



BAB V

RENCANA PEMASARAN

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Robert D. Hisrich, et al (2013:200) menjelaskan bahwa perencanaan pemasaran merupakan bagian penting dalam perencanaan bisnis yang berisi tentang bagaimana cara mendistribusikan produk barang dan jasa yang dihasilkan suatu perusahaan, harga, dan cara promosinya. Hasil penelitian pemasaran akan mendukung seluruh keputusan dalam strategi pemasaran dan disertai pula dengan prakiraan penjualan. Perencanaan pemasaran perlu diperbaharui pengusaha setiap tahun dengan berdasarkan pemantauan yang seksama dan menjadi peta dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

A. Strategi Penetapan Harga

Setiap pengusaha perlu mempertimbangkan berbagai faktor penting dalam penetapan harga, seperti adanya biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan Mullins dan Walker (2013:291), Metode penetapan harga ada tiga, yaitu:

1. Metode Berdasarkan Biaya

Penetapan harga berdasarkan biaya merupakan salah satu metode yang paling sederhana dan mudah dilakukan, hal ini dikarenakan harga ditentukan berdasarkan penetapan semua biaya-biaya yang dialami perusahaan kemudian menambahkan sejumlah suatu nominal atau persentase tertentu sebagai bentuk pengembalian atas imbalan bagi usaha atas produk maupun jasa yang diberikannya. Terdapat dua macam langkah yang dapat dilakukan didalam menentukan harga berdasarkan biaya:

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

2. Penetapan Harga berdasarkan Persaingan

Penetapan harga berdasarkan persaingan berarti menetapkan harga berdasarkan dengan harga yang telah ditetapkan para pesaing terhadap produk maupun jasa yang sama.

3. Penetapan Harga berdasarkan Pelanggan

Penetapan harga berdasarkan pelanggan yang dimaksud adalah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas dan kebutuhan konsumen. Setiap konsumen pada umumnya memiliki pertimbangan dan pemikiran akan suatu harga yang baik dan buruk. Persepsi ini muncul dari usaha mereka dalam melakukan perbandingan harga dari yang ditawarkan pesaing beserta keuntungan ataupun nilai yang didapat apabila membeli suatu produk barang atau jasa tersebut.

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan. Harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi minat konsumen, sehingga harga yang ditentukan sebaiknya tidak lebih mahal dibandingkan pesaing, artinya adalah minimal sama atau lebih murah. Berikut pada **Tabel 5.1** adalah informasi mengenai harga layanan jasa yang akan ditawarkan Salon dan *SPA Beauty in Me*.

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 5.1:

Harga Jasa Pelayanan Salon dan SPA *Beauty in Me* (dalam Ribuan Rupiah)

Jenis Pelayanan		Harga
<i>HAIR</i>		
1	<i>Curly Iron</i>	20
2	<i>Straight Iron</i>	20
3	Cuci Blow Kering	45
4	Cuci Blow Variasi	75
5	<i>Creambath</i> Buah	50
6	<i>Creambath</i> Makarizo	100
7	<i>Hair Mask</i> Matrix	80
<i>BODY</i>		
8	Ratus	40
9	Lulur	50
10	<i>Body Mask</i> By Taman Sari Royal Heritage SPA	60
11	<i>Milk Bath</i> By Taman Sari Royal Heritage SPA	60
12	<i>Breast Treatment</i> By Taman Sari Royal Heritage SPA	65
13	<i>Body Massage</i> 90 mins	120
14	Paket <i>Cocoa</i> Taman Sari Royal Heritage SPA	350
15	Paket <i>Refreshing</i> Taman Sari Royal Heritage SPA	350
<i>WAXING</i>		
16	<i>Under Arm</i>	50
17	<i>Half Hand</i>	60
18	<i>Half Leg</i>	60
<i>FACE</i>		
19	Totok Wajah	50
20	<i>Facial</i>	100
<i>NAIL</i>		
21	<i>Hand Nail Polish</i>	25
22	<i>Toe Nail Polish</i>	25
23	<i>Manicure</i>	75
24	<i>Pedicure</i>	75

Sumber: Penulis.

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



B. Distribusi

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Menurut Kotler dan Keller (2013:106), “Saluran distribusi adalah sekelompok organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses pembuatan produk atau jasa yang disediakan untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran ini merupakan seperangkat alur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi, berakhir dalam pembelian, dan digunakan pengguna akhir.”

Produsen dan konsumen merupakan bagian dari semua saluran. Banyaknya perantara tergantung dengan tingkat saluran distribusi. Tingkat saluran distribusi terbagi menjadi empat, yaitu:

1. *Zero-Level Channel*

Saluran distribusi ini disebut juga saluran pemasaran langsung, yang terdiri dari produsen yang menjual langsung ke konsumen akhir.

2. *One-Level Channel*

Saluran distribusi ini mengandung satu perantara penjualan, seperti pengecer.

3. *Two-Level Channel*

Saluran distribusi ini mengandung dua perantara penjualan. Dalam pasar konsumen, perantara ini biasanya pedagang grosir dan pengecer.

4. *Three-Level Channel*

Saluran distribusi ini mengandung tiga perantara penjualan. Dalam industri pengemasan industri daging, pedagang grosir menjual ke pedagang besar, yang menjual ke pengecer kecil.

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menggunakan saluran distribusi secara langsung dan tanpa perantara, yaitu *Zero-Level Channel*. Hal ini dikarenakan

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.



Beauty in Me berhubungan secara langsung dengan konsumen, seperti yang ditampilkan pada **Gambar 5.1**.

Gambar 5.1:

Saluran Distribusi *Zero-Level Channel* Salon dan SPA *Beauty in Me*



C. Promosi

Dalam pemilihan cara terbaik dalam memasarkan produk maupun jasa, pengusaha harus memutuskan penggunaan alat yang akan digunakan dan dengan siapa komunikasi akan disampaikan. Keputusan ini harus dipertimbangkan biaya dan keuntungan yang mungkin dapat diperoleh. Alat pemasaran yang dapat digunakan adalah iklan, *personal selling*, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Contoh kegiatan promosi akan ditampilkan pada **Tabel 5.2**.

Tabel 5.2:

Contoh Kegiatan Promosi

Advertising	Iklan media cetak, radio, televisi, papan <i>billboard</i> , <i>direct mail</i> , brosur dan katalog, reklame, <i>in-store displays</i> , poster, <i>web pages</i> , <i>banner</i> , dan <i>e-mails</i> .
Personal Selling	Presentasi penjualan, rapat penjualan, pelatihan penjualan dan program insentif untuk petugas penjualan, dan <i>telemarketing</i> .
Sales Promotion	Kupon, kontes, sampel produk, <i>rebates</i> , dan pameran.
Public Relations	Laporan/artikel koran dan majalah, presentasi radio/TV, kontribusi dalam kegiatan sosial, pidato, dan seminar.

Sumber: *Marketing Management – A Strategic Decision Making Approach* (2013:345).

Dalam upaya melakukan promosi penjualan, terdapat berbagai macam cara

yang dapat dilakukan pengusaha dalam melakukan pemasarannya. Berikut adalah promosi yang akan dilakukan Salon dan *SPA Beauty in Me*:

1. *Word of Mouth*

Jaringan sosial, seperti *Twitter* dan *Facebook*, menjadi salah satu kekuatan dalam pemasaran bisnis. Informasi yang disampaikan melalui jaringan sosial bisa sangat efektif dan hampir gratis tanpa biaya.

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan membuat akun *Twitter* dan laman *Facebook*. Melalui media sosial ini, dapat diinformasikan program promosi yang diadakan maupun tips-tips perawatan kecantikan ataupun *posting* kata-kata motivasi.

2. *Discount*

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan mengadakan promosi potongan harga pada bulan kedua pembukaannya, yaitu diskon 30% untuk semua jenis perawatan.

Pada bulan ketiga akan diberlakukan diskon 10% untuk semua jenis perawatan apabila konsumen mengambil paket *membership*.

3. Promosi *Buy 1 Get 1 Free*

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan mengadakan promosi beli satu gratis satu pada bulan pertama pembukaannya. Gratis satu perawatan setiap konsumen membeli perawatan apa saja. Gratis berbeda tiap hari, yaitu:

- Hari Senin: *Manicure*.
- Hari Selasa: *Waxing Under Arm*
- Hari Rabu: *Pedicure*.
- Hari Kamis: *Breast Treatment*.

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

- e. Hari Jumat: Totok Wajah.
- f. Hari Sabtu: *Wash + Blow Dry (Non-Styling)*
- g. Hari Minggu: *Creambath* Buah.

4. Promosi melalui *LivingSocial* dan *Groupon*.

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan melakukan promosi paket perawatan dengan harga khusus melalui promosi paket perawatan dengan harga khusus melalui situs *livingsocial.co.id* dan *groupon.co.id*.

5. Paket *Membership*

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menawarkan paket *membership* seharga Rp. 500.000,00 pada bulan ketiga operasionalnya, yaitu bulan Maret 2015. Syarat dan ketentuan paket ini adalah:

- a. Konsumen mengisi form data lengkap dirinya, meliputi:
 - (1) Nama lengkap;
 - (2) Alamat lengkap;
 - (3) Nomor telepon rumah;
 - (4) Nomor telepon genggam;
 - (5) Tempat dan tanggal lahir;
 - (6) Alamat e-mail.
- b. Pelanggan akan mendapatkan perawatan dengan senilai total nominal yang telah dibayar di muka tersebut. Sebagai contoh:
 - (1) Pembelian paket *membership* Rp. 500.000,-
 - (2) Paket *Cocoa Taman Sari Royal Heritage SPA* Rp. 300.000,-
 - (3) Discount 10% Rp. 30.000,-
 - (4) Sisa saldo member adalah: Rp. 500.000 – (Rp. 300.000 – Rp. 30.500)= Rp. 230.000,-



(C) 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.

- c. Diskon 10% untuk semua perawatan.
- d. Pelanggan yang berulang tahun akan mendapatkan ucapan selamat ulang tahun dan bingkisan satu perawatan gratis. Bingkisan ini memiliki *expiry date*, yaitu paling lama dua minggu dari tanggal ulang tahun sudah harus digunakan.
- e. Pelanggan dapat melakukan pengisian ulang untuk paket keanggotaan ini.
- f. Batas berlaku keanggotaan adalah satu tahun dari tanggal pendaftaran atau dari tanggal pengisian ulang terakhir.

6. Pemasangan Spanduk

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan melakukan pemasangan spanduk agar dapat mudah dilihat dan dikenali masyarakat sekitar. Berikut adalah biaya yang dikeluarkan untuk pemasangan spanduk yang dinyatakan dalam **Tabel 5.3**.

Tabel 5.3:

Biaya Pembuatan Spanduk Salon dan *SPA Beauty in Me* (Dalam Rupiah)

Ukuran Spanduk	Biaya Cetak per Meter	Total
1 m X 5 m	30.000,00	150.000,00

Sumber: Analisa Penulis.

7. Pembuatan Kartu Nama

Kartu nama merupakan kartu pengenalan diri dari suatu perusahaan. Salon dan *SPA Beauty in Me* akan memanfaatkan kartu nama sebagai salah satu cara pemasaran. Biaya yang diperlukan untuk pembuatan kartu nama dapat dilihat pada **Tabel 5.4** dan tampilan kartu nama pada **Gambar 5.2**.



Tabel 5.4:

Biaya Pembuatan Kartu Nama Salon dan SPA *Beauty in Me* (Dalam Rupiah)

Rincian	Harga per boks (100 lembar)	Jumlah	Total
Ukuran: 9cm X 5.5 cm Art Carton 260 gram Berwarna (1 sisi)	25.000,00	10	250.000,00

Sumber: Analisis Penulis

Gambar 5.2:

Kartu Nama Salon dan SPA *Beauty in Me*



**Open Daily from 8:30 AM until 8:00 PM | For Reservation dial 021-45858989
Jl. Raya Gading Batavia. Kelapa Gading – Jakarta Utara**

8. Pembuatan Situs

Untuk menjangkau konsumen dari area cakupan yang lebih luas dan memudahkan pelanggan untuk memperoleh informasi mengenai Salon dan SPA *Beauty in Me* maka pembuatan situs perusahaan diperlukan. Pada situs ini akan berisikan informasi mengenai perusahaan, layanan, harga, jam operasional, alamat, foto dan lainnya. Biaya yang diperlukan dapat dilihat



pada **Tabel 5.5** dan contoh tampilan situs akan ditampilkan pada **Gambar 5.3**.

Tabel 5.5:

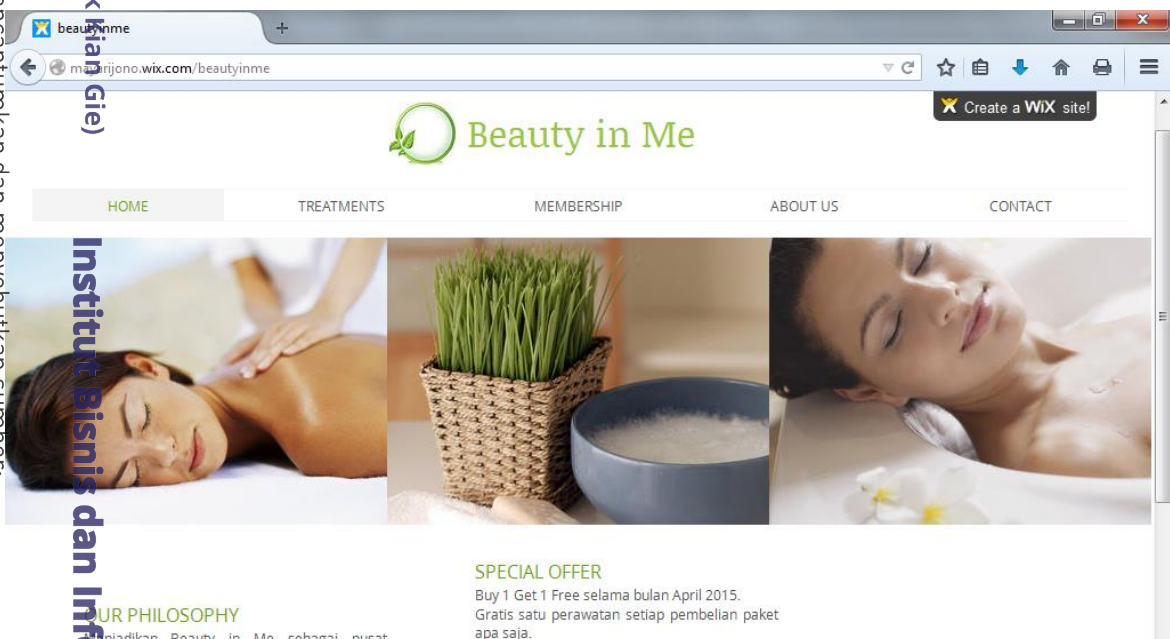
Biaya Pembuatan Situs Salon dan SPA *Beauty in Me* (Dalam Rupiah)

Harga	Fasilitas
1.500.000,00	1. Kapasitas <i>Hosting</i> 1 GB 2. <i>Free Domain</i> dan Desain 3. Desain referensi dari <i>IPU IPU</i> 4. Bandwidth unlimited 5. <i>Free pages</i> 10 dan <i>post / portfolio</i> 25 6. <i>Domain email</i> 5 7. <i>Free konsultasi</i> untuk <i>SEO</i> 8. Biaya perpanjangan per tahun US \$ 50.

Sumber: <http://ipuipuweb.com/harga-2/>

Gambar 5.3:

Situs Salon dan SPA *Beauty in Me*



9. Pembagian Brosur

Salon dan SPA *Beauty in Me* akan membagikan brosur di perumahan, perkantoran, sekolah, dan kampus sekitar. Dengan demikian, harapannya adalah supaya masyarakat sekitar dapat mengenal Salon dan



SPA *Beauty in Me* sebagai salon layanan perawatan kecantikan khusus wanita dari ujung rambut hingga ujung kaki. Biaya pembuatan brosur pada Tabel 5.6 dan tampilan brosur pada Gambar 5.4.

Tabel 5.6:

Biaya Pembuatan Brosur Salon dan SPA *Beauty in Me* (Dalam Rupiah)

Detail	Jumlah (1 rim = 500 lembar)	Harga	Total
Art Paper 120 gram Ukuran A4 (21 cm X 29.7 cm) Cetak 4/4 Full Color 2 sisi	4 rim	150.000,00	600.000,00

Sumber: <http://www.pusatpercetakan.com>

Gambar 5.4:

Brosur Salon dan SPA *Beauty in Me*

**Opening Promo:
Buy 1 Get 1
Only for January 2015**

Beauty in Me

Hair Treatment
Fruit Creambath
Hair Mask
Wash & Blow Dry

Nail Treatment
Manicure
Pedicure
Nail Polish

Body Treatment
Special Package of Body Scrub +
Massage
Special Package Full Body
Treatment

Additional Treatment
Hot Stone Massage
Breast Treatment
Waxing
Ratus

Ladies Only

Open Daily from 8:30 AM until 8:00 PM | For Reservation dial 021-45858989
Jl. Raya Gading Batavia. Kelapa Gading – Jakarta Utara



D. Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan menjelaskan perkiraan penjualan yang dapat dilakukan sebuah perusahaan dalam suatu kurun waktu tertentu. Berikut adalah ramalan penjualan Salon dan SPA *Beauty in Me* yang disajikan pada **Tabel 5.7** dan ramalan penjualan Salon dan SPA *Beauty in Me* tahun 2015-2019 akan ditampilkan pada **Tabel 5.8**.

Tabel 5.7:

Ramalan Penjualan Salon dan SPA *Beauty in Me* Per Bulan (Dalam Rupiah)

	Jasa Pelayanan	Jumlah	Harga	Total
1	HAI			
2	Curly Iron	1	20.000,00	20.000,00
3	Straight Iron	1	20.000,00	20.000,00
4	Cuci Blow Kering	1	45.000,00	45.000,00
5	Cuci Blow Variasi	2	75.000,00	150.000,00
6	Creambath Buah	3	50.000,00	150.000,00
7	Creambath Makarizo	1	100.000,00	100.000,00
8	Hair Mask Matrix	1	80.000,00	80.000,00
9				
10	BODY			
11	Ratus	2	40.000,00	80.000,00
12	Lulur	3	50.000,00	150.000,00
13	Body Mask by Taman Sari Royal Heritage SPA	2	60.000,00	120.000,00
14	Milk Bath by Taman Sari Royal Heritage SPA	2	60.000,00	120.000,00
15	Breast Treatment by Taman Sari Royal Heritage SPA	2	65.000,00	130.000,00
16	Body Massage 90 mins	3	120.000,00	360.000,00
17	Paket Cocoa Taman Sari Royal Heritage SPA	2	325.000,00	650.000,00
18	Paket Refreshing Taman Sari Royal Heritage SPA	2	325.000,00	650.000,00
19				
20	WAXING			
21	Under Arm	1	50.000,00	50.000,00
22	Half Hand	2	60.000,00	120.000,00
23	Half Leg	2	60.000,00	120.000,00
24				
25	FACE			
26	Tonek Wajah	1	50.000,00	50.000,00
27	Facial	2	100.000,00	200.000,00



Lanjutan Tabel 5.7:

No	Jasa Pelayanan	Jumlah	Harga	Total
21	Hand Nail Polish	3	25.000,00	75.000,00
22	Toe Nail Polish	3	25.000,00	75.000,00
23	Manicure	3	75.000,00	225.000,00
24	Pedicure	3	75.000,00	225.000,00
Total Penjualan Per-Hari				3.965.000,00
Total Penjualan Per-Bulan (30 hari)				118.950.000,00

Sumber: Olahan Penulis

Untuk meramalkan penjualan, Salon dan *SPA Beauty in Me* akan menggunakan berbagai macam pertimbangan, yakni:

1. Penjualan Salon dan *SPA Beauty in Me* menggunakan pendekatan penjualan pesaing, yaitu dengan mengambil sebesar 50% dari penjualan pesaing utama. Dalam sehari, para pekerja pada perusahaan pesaing mampu melayani kurang lebih 6 konsumen. Apabila demikian, maka penjualan seorang *beauty therapist* di Salon dan *SPA Beauty in Me* adalah 3 orang konsumen per hari kerja.
2. Angka penjualan diperoleh melalui asumsi penjualan pesaing, yakni diambil 50%-nya. Salon dan *SPA Beauty in Me* mengambil 50% dikarenakan usaha ini baru berjalan, sehingga tidak dapat langsung menarik ataupun merebut pangsa pasar yang ada. Berikut **Tabel 5.8** adalah rincian ramalan penjualan Salon dan *SPA Beauty in Me* tahun 2015-2019.



Tabel 5.8:

Ramalan Penjualan Salon dan SPA *Beauty in Me* Tahun 2015-2019 (Dalam Rupiah)

Bulan	2015	2016	2017	2018	2019
Januari	118.950.000,00	128.700.377,30	138.825.482,44	149.747.148,98	161.528.043,95
Februari	84.056.017,50	129.923.030,88	140.144.324,52	151.169.746,90	163.062.560,37
Maret	121.210.050,00	130.745.876,75	141.031.905,24	152.127.155,30	164.095.289,92
April	121.977.713,65	131.573.933,96	141.925.107,31	153.090.627,28	165.134.560,09
Mei	122.750.239,17	132.407.235,55	142.823.966,32	154.060.201,25	166.180.412,30
Juni	123.527.657,35	133.245.814,71	143.728.518,11	155.035.915,86	167.232.888,25
Juli	124.309.999,18	134.089.704,86	144.638.798,72	156.017.810,00	168.292.029,87
Agustus	125.097.295,84	134.938.939,66	145.554.844,45	157.005.922,79	169.357.879,40
September	125.889.578,72	135.793.552,95	146.476.691,80	158.000.293,64	170.430.479,30
Oktober	126.686.879,38	136.653.578,78	147.404.377,51	159.000.962,16	171.509.872,34
November	127.489.229,62	137.519.051,45	148.337.938,57	160.007.968,26	172.596.101,53
Desember	128.700.377,30	138.825.482,44	149.747.148,98	161.528.043,95	174.235.764,49
Total	1.450.645.037,71	1.604.416.579,29	1.730.639.103,97	1.866.791.796,37	2.013.655.881,82

Sumber: Olahan Penulis

Berdasarkan **Tabel 5.8**, berikut penjelasan mengenai ramalan penjualan Salon dan SPA *Beauty in Me* tahun 2015-2019:

1. Kenaikan penjualan setiap bulannya diperoleh berdasarkan tingkat laju pertumbuhan usaha di Jakarta, yakni 7.60% pertahun. Angka ini dibagi 12 bulan, sehingga didapat kenaikan perbulan kurang lebih 0.633%.

Sumber: http://jakarta.bps.go.id/fileupload/brs/2014_05_05_14_13_12.pdf

2. Pada bulan Januari, Februari, dan Desember. Diperkirakan penjualan akan mengalami kenaikan sebesar 50% dari penjualan tiap bulannya. Sehingga persentase kenaikan dari 0.633% menjadi 0.95%. Hal ini dikarenakan pada tahun baru, imlek, dan natal, permintaan jasa khususnya pada bidang kecantikan cenderung mengalami peningkatan penjualan.
3. Dapat disimpulkan bahwa, pesentase kenaikan penjualan setiap tahunnya adalah sebesar 7.87%



4. Pada bulan Februari 2015, promosi penjualan Salon dan *SPA Beauty in Me* adalah potongan harga 30% untuk semua jenis perawatan. Sehingga diperkirakan angka penjualan akan berkurang 30%.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

E. Pengendalian Pemasaran

Sistem pengendalian pemasaran dilaksanakan untuk mengawasi kinerja perusahaan dalam basis harian, mingguan, dan bulanan dimana hasil yang dicapai sesuai perencanaan. Berdasarkan hasil yang dicapai, maka perlu ada tindakan lanjut dari hasil tersebut, baik terpenuhi ataupun tidak tercapainya perencanaan yang telah dibentuk di awal (Mullins dan Walker, 2013:515).

Melakukan pengendalian pemasaran dengan mengukur dan mengevaluasi sangat perlu dilakukan semua perusahaan untuk memperoleh informasi apakah hasil yang dicapai sesuai perencanaan. Dengan demikian, Salon dan *SPA Beauty in Me* akan melakukan beberapa macam pengendalian dalam upaya untuk memastikan bahwa aktifitas dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Apabila ada kesalahan ataupun masalah, diharapkan bahwa dapat segera diselesaikan sehingga tidak memberikan efek negatif yang berkepanjangan pada jalannya usaha. Berikut adalah beberapa pengendalian pemasaran yang akan dilakukan:

1. Evaluasi Karyawan

Manajer akan menerima laporan kerja dari para karyawannya. Laporan kerja *Supervisor* berisi tentang hasil pengawasannya terhadap seluruh karyawan Salon dan *SPA Beauty in Me* dengan rincian kinerja masing-masing karyawan bawahannya tersebut.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Manajer akan mengadakan rapat yang berguna untuk mengevaluasi kinerja masing-masing karyawan dan untuk membangkitkan semangat para pekerja didalam menjalankan aktifitasnya. Hal ini juga dilakukan untuk memastikan bahwa pekerja bekerja dengan memahami tujuan dilakukannya pekerjaan itu. Melalui pertemuan ini, manajer akan mengingatkan visi dan misi Salon dan *SPA Beauty in Me*. Rinciannya adalah sebagai berikut:

- a. Manajer akan tinjau kembali kinerja masing-masing karyawan berdasarkan hasil laporan kerja.
- b. Manajer akan mengadakan rapat dengan rincian sebagai berikut:
 - (1) Rapat internal dengan *Supervisor* akan diadakan seminggu sekali;
 - (2) Rapat bersama *Supervisor*, staf keuangan, dan staf administrasi gudang akan diadakan seminggu sekali;
 - (3) Rapat umum bersama semua karyawan Salon dan *SPA Beauty in Me* akan diadakan sebulan sekali.

2. Evaluasi dari konsumen

Salon dan *SPA Beauty in Me* akan selalu berusaha agar konsumen selalu merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Dengan demikian, perusahaan selalu berusaha mencari informasi terhadap segala hal yang akan memberikan perbaikan agar dapat selalu berubah untuk menjadi lebih baik lagi. Caranya adalah dengan memperoleh *feedback* (umpan balik) dari konsumen berupa kritik dan saran dari konsumen tersebut. Yang akan dievaluasi adalah penyesuaian harga, promosi yang diberlakukan, kinerja *beauty therapist* dan kasir,

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 KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

kebersihan ruangan, dan lainnya yang dapat meningkatkan kualitas pelayanan. Pada umumnya konsumen akan bersikap jujur atas apa yang dirasakan, baik itu puas maupun tidak puas. Apabila konsumen puas berarti kinerja sudah baik, namun tetap harus diperhatikan dan diarahkan supaya konsumen tersebut menjadi *loyal*. Dari hasil umpan balik yang didapatkan, maka perusahaan akan berusaha mengevaluasi kinerja dan memperbaiki diri agar dapat selalu memuaskan konsumen.

3. Diskusi bersama karyawan

Komunikasi dua arah harus diterapkan tidak hanya dengan para konsumen namun juga kepada seluruh karyawan perusahaan. Salon dan *SPA Beauty in Me* merupakan usaha yang menggunakan keahlian dan ketrampilan karyawan yang tanpanya usaha ini tidak dapat berjalan. Melalui diskusi dengan menampung keluhan kesah ataupun kritik dan saran karyawan, manajer dapat Dengan melaksanakan ini tentu dapat membuat pekerja menjadi *loyal* dan bekerja secara maksimal, yang tentunya akan memberikan pengaruh positif terhadap jalannya usaha.

4. Memantau pembagian brosur

Memantau pembagian brosur yang telah disebarakan pada perumahan, perkantoran, sekolah, dan kampus sekitar salon apakah berhasil menarik dan dibaca konsumen atau tidak. Hal ini dapat dilakukan dengan bertanya kepada petugas yang menyebarkan brosur.

5. Memantau promosi yang dipasang pada situs dan majalah tertentu.

Memantau promosi yang telah dipasang Salon dan *SPA Beauty in Me* di livingsocial.co.id dan groupon.co.id. Membaca promosi yang dilakukan perusahaan lain pada situs tersebut. Membaca iklan di



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

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.

majalah wanita yang ada membahas tentang salon perawatan kecantikan untuk sekadar referensi promosi. Perusahaan berencana akan memasang iklan pada salah satu majalah wanita untuk menjangkau pembaca majalah tersebut.

6. Observasi

Melakukan pengamatan terhadap para pesaing mengenai berbagai strategi dan kebijakan pemasaran yang mereka terapkan. Sehingga Salon dan SPA *Beauty in Me* tidak kalah satu langkah pun dengan para pesaingnya. Selain terhadap pesaing, pengamatan ini juga dapat dilakukan terhadap berbagai bidang seperti ekonomi, politik, sosial, perkembangan teknologi, dan lingkungan sekitar lainnya.