



## BAB V

### PERENCANAAN PEMASARAN



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
© Hak cipta milik IBI BKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Pemasaran adalah Proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan ( Kotler dan Armstrong, 2012;29)

Dalam menghadapi produk substitusi atau jasa pesaing yang dapat menggantikan jasa *Diamond Wash*, maka harus terlebih dahulu menciptakan apa yang membedakan *Diamond Wash* dengan jasa pesaing lainnya, sehingga konsumen pun dapat memilih dengan yakin jasa mana yang akan dipilih serta keunggulan-keunggulannya. Keunggulan atau keistimewaan dari jasa *Diamond Wash* adalah penggunaan tenaga kerja yang sudah diberikan pelatihan, pengerjaan kendaraan yang cepat dan kualitas pelayanan yang terbaik.

#### A. Harga

Harga, menurut Kotler dan Armstrong (2012: 314), adalah

“Jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.”

Ada beberapa metode pendekatan harga:

##### Penetapan Harga Mark-up

Metode penetapan harga yang paling sederhana adalah penetapan harga berdasarkan biaya menambahkan (markup) standar ke biaya produk.



## **Penetapan Harga berdasarkan Sasaran Pengembalian (Target-Return Pricing)**

Penetapan harga berdasarkan sasaran pengembalian adalah perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi ROI.

### **Penetapan Harga Persepsi Nilai**

Perusahaan harus menyerahkan nilai yang dijanjikan melalui pernyataan nilai mereka, dan pelanggan harus mempersepsikan nilai ini.

### **Penetapan Harga Nilai**

Perusahaan harus memikat hati pelanggan yang loyal dengan menetapkan yang lumayan rendah untuk tawaran yang bermutu tinggi.

### **Penetapan Harga Umum**

Dalam penetapan harga umum, perusahaan mendasarkan harganya terutama pada harga pesaing. Perusahaan mungkin akan mengenakan harga yang sama, lebih tinggi, atau lebih rendah daripada pesaing utamanya.

Pendekatan penetapan harga yang digunakan oleh bengkel *Diamond Wash* ini adalah penetapan harga umum, karena bengkel *Diamond Wash* ini tidak ingin memberikan sembarangan harga tanpa melihat harga dari pesaingnya, oleh sebab itu dengan melihat dari harga pesaingnya maka bengkel *Diamond Wash* ini dapat memberikan harga yang tidak terlalu tinggi bahkan tidak terlalu rendah juga dan akan membuat harga yang diberikan oleh *Diamond Wash* ini merupakan harga yang kompetitif.

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. Distribusi

Distribusi atau jaringan marketing adalah seperangkat organisasi saling tergantung yang membantu suatu produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen pengguna atau bisnis ( Kotler dan Amstrong, 2012:365)

Distribusi memegang peranan penting dalam menjamin ketersediaan kebutuhan suatu produk, tanpa adanya saluran distribusi produsen akan sulit untuk memasarkan produknya dan konsumen pun akan kesulitan untuk dapat menggunakan atau menikmati produk/ jasa mereka. Ada beberapa tipe tingkat saluran distribusi yaitu:

*Zero Level Channel*, disebut juga *direct marketing* terdiri atas produsen yang langsung menjual kepada pelanggan terakhir

- *One Level Channel*, memiliki satu perantara penjual seperti pengecer

- *Two Level Channel*, memiliki dua perantara penjualan, biasanya pedagang besar dan pengecer

- *Three Level Channel*, memiliki tiga perantara penjual pedagang besar menjual kepada penyalur yang akan menjual kepada pedagang-pedagang kecil.

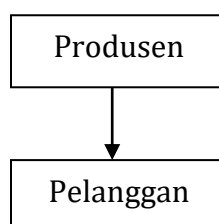
Dalam saluran distribusi ini perusahaan *Diamond Wash* memilih saluran distribusi yang berbasis *Zero Level Channel*.

Berikut adalah saluran pemasaran bisnis *Diamond Wash* ini:

***Diamond Wash***

**Saluran Perantara**

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



2. Pada gambar saluran nol disebut *Direct Marketing Channel*, karena tidak memiliki tingkat perantara. Dalam hal ini produsen menjual langsung kepada pelanggan.

Benakel *Diamond Wash* ini menggunakan saluran pemasaran *Direct Marketing* karena *Diamond Wash* menjual jasa yang langsung kepada pelanggannya tanpa perantara dari benakel lain ataupun orang lain.

### D Promosi

Promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya

*Diamond Wash* menetapkan beberapa alat komunikasi promosi yang akan dipakai dalam rangka merangsang pembelian oleh konsumen dan juga sebagai pemosisian brand di dalam benak konsumen sehingga konsumen secara tidak langsung mengenal *Diamond Wash*, promosi yang dilakukan oleh *Diamond Wash* adalah sebagai berikut :

#### – Banner

*Banner* akan diletakan didepan lokasi usaha di mana calon konsumen akan mengetahui lokasi *Diamond Wash* dan menjadi pengenalan bagi calon konsumen.

Ukuran banner adalah 2 meter x 50 cm.



Gambar 5.1

Banner



© 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Brosur

Brosur sangat menentukan penilaian konsumen terhadap sebuah produk, maka harus dibuat semenarik mungkin, disebar pada daerah sekitar *Diamond Wash*.

Gambar 5.2

Brosur





## Iklan

1. Iklan pada koran, dikarenakan koran merupakan alat informasi yang sudah biasa digunakan oleh orang untuk melihat informasi yang penting. Pemasang iklan akan dilakukan pada  $\frac{1}{4}$  halaman dengan ukuran 12,5cm x 9 cm.

Gambar 5.3  
Iklan



## Facebook

2. Jejaring sosial yang cukup banyak digunakan masyarakat Indonesia, diharapkan penyebaran informasi *Diamond Wash* melalui *Facebook* bisa menjangkau target pasar *Diamond Wash*.

Gambar 5.4  
Facebook *Diamond Wash*



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.



## Kartu Nama

- ② Kartu nama juga merupakan elemen yang penting bagi para pelaku bisnis. Kartu nama berfungsi untuk memperkenalkan perusahaan kepada orang lain.

Gambar 5.5

### Kartu Nama



## Pemberian Premium

- Pemberian premium ini bermaksud untuk kepada pelanggan yang menggunakan jasa perawatan pemolesan akan mendapatkan gratis cuci mobil 1 kali.

Gambar 5.6

### Pemberian Premium



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.



## E. Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan usaha bengkel *Diamond Wash* ini memproyeksikan tentang penjualan dari bengkel *Diamond Wash* ini selama 12 Bulan kedepan pada saat pembukaan sampai sekitar 3 tahun terlebih dahulu. Perhitungan ini dapat diasumsikan bahwa kenaikan mobil tahun 2015 sekitar 20% dan di tahun berikutnya diasumsikan kenaikan sekitar 10%. Hal ini dilakukan untuk mempertimbangkan akan adanya dampak yang tidak terduga dikedepannya seperti peraturan pemerintah ataupun kebutuhan bengkel yang semakin meningkat.

**Tabel 5.1**  
***Diamond Wash***  
**Ramalan Penjualan Tahun 2015**  
**(Dalam Rupiah)**

| Bulan     | 2015          |
|-----------|---------------|
| Januari   | 109.575.000   |
| Februari  | 111.393.945   |
| Maret     | 113.243.084   |
| April     | 115.122.920   |
| Mei       | 117.033.960   |
| Juni      | 118.976.724   |
| Juli      | 120.951.738   |
| Agustus   | 122.959.536   |
| September | 125.000.665   |
| Oktober   | 127.075.676   |
| Nopember  | 129.185.132   |
| Desember  | 131.329.605   |
| Total     | 1.441.847.984 |

Sumber: Lampiran 14

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 tahun 2015, total penjualan sebesar Rp 1.441.847.984 dengan mengasumsikan setiap bulannya diadakan kenaikan sebesar 20% dan pada tahun berikutnya diasumsikan adanya kenaikan sebesar 10%

**Tabel 5.2**  
**Diamond Wash**  
**Ramalan Penjualan Tahun 2015-2019**  
**(Dalam Rupiah)**

| Bulan     | 2015          | 2016          | 2017          | 2018          | 2019          |
|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Januari   | 109.575.000   | 132.642.901   | 149.465.341   | 168.421.287   | 189.781.322   |
| Februari  | 111.393.945   | 133.969.330   | 150.959.994   | 170.105.500   | 191.679.136   |
| Maret     | 113.243.084   | 135.309.023   | 152.469.594   | 171.806.555   | 193.595.927   |
| April     | 115.122.920   | 136.662.114   | 153.994.290   | 173.524.621   | 195.531.886   |
| Mei       | 117.033.960   | 138.028.735   | 155.534.233   | 175.259.867   | 197.487.205   |
| Juni      | 118.976.724   | 139.409.022   | 157.089.576   | 177.012.466   | 199.462.077   |
| Juli      | 120.951.738   | 140.803.112   | 158.660.471   | 178.782.590   | 201.456.698   |
| Agustus   | 122.959.536   | 142.211.144   | 160.247.076   | 180.570.416   | 203.471.265   |
| September | 125.000.665   | 143.633.255   | 161.849.547   | 182.376.121   | 205.505.977   |
| Oktober   | 127.075.676   | 145.069.588   | 163.468.042   | 184.199.882   | 207.561.037   |
| November  | 129.185.132   | 146.520.283   | 165.102.723   | 186.041.881   | 209.636.648   |
| Desember  | 131.329.605   | 147.985.486   | 166.753.750   | 187.902.299   | 211.733.014   |
| Total     | 1.441.847.984 | 1.682.243.993 | 1.895.594.639 | 2.136.003.486 | 2.406.902.192 |

Sumber: Lampiran 14, Lampiran 15, Lampiran 16, Lampiran 17, Lampiran 18

Pada tahun 2016 kenaikan 10% dari tahun sebelumnya dengan total penjualan sebesar Rp 1.682.243.993,- kemudian pada tahun 2017 total penjualan mengalami kenaikan sebesar 10% menjadi Rp 1.895.594.639,-, pada tahun 2018 mengalami kenaikan yang sama sebesar 10% menjadi Rp 2.136.003.486,-, dan yang terakhir tahun 2019 kenaikan juga diasumsikan sama dengan tahun sebelumnya sebesar 10% menjadi Rp 2.406.902.192,-.

## F. Pengendalian Pemasaran

Ⓒ Pengendalian Pemasaran dalam bengkel *Diamond Wash* dilakukan dengan

beberapa cara, antara lain:

- Melakukan pengamatan terhadap karyawan dimana dalam melayani konsumen serta dalam melakukan pekerjaannya.
- Berusaha memberikan harga yang kompetitif kepada konsumen dengan kualitas yang diinginkan.
- Selalu memberikan promosi atau paket tertentu kepada konsumen agar menjaga loyalitas pelanggan dan dapat menarik pelanggan.
- Menyediakan tempat untuk mengetahui kritik dan saran dari konsumen.
- Melakukan evaluasi terhadap kritik dan saran dari konsumen.

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.