

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 Philip Kotler dan Kelvin Lane Keller (2009:5) bahwa

Pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.

Lebih lanjut menurut Philip Kotler dan Kelvin Lane Keller (2009:6) membahas tujuan pemasaran adalah mengetahui dan memahami pelanggan dengan baik sehingga produk dan jasa bisa sesuai dengan kebutuhannya. Sehingga menurut Philip Kotler dan Kelvin Lane Keller (2009:11) pemasaran terlalu penting untuk diserahkan kepada departemen pemasaran saja, perusahaan menyadari bahwa setiap karyawan memiliki pengaruh terhadap pelanggan dan setiap karyawan harus memandang pelanggan sebagai sumber kemakmuran perusahaan. Sehingga kerja tim antar departemen sangat diperlukan untuk mencapai keberhasilan perusahaan.

Rencana pemasaran menurut Philip Kotler dan Kelvin Lane Keller (2009:60) adalah

Dokumen tertulis yang meringkas apa yang telah dipelajari pemasar tentang pasar dan mengidikasikan bagaimana perusahaan berencana menjangkau tujuan pemasarannya. Rencana pemasaran berisi panduan taktis untuk program pemasaran dan alokasi keuangan sepanjang periode perencanaan.

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.



3. Penetapan harga berdasarkan persaingan
- Penetapan harga berdasarkan persaingan adalah menetapkan harga berdasarkan harga yang ditetapkan oleh para pesaing untuk produk yang sama. Perusahaan mempertimbangkan harga pesaing ketika menentukan harga produknya.

Berdasarkan penjelasan tersebut, pendekatan penetapan harga yang dipilih oleh Brownies Mocaffinette adalah penetapan harga berdasarkan persaingan. Strategi yang dilakukan Brownies Mocaffinette dalam menentukan harganya adalah dengan penetapan harga penetrasi yaitu dengan menetapkan harga yang lebih rendah daripada harga produk-produk pesaing untuk dapat menembus pasar. Produk brownies merupakan produk dengan elastis harga yaitu permintaan produk brownies sangat responsif terhadap perubahan harga. Karena harga dapat menjadi kriteria terpenting yang digunakan pelanggan sebelum merek mana yang akan dibeli. Meskipun harga yang rendah dapat mengurangi pendapatan per unit yang diterima, hal tersebut biasanya dapat menghasilkan jumlah unit terjual yang lebih tinggi. Sebaliknya, harga yang lebih tinggi dapat meningkatkan pendapatan per unit yang diterima namun menghasilkan jumlah unit terjual yang lebih rendah.

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 5.1
Tabel Harga Pesaing dan Brownies Mocaffinette

No	Makanan / minuman	Brownies Mocaffinette	Brownies Amanda	Brownies Adinda
1	Brownies original	Loyang : 36.000 Potong : 6.000	Loyang : 38.000	Loyang : 37.000
2	Brownies cheese cream	Loyang : 47.000 Potong : 8.000	Loyang : 47.000	Loyang : 50.000
3	Brownies topping blueberry	Loyang : 44.000 Potong : 7.000	Loyang : 47.000	Loyang : 50.000
4	Brownies topping coklat leleh	Loyang : 44.000 Potong : 7.000	-	-
5	Brownies tiramissu	Loyang : 47.000 Potong : 8.000	Loyang : 47.000	-
6	Brownies topping strawberry	Loyang : 44.000 Potong : 7.000	Loyang : 47.000	-
7	Brownies topping kacang almond	Loyang : 45.000 Potong : 6.000	Loyang : 47.000	Loyang : 45.000
8	Brownies topping green tea	Loyang : 44.000 Potong : 7.000	Loyang : 47.000	-
9	Brownies cup cake decoration	18.000	-	-

B. Distribusi

Menurut Jeff Madura (2009:215) saluran distribusi menunjukkan saluran yang ditempuh sebuah produk dari produsen sampai ke tangan konsumen. Keputusan pendistribusian sebuah perusahaan menentukan cara bagaimana produk-produknya dapat mudah diakses oleh pelanggan.

Lebih lanjut Jeff Madura (2009:216-220) saluran distribusi terdiri dari :

1. Saluran langsung (*direct channel*)

Situasi di mana produsen suatu produk melakukan transaksi secara langsung dengan konsumen.



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

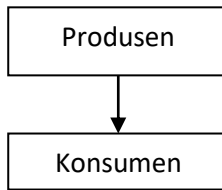
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Gambar 5.1

Saluran Langsung



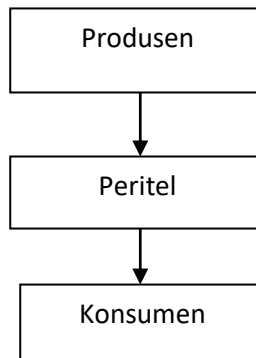
Sumber : Jeff Madura (2009:221)

2. Saluran satu tingkat (*one-level channel*)

Terdapat satu perantara pemasaran di antara produsen dan konsumen

Gambar 5.2

Saluran Satu Tingkat



Sumber : Jeff Madura (2009:221)

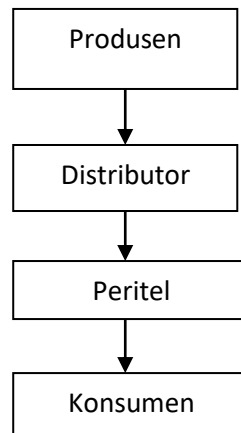
3. Saluran dua tingkat (*two-level channel*)

Di mana terdapat dua perantara pemasaran di antara produsen dan konsumen.



Gambar 5.3

Saluran Dua Tingkat



Sumber : Jeff Madura (2009:221)

Saluran distribusi yang digunakan oleh Brownies Mocaffinette adalah saluran distribusi langsung. Di mana Brownies Mocaffinette menjual browniesnya ke konsumen. Dengan memiliki saluran distribusi langsung maka seluruh selisih antara biaya produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen jatuh ke tangan Brownies Mocaffinette. Selain itu Brownies Mocaffinette mudah untuk mendapatkan umpan balik langsung akan produk yang disajikan, sehingga Brownies Mocaffinette dapat memberikan respon yang lebih cepat untuk setiap keluhan yang disampaikan oleh pelanggannya. Dengan umpan balik tersebut maka ada informasi yang masuk sehingga memungkinkan Brownies Mocaffinette untuk melakukan perubahan untuk memuaskan konsumen

C. Promosi

Menurut Jeff Madura (2009:272) promosi merupakan tindakan menginformasikan atau mengingatkan pelanggan mengenai suatu produk atau merek tertentu. Promosi dapat mengingatkan pelanggan mengenai mutu produk dan keunggulannya dibandingkan dengan produk-produk pesaing.

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.



Promosi yang efektif seharusnya meningkatkan permintaan produk dan menghasilkan tingkat penjualan yang lebih tinggi. Promosi yang dilakukan oleh

Brownies Mocaffinette adalah :

1. Website

Dalam era teknologi yang semakin maju, menyebarkan informasi melalui media internet merupakan salah satu cara paling efektif karena sebagian besar masyarakat Indonesia khususnya yang hidup di kota Jakarta selalu *update* dengan informasi terbaru yang dapat meluas dengan sangat cepat. Brownies Mocaffinette akan melakukan promosi salah satu caranya dengan menggunakan *website*. Melalui situs www.browniesmocaffinette.com konsumen dapat mengakses informasi yang mereka butuhkan tentang produk brownies Mocaffinette dimanapun mereka berada. Selain *website* media sosial seperti *facebook* dan *twitter* juga menjadi media promosi bagi brownies Mocaffinette.

Tabel 5.2

Website Quotation

Fitur Hosting	Gold
Kapasitas penyimpanan data maksimal di <i>server (Disk Space)</i>	10 GB
Batas maksimal data/kuota trafik baik <i>uploada</i> maupun <i>download</i> yang diizinkan setiap bulan (<i>Bandwidth</i>)	<i>Unlimited</i>
Dapat membuat <i>email</i> dengan nama domain yang dimiliki dengan maksimum <i>user email</i> yang telah ditetapkan (<i>Email Account</i>)	<i>Unlimited</i>
Batas maksimal MySQL <i>database website</i> dalam <i>hosting (MySQL database)</i>	<i>Unlimited</i>
Batas maksimal penggunaan <i>domain</i> dalam <i>server hosting</i> , <i>park domain</i> dapat dilakukan jika memiliki domain lainnya lalu ditambahkan pada domain utama di <i>hosting</i> untuk menampilkan halaman <i>website</i> yang sama (<i>Park Domain</i>)	<i>Unlimited</i>
Batas maksimal penggunaan <i>domain</i> dalam <i>server hosting</i> , <i>addon domain</i> dapat di lakukan jika memiliki <i>domain</i> lainnya lalu ditambahkan pada <i>domain</i> utama di <i>hosting</i>	<i>Unlimited</i>

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

untuk menampilkan halaman <i>website</i> berbeda. (<i>Addon Domain</i>)	
Batas maksimal penggunaan <i>subdomain</i> dalam <i>server hosting</i> , <i>subdomain</i> merupakan <i>domain</i> yang menginduk pada <i>domain</i> utama di <i>hosting</i> . (<i>Sub Domain</i>)	Unlimited
Dapat menambahkan <i>user</i> untuk akses FTP pada <i>hosting</i> , dengan maksimum <i>user</i> FTP yang telah di tetapkan.(FTP Account)	Unlimited
<i>Domain</i> gratis untuk semua paket <i>corporate</i> dengan minimum pemesanan 1 tahun.	Ya
Harga	
Pertahun	1.100.000

Sumber : www.indoweb.site.net (diakses 17 April 2014)

Berikut merupakan tampilan *website* yang dimiliki oleh Brownies Mocaffinette

Gambar 5.4

Desain Home Website Brownies Mocaffinette

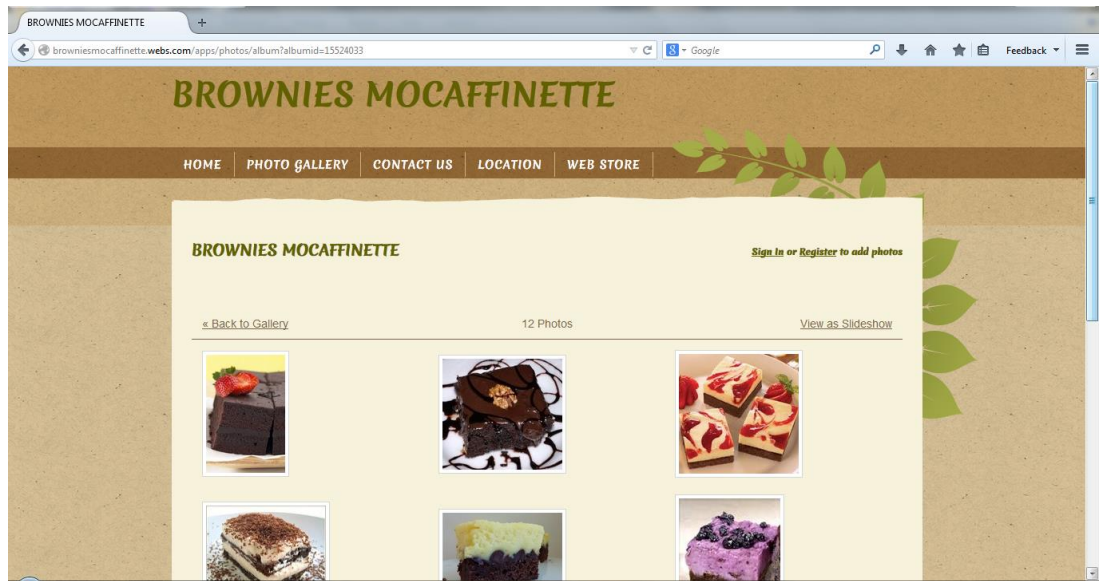


Sumber : penulis Brownies Mocaffinette



Gambar 5.5

Desain Photo Gallery Website Brownies Mocaffinette



Sumber : penulis Brownies Mocaffinette

2. 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Flyer

Flyer adalah selebaran yang merupakan bentuk sederhana dari brosur. *Flayer* akan dibagikan kepada masyarakat. Brownies Mocaffinette akan membagikan *Flyer* di perumahan-perumahan, universitas yang berada di Jatiwaringin, dan mall Pondok Gede yang dekat dengan lokasi Brownies Mocaffinette.



Gambar 5.6

Desain *Flyer* Brownies Mocaffinette



Sumber : penulis Brownies Mocaffinette

Biaya-biaya untuk pembuatan *Flyer* sebagai berikut:

Tabel 5.3

Informasi Percetakan *Flyer*

Spesifikasi	Harga
Ukuran A5 (14,5 x 21 cm) 60 gr Warna hitam putih	Rp 60.000/rim
Ukuran A5 (14,5 x 21 cm) 60 gr Desain brosur berwarna sesuai desain	Rp 165.000/rim

Sumber : percetakan CV. Sabrina Printing

Biaya percetakan *flyer* hitam putih 4 rim = Rp. 240.000

Biaya percetakan *flyer* warna 4 rim = Rp. 660.000

Total biaya percetakan *flyer* = Rp. 900.000

(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.



3. Spanduk



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.

Memasang spanduk di sekitar lokasi Brownies Mocaffinette. Dengan tujuan agar orang-orang yang melewati lokasi Brownies Mocaffinette dapat melihat dengan jelas keberadaan dan lokasi Brownies Mocaffinette sehingga merasa penasaran dan ingin mencoba Brownies Mocaffinette. Biaya-biaya untuk pembuatan spanduk sebagai berikut:

Tabel 5.4

Informasi Percetakan Spanduk

Spesifikasi	Harga
Bahan Flexy (Plastik)	
Kualitas Hires	
1-10 m ²	Rp 75.000 / m ²
11-30 m ²	Rp 55.000 / m ²
31-50 m ²	Rp 50.000 / m ²
51-99 m ²	Rp 40.000 / m ²
Diatas 100 m ²	Rp 35.000 / m ²

Sumber : percetakan CV. Sabrina Printing

Biaya percetakan spanduk sebesar Rp. 100.000

Berikut merupakan rencana spanduk Brownies Mocaffinette :

Gambar 5.7

Desain Spanduk Brownies Mocaffinette



Sumber : penulis Brownies Mocaffinette



4. Kemasan produk

- C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**
- Brownies Mocaffinette akan membuat kemasan produk sebagai sarana promosi dari Brownies Mocaffinette. Karena pada kemasan produk akan diberikan testimoni yang akan menjelaskan perbedaan bahan dasar yang digunakan oleh Brownies Mocaffinette sehingga konsumen mengetahui perbedaan dan manfaat dari Brownies Mocaffinette.

5. Word of mouth

Word of mouth merupakan salah satu cara yang paling efektif, karena tidak menggunakan biaya dalam penyampaianya. Cara promosi ini ditujukan kepada kerabat dekat atau teman yang memiliki kesukaan terhadap camilan khususnya brownies. *Word of mouth* biasanya dilakukan dengan spontanitas oleh konsumen yang merasa puas dengan produk Brownies Mocaffinette dan memberikan rekomendasi kepada kerabat atau keluarga. Sehingga kerabat konsumen dapat mau untuk ikut menikmati Brownies Mocaffinette.

D. Ramalan Penjualan

Peralamalan penjualan menjadi suatu hal yang penting dalam bisnis, karena menurut Jumingan (2011:96) meramal penjualan yang relatif stabil permintaannya dari waktu ke waktu dan tidak ada persaingan relatif lebih mudah dibandingkan dengan meramalkan produksi yang memiliki kondisi sebaliknya. Berikut merupakan tabel ramalan penjualan Brownies Mocaffinette selama lima tahun.

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.



Tabel 5.5

Ramalan Penjualan Brownies Mocaffinette

Tahun 2015 - 2019

(rupiah)

Bulan	2015		
	Brownies	Minuman	Total
Januari	46.073.000,00	8.474.000,00	54.547.000,00
Februari	49.567.000,00	9.073.000,00	58.640.000,00
Maret	52.267.000,00	9.011.000,00	61.278.000,00
April	53.360.000,00	9.645.000,00	63.005.000,00
Mei	61.487.000,00	9.927.000,00	71.414.000,00
Juni	72.260.000,00	10.212.000,00	82.472.000,00
Juli	97.933.000,00	10.694.000,00	108.627.000,00
Agustus	88.893.000,00	12.158.000,00	101.051.000,00
September	78.600.000,00	13.375.000,00	91.975.000,00
Oktober	70.608.000,00	14.730.000,00	85.338.000,00
November	82.914.000,00	16.198.000,00	99.112.000,00
Desember	104.796.000,00	17.804.000,00	122.600.000,00
Total	858.758.000,00	141.301.000,00	1.000.059.000,00
Bulan	2016		
	Brownies	Minuman	Total
Januari	50.680.000,00	9.321.000,00	60.001.000,00
Februari	54.524.000,00	9.981.000,00	64.505.000,00
Maret	57.494.000,00	9.913.000,00	67.407.000,00
April	58.696.000,00	10.609.000,00	69.305.000,00
Mei	67.636.000,00	10.921.000,00	78.557.000,00
Juni	79.486.000,00	11.234.000,00	90.720.000,00
Juli	107.726.000,00	11.763.000,00	119.489.000,00
Agustus	97.782.000,00	13.375.000,00	111.157.000,00
September	86.460.000,00	14.712.000,00	101.172.000,00
Oktober	77.669.000,00	16.203.000,00	93.872.000,00
November	91.207.000,00	17.818.000,00	109.025.000,00
Desember	115.276.000,00	19.584.000,00	134.860.000,00
Total	944.636.000,00	155.434.000,00	1.100.070.000,00
Bulan	2017		
	Brownies	Minuman	Total
Januari	55.748.000,00	10.253.000,00	66.001.000,00
Februari	59.976.000,00	10.979.000,00	70.955.000,00
Maret	63.243.000,00	10.904.000,00	74.147.000,00
April	64.566.000,00	11.670.000,00	76.236.000,00
Mei	74.400.000,00	12.013.000,00	86.413.000,00
Juni	87.435.000,00	12.357.000,00	99.792.000,00
Juli	118.499.000,00	12.939.000,00	131.438.000,00
Agustus	107.560.000,00	14.713.000,00	122.273.000,00

©

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

Hak Cipta

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang menjiplak atau menyalin sebagian atau seluruh isi buku ini untuk tujuan komersial atau untuk tujuan lain yang melanggar hukum.

a. Pengutipan hanya untuk keperluan penelitian, penulisan kritik, dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBI KKG.

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



September	95.106.000,00	16.183.000,00	111.289.000,00
Oktober	85.436.000,00	17.823.000,00	103.259.000,00
November	100.327.000,00	19.602.000,00	119.929.000,00
Desember	126.803.000,00	21.542.000,00	148.345.000,00
Total	1.039.099.000,00	170.978.000,00	1.210.077.000,00
2018			
	Brownies	Minuman	Total
Januari	61.323.000,00	11.278.000,00	72.601.000,00
Februari	65.973.000,00	12.076.000,00	78.049.000,00
Maret	69.567.000,00	11.994.000,00	81.561.000,00
April	71.022.000,00	12.837.000,00	83.859.000,00
Mei	81.840.000,00	13.215.000,00	95.055.000,00
Juni	96.178.000,00	13.593.000,00	109.771.000,00
Juli	130.349.000,00	14.234.000,00	144.583.000,00
Agustus	118.316.000,00	16.184.000,00	134.500.000,00
September	104.616.000,00	17.802.000,00	122.418.000,00
Oktober	93.979.000,00	19.605.000,00	113.584.000,00
November	110.359.000,00	21.562.000,00	131.921.000,00
Desember	139.483.000,00	23.699.000,00	163.182.000,00
Total	1.143.005.000,00	188.079.000,00	1.331.084.000,00
2019			
	Brownies	Minuman	Total
Januari	67.455.000,00	12.406.000,00	79.861.000,00
Februari	72.660.000,00	13.284.000,00	85.944.000,00
Maret	76.524.000,00	13.193.000,00	89.717.000,00
April	78.124.000,00	14.121.000,00	92.245.000,00
Mei	90.024.000,00	14.537.000,00	104.561.000,00
Juni	105.896.000,00	14.952.000,00	120.848.000,00
Juli	143.384.000,00	15.657.000,00	159.041.000,00
Agustus	130.148.000,00	17.802.000,00	147.950.000,00
September	115.078.000,00	19.583.000,00	134.661.000,00
Oktober	103.377.000,00	21.566.000,00	124.943.000,00
November	121.395.000,00	23.718.000,00	145.113.000,00
Desember	153.435.000,00	26.069.000,00	179.504.000,00
Total	1.257.500.000,00	206.888.000,00	1.464.388.000,00

Sumber: Lampiran 18

E. Pengendalian Pemasaran

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2008:68) menyatakan bahwa kendali pemasaran merupakan proses mengukur dan mengevaluasi hasil strategi dan rencana pemasaran serta mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa tujuan telah



tercapai. Untuk itu pengendalian pemasaran sangat diperlukan bagi kemajuan Brownies Mocaffinette.

Berikut merupakan cara pengendalian pemasaran yang dilakukan oleh Brownies Mocaffinette :

1. Pengendalian produk

Pengendalian produk perlu untuk dilakukan agar kualitas produk Brownies yang disajikan dalam kualitas terbaik. Pengendalian produk dapat dilakukan dengan memeriksa kondisi bahan baku yang dikirim oleh *supplier*. Apakah bahan baku dalam kondisi baik atau kondisi kurang baik, apabila kondisi bahan baku sudah rusak maka dapat dilakukan pengembalian bahan baku atau retur. Bagian *Customer Service* juga harus memantau jumlah ketersediaan bahan baku di gudang sehingga Brownies Mocaffinette tidak kekurangan bahan baku saat Brownies Mocaffinette sedang ramai.

2. Pengendalian pelayanan

Brownies Mocaffinette menekankan pada kepuasan konsumen, sehingga pengendalian pelayanan menjadi sangat penting. Pengendalian pelayanan dilakukan dengan memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen Brownies Mocaffinette. Untuk memberikan pelayanan terbaik yang diberikan Brownies Mocaffinette kepada konsumen melalui karyawannya Brownies Mocaffinette akan melakukan proses evaluasi karyawan yang dilakukan setiap satu minggu sekali. Evaluasi karyawan bertujuan untuk memotivasi karyawan, meningkatkan



kerja karyawan, dan membantu memecahkan masalah yang dihadapi oleh karyawan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Pengendalian promosi

Dalam pengendalian promosi perlu dilakukan penilaian terhadap promosi yang dilakukan Brownies Mocaffinette. Apakah promosi yang dilakukan berfungsi efektif atau tidak. Apabila promosi yang dilakukan kurang efektif maka harus mencari ide baru yang lebih efektif. Salah satu cara pengendalian promosi dengan melakukan pembaharuan *website* yang dimiliki Brownies Mocaffinette dengan informasi-informasi terbaru mengenai promosi-promosi dan varian-varian baru yang akan ada pada Brownies Mocaffinette.

4. Pengendalian manajemen

Pengendalian manajemen dapat dilakukan dengan rapat, rapat akan dilakukan Brownies Mocaffinette setiap satu bulan sekali. Hal tersebut dilakukan untuk memantau peningkatan penjualan dan hasil wawancara dari konsumen. Rapat terutama diadakan apabila terdapat hal-hal yang penting terutama dalam peningkatan pemasaran, peningkatan teknologi maupun perubahan sistem yang akan dilakukan oleh Brownies Mocaffinette.

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.