkap dan cepat kapan pun dan dimana pun. Selain melalui sarana komunikasi internet, konsumen juga dapat menghubungi kami via telepon yang akan tersambung langsung dengan manager atau bagian website kami.

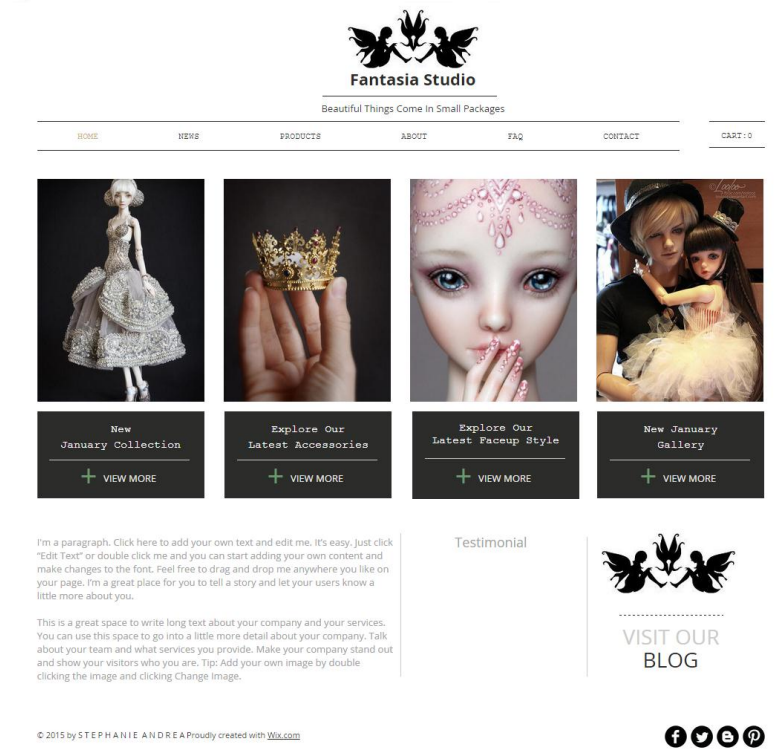
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Gambar 5.1

Tampilan Website Fantasia Studio



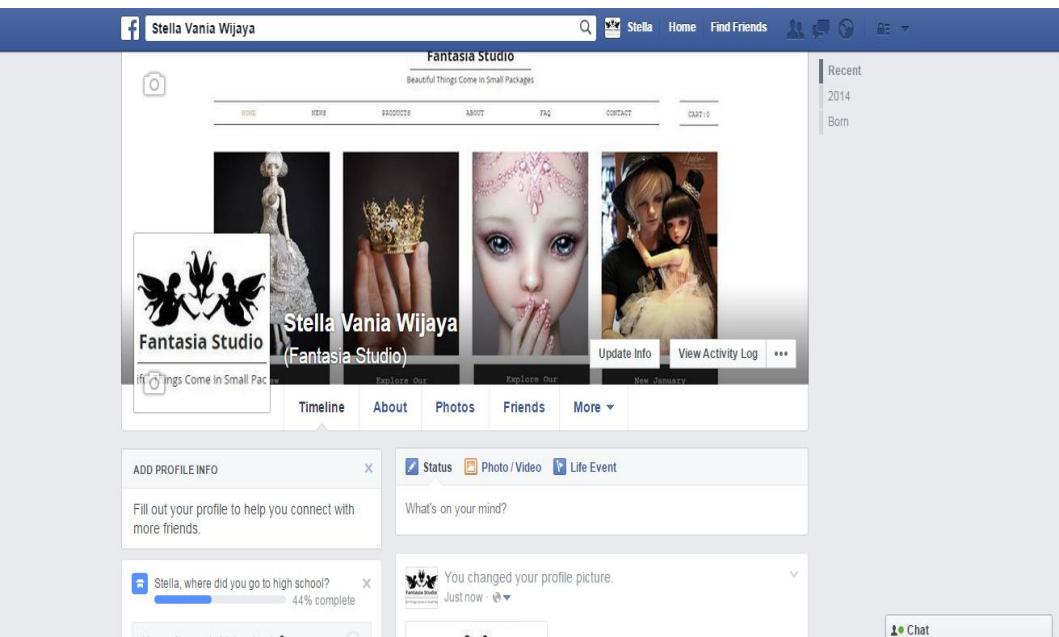
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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

Gambar 5.2

Tampilan Facebook Fantasia Studio



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

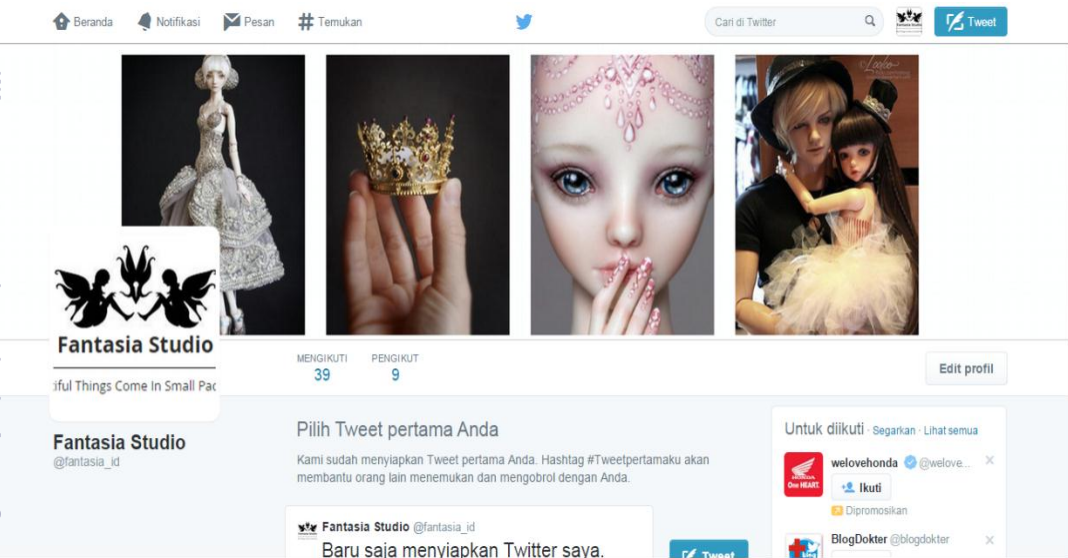


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Gambar 5.3

Tampilan Twitter Fantasia Studio



4. Word of Mouth

Adalah komunikasi lisan, tertulis, dan elektronik antar masyarakat yang berhubungan dengan keunggulan atau pengalaman membeli atau menggunakan produk atau jasa. Penyampaian dari mulut ke mulut ini salah satu bentuk promosi yang paling efektif dan efisien, serta tidak memerlukan biaya. Cara ini juga merupakan salah satu cara tercepat untuk mendapatkan kepercayaan konsumen. Promosi ini memerlukan konsumen yang puas dengan pelayanan dan produk Fantasia Studio dan diharapkan untuk diceritakan kepada teman, rekan, dan keluarga konsumen yang bersangkutan. Untuk itu Fantasia Studio menyediakan kolom untuk testimoni dan *feedback* dari pelanggan yang dapat dilihat calon pembeli sebagai salah satu referensi.



5. Personal Selling

Interaksi tatap muka dengan satu atau lebih pembeli prospektif untuk tujuan melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan pengadaan pesanan. Karena Fantasia Studio adalah usaha online, personal selling dilakukan pada event-event tertentu yang diikuti oleh Fantasia Studio. Salah satunya seperti AFA, AniCult, Hello Fest, dan Toys Fair yang diadakan setiap tahunnya. Pada event-event tertentu Fantasia Studio juga menjual produk eksklusif hasil dari kerjasama dengan ilustrator lokal.

Kenaikan biaya setiap tahunnya sebesar 10%, kecuali biaya sewa booth event yang naik 20% setiap tahunnya dan diskon untuk 25 pembeli pertama dan tidak ada lagi di tahun berikutnya. Gratis ongkos kirim diperkirakan akan digunakan oleh konsumen sebanyak 30% dari total penjualan per tahunnya dan diskon untuk membership diperkirakan akan mulai berlaku di bulan Oktober dan akan digunakan sebanyak 70% dari total penjualan. Berikut tabel kebutuhan dana Fantasia Studio untuk pemasaran dalam 1 tahun:

Tabel 5.2

Tabel Kebutuhan Dana Pemasaran Fantasia Studio

Keterangan		Biaya 2016	
Diskon 25 pembeli pertama		Rp	1.762.500,00
Gratis Ongkos Kirim		Rp	22.014.000,00
Ilustrator		Rp	10.000.000,00
Diskon membership untuk 10x pembelian		Rp	2.409.750,00
Hadiah perlombaan Toy Photography	Juara I	Rp	1.500.000,00
	Juara II	Rp	1.000.000,00
	Juara III	Rp	500.000,00
Giveaway		Rp	500.000,00
Sewa booth event	Toys Fair	Rp	3.300.000,00
	AniCult	Rp	3.300.000,00
	AFA	Rp	3.850.000,00
	Hello Fest	Rp	2.750.000,00
Total		Rp	52.886.250,00

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.



D. Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan dasar perencanaan berbagai aktivitas di perusahaan. Pada umumnya rencana kerja suatu perusahaan dibuat berdasarkan sasaran penjualan atau aktivitas lainnya yang berasal dari ramalan penjualan. Dengan demikian ramalan penjualan merupakan elemen penting dalam kegiatan pemasaran maupun bidang-bidang lainnya.

Menurut M. Fuad et. al (2006:23), ramalan penjualan adalah perkiraan atau proyeksi secara teknis permintaan konsumen untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Dalam hal ini, hasil dari suatu ramalan lebih merupakan pernyataan atau penilaian terhadap kondisi masa depan mengenai penjualan sebagai proyeksi dari permintaan konsumen untuk jangka waktu tertentu.

Berikut ramalan penjualan Fantasia Studio selama tahun 2016:



Tabel 5.3

Ramalan Penjualan Fantasia Studio

2016

Jenis Produk	Produk	Harga (Rp)	Januari		Februari		Maret		April		Mei	
			Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp
Peralatan BJD	Elastic String BJD 1,2mm @ 2m	50.000,00	3	150.000,00	3	150.000,00	3	150.000,00	3	150.000,00	6	300.000,00
	Silicone Ring	30.000,00	0	0,00	13	390.000,00	26	780.000,00	26	780.000,00	39	1.170.000,00
	Silicone Cap	50.000,00	0	0,00	1	50.000,00	2	100.000,00	2	100.000,00	3	150.000,00
	Head Mask for Doll	15.000,00	0	0,00	1	15.000,00	2	30.000,00	2	30.000,00	3	45.000,00
Pakaian	Pakaian Dalam	10.000,00	10	100.000,00	12	120.000,00	14	140.000,00	16	160.000,00	32	320.000,00
	Atasan (Kemeja dan Kaos)	30.000,00	10	300.000,00	12	360.000,00	14	420.000,00	16	480.000,00	32	960.000,00
	Rok	40.000,00	10	400.000,00	12	480.000,00	14	560.000,00	16	640.000,00	32	1.280.000,00
	Celana	40.000,00	10	400.000,00	12	480.000,00	14	560.000,00	16	640.000,00	32	1.280.000,00
	Dress	50.000,00	12	600.000,00	14	700.000,00	16	800.000,00	18	900.000,00	36	1.800.000,00
	Luaran	100.000,00	10	1.000.000,00	12	1.200.000,00	14	1.400.000,00	16	1.600.000,00	32	3.200.000,00
Aksesoris	Perhiasan	30.000,00	15	450.000,00	17	510.000,00	19	570.000,00	21	630.000,00	42	1.260.000,00
	Aksesoris Kepala	40.000,00	20	800.000,00	22	880.000,00	24	960.000,00	26	1.040.000,00	52	2.080.000,00
	Tas	50.000,00	10	500.000,00	12	600.000,00	14	700.000,00	16	800.000,00	32	1.600.000,00
	Lainnya	100.000,00	10	1.000.000,00	12	1.200.000,00	14	1.400.000,00	16	1.600.000,00	32	3.200.000,00
	Sepatu	100.000,00	10	1.000.000,00	12	1.200.000,00	14	1.400.000,00	16	1.600.000,00	32	3.200.000,00
	Ekslusive	1.000.000,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	10	10.000.000,00
Jasa	Face-up	350.000,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	700.000,00	4	1.400.000,00
	Body Brush	400.000,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	400.000,00	2	800.000,00
	Penggantian String	150.000,00	1	150.000,00	1	150.000,00	1	150.000,00	1	150.000,00	2	300.000,00
	Custom	200.000,00	1	200.000,00	3	600.000,00	5	1.000.000,00	7	1.400.000,00	9	1.800.000,00
Total				7.050.000,00		9.085.000,00		11.120.000,00		13.800.000,00		36.145.000,00

© Hak cipta

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



Tabel 5.4

Ramalan Penjualan Fantasia Studio

2016

(Lanjutan)

Unit	Juni		Juli		Agustus		September		Oktober		November		Desember	
	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp
9	450.000,00	4	200.000,00	3	150.000,00	6	300.000,00	3	150.000,00	6	300.000,00	3	150.000,00	
78	2.340.000,00	26	780.000,00	26	780.000,00	52	1.560.000,00	26	780.000,00	52	1.560.000,00	26	780.000,00	
6	300.000,00	2	100.000,00	2	100.000,00	3	150.000,00	2	100.000,00	3	150.000,00	2	100.000,00	
9	90.000,00	2	30.000,00	2	30.000,00	3	45.000,00	2	30.000,00	3	45.000,00	2	30.000,00	
48	480.000,00	18	180.000,00	22	220.000,00	66	660.000,00	26	260.000,00	52	520.000,00	30	300.000,00	
48	1.440.000,00	18	540.000,00	22	660.000,00	66	1.980.000,00	26	780.000,00	52	1.560.000,00	30	900.000,00	
48	1.920.000,00	18	720.000,00	22	880.000,00	66	2.640.000,00	26	1.040.000,00	52	2.080.000,00	30	1.200.000,00	
48	1.920.000,00	18	720.000,00	22	880.000,00	66	2.640.000,00	26	1.040.000,00	52	2.080.000,00	30	1.200.000,00	
51	2.700.000,00	20	1.000.000,00	24	1.200.000,00	72	3.600.000,00	28	1.400.000,00	56	2.800.000,00	32	1.600.000,00	
48	4.800.000,00	18	1.800.000,00	22	2.200.000,00	66	6.600.000,00	26	2.600.000,00	52	5.200.000,00	30	3.000.000,00	
63	1.890.000,00	23	690.000,00	27	810.000,00	81	2.430.000,00	31	930.000,00	62	1.860.000,00	35	1.050.000,00	
78	3.120.000,00	28	1.120.000,00	32	1.280.000,00	96	3.840.000,00	36	1.440.000,00	72	2.880.000,00	40	1.600.000,00	
48	2.400.000,00	18	900.000,00	22	1.100.000,00	66	3.300.000,00	26	1.300.000,00	52	2.600.000,00	30	1.500.000,00	
48	4.800.000,00	18	1.800.000,00	22	2.200.000,00	66	6.600.000,00	26	2.600.000,00	52	5.200.000,00	30	3.000.000,00	
48	4.800.000,00	18	1.800.000,00	22	2.200.000,00	66	6.600.000,00	26	2.600.000,00	52	5.200.000,00	30	3.000.000,00	
15	15.000.000,00	0	0,00	0	0,00	30	30.000.000,00	0	0,00	15	15.000.000,00	0	0,00	
6	2.100.000,00	3	1.050.000,00	8	2.800.000,00	8	2.800.000,00	4	1.400.000,00	2	700.000,00	0	0,00	
4	1.600.000,00	2	800.000,00	6	2.400.000,00	6	2.400.000,00	2	800.000,00	1	400.000,00	0	0,00	
3	450.000,00	1	150.000,00	2	300.000,00	3	450.000,00	2	300.000,00	2	300.000,00	2	300.000,00	
11	2.200.000,00	9	1.800.000,00	13	2.600.000,00	15	3.000.000,00	17	3.400.000,00	19	3.800.000,00	21	4.200.000,00	
	54.800.000,00		16.180.000,00		22.790.000,00		81.595.000,00		22.950.000,00		54.235.000,00		23.910.000,00	

© Hak cipta milik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis

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.



Keterangan:

Penjualan dihitung berdasarkan harga produk dan biaya kirim terendah, dan kenaikan harga produk setiap tahunnya sebesar 15%.

Januari: Penjualan pada bulan pertama Fantasia Studio dihitung berdasarkan data penjualan pertama toko Happy Lantern yang menjual kain untuk boneka BJD. Bulan setelahnya Fantasia Studio memperkirakan mengalami sedikit kenaikan penjualan.

Mei: Penjualan bulan Mei Fantasia Studio meningkat 2x lipat dari bulan April, hal ini dikarenakan Fantasia Studio mengikuti event Toys Fair di Balai Kartini yang diadakan setiap tahunnya selama 2-3 hari, pada event tersebut jumlah pengunjung diperkirakan sekitar ± 5.000 pengunjung setiap harinya.

Juni: Pada bulan Juni penjualan diperkirakan meningkat hingga 3x lipat dari bulan April, karena pada bulan Juni Fantasia Studio mengikuti event AniCult yang diadakan setiap tahunnya selama 2-3 hari, dan jumlah pengunjung diperkirakan ± 3.000 orang setiap harinya. Walaupun jumlah pengunjungnya lebih sedikit, tetapi event ini diperuntukkan bagi boneka, terutama BJD sehingga peningkatan penjualannya lebih besar dibanding bulan Mei.

Juli: Jumlah penjualan mengalami penurunan karena bulan Juli 2016 adalah bulan puasa yang mengakibatkan konsumen memprioritaskan kebutuhan yang lain.

September: Penjualan meningkat sebanyak 3x lipat dari bulan Agustus, hal ini dikarenakan Fantasia Studio mengikuti event AFA yang diadakan selama 2-3 hari dengan jumlah pengunjung ± 10.000 orang setiap harinya.

November: Penjualan pada bulan ini meningkat sebanyak 2x lipat dari bulan Oktober, hal ini dikarenakan Fantasia Studio mengikuti event Hello Fest yang diadakan selama 2-3 hari dengan jumlah pengunjung sebanyak ± 5.000 orang .



diharapkan dapat menjadi kritik, saran, dan tolak ukur bagi perusahaan dalam menilai kepuasan pelanggan. Konsumen dapat mengisi *Feedback* melalui *website* kami, berikut merupakan isi dari *feedback* kami:

a. No Pemesanan

b. Jenis Pemesanan:

- Pakaian
- Aksesoris
- Eksklusif
- Faceup
- Body Brush
- Penggantian String
- Custom

Nilailah kepuasan Anda selama proses pembelian di Fantasia Studio secara keseluruhan:

- Sangat Puas
- Puas
- Netral
- Tidak Puas
- Sangat Tidak Puas

Nilailah kepuasan Anda terhadap:

	Sangat Puas	Puas	Netral	Tidak Puas	Sangat Tidak
Pelayanan	o	o	o	o	o
Kecepatan produksi	o	o	o	o	o
Kualitas produk	o	o	o	o	o
Keakuratan pesanan	o	o	o	o	o
Kesepadanan nilai keseluruhan dengan produk yang anda bayar	o	o	o	o	o

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



e. Menurut Anda bagaimana tema, desain, dan kualitas dari Fantasia Studio:

f. Pernyataan manakah yang menjelaskan alasan Anda tidak puas terhadap keakuratan pesanan? (Pilih semua yang sesuai)

- Menerima ukuran yang salah
- Menerima warna yang salah
- Menerima produk yang salah
- Jumlah yang ditagihkan salah
- Ada kelengkapan produk yang tidak diberikan
- Mendapatkan produk cacat
- Yang lainnya,

g. Pernyataan manakah yang menjelaskan alasan Anda tidak puas terhadap pelayanan Fantasia Studio? (Pilih semua yang sesuai)

- Waktu yang diperlukan untuk memesan
- Respon yang lama
- Waktu menunggu konfirmasi
- Kurangnya keramahan dari karyawan
- Yang lainnya,

h. Pernyataan manakah yang menjelaskan alasan Anda tidak puas terhadap kualitas produk Fantasia Studio? (Pilih semua yang sesuai)

- Ada masalah dengan jahitan produk
- Perbedaan warna antara gambar website dengan produk yang diterima
- Finishing produk yang tidak rapi
- Bahan yang bermasalah
- Produk rusak/cacat
- Yang lainnya,

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



i. Apakah terjadi masalah selama proses pembelian Anda?

● Ya, permasalahan yang terjadi (jelaskan secara rinci)

● Tidak

Nilailah kepuasan Anda terhadap upaya penyelesaian masalah yang dilakukan karyawan Fantasia Studio, jika Anda tidak menyampaikan masalah yang ada pada karyawan, pilih N/A.

● Sangat Puas

● Puas

● Netral

● Tidak Puas

● Sangat tidak Puas

● N/A

k. Berdasarkan pembelian ini, apakah Anda akan ...

	Sangat Mungkin	Mungkin	Mungkin Tidak	Kemungkinan Besar Tidak	Hampir Tidak Mungkin	Sangat Tidak Mungkin
Merekomendasikan Fantasia Studio kepada orang lain dalam 30 hari mendatang?	0	0	0	0	0	0
Kembali melakukan pembelian di Fantasia Studio dalam 30 hari mendatang?	0	0	0	0	0	0

3. Penjualan

Efisiensi dan efektifitas kebijakan pemasaran perusahaan dapat dilihat dari nilai penjualan yang terjadi pada periode tertentu, jika pemasaran yang dilakukan berhasil tentunya penjualan akan mengalami peningkatan, dan sebaliknya jika penjualan menurun atau tidak mengalami peningkatan pemasaran yang dilakukan gagal. Kebijakan pemasaran yang gagal perlu dikaji ulang dan dicari penyebab kegagalan kebijakan pemasaran tersebut.

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.