

## BAB V

### PERENCANAAN PEMASARAN



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### A. Harga

Berikut ini adalah beberapa metode penetapan harga menurut Kotler dan Armstrong (2012:319), yaitu :

1. *Customer Value-Based Pricing*: menentukan harga berdasarkan persepsi pembeli mengenai nilai lebih (*value*) daripada biaya yang dikeluarkan oleh penjual.
2. *Good-Value Pricing*: menawarkan kombinasi dari kualitas dan pelayanan yang baik pada harga yang wajar.
3. *Value-Added Pricing*: memberikan fitur-fitur dan pelayanan yang memiliki nilai lebih untuk mendiferensiasikan penawaran yang diberikan oleh perusahaan dan menetapkan harga yang lebih tinggi.
4. *Cost-Based Pricing*: menentukan harga berdasarkan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi, distribusi, dan penjualan produk ditambah dengan tingkat pengembalian dari usaha dan resiko.
5. *Competition-Based Pricing*: menentukan harga berdasarkan strategi, harga, biaya, dan penawaran-penawaran yang diberikan ke pasar oleh pesaing.

Dari kelima strategi tersebut *Café Quality Time* memilih menggunakan *Cost-Based Pricing* . Pada awalnya *Café Quality Time* akan menghitung terlebih dahulu biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi setiap menu makanan dan minuman. Kebutuhan biaya untuk per menu dapat dilihat di tabel berikut:





**Tabel 5.1**  
**Biaya Hamburger**  
**(dalam rupiah)**

<b>Bahan baku</b>	<b>Ukuran</b>	<b>Biaya</b>
Roti hamburger	1 buah	1.800,00
Daging cincang	100 gram	7.500,00
Lada putih	4 gram	800,00
Bawang putih	8.3 gram	31,25
Margarine	10 gram	116,75
Keju slice cheddar	21 gram	2.840,91
Tomat	20 gram	200,00
Selada	20 gram	666,67
Timun	40 gram	160,00
Minyak goreng	30 ml	402,00
<b>Total</b>		<b>14.517,58</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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



**Tabel 5.2**  
**Biaya Sandwich**  
**(dalam rupiah)**

<b>Bahan baku</b>	<b>Ukuran</b>	<b>Biaya</b>
Roti tawar	2 slice	4.000,00
Smoked beef	28.125 gram	2.562,50
Keju slice cheddar	21 gram	2.840,91
Tomat	20 gram	200,00
Selada	20 gram	666,67
Timun	40 gram	160,00
Minyak goreng	30 ml	402,00
<b>Total</b>		<b>10.832,08</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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



**Tabel 5.3**  
**Biaya Nasi Goreng**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Nasi putih	150 gram	1.950,00
Dada ayam suir	25 gram	1.250,00
Bawang putih	125 gram	1.875,00
Bawang merah	125 gram	3.750,00
Cabai merah	3.5 gram	122,50
Kecap manis	15 ml	459,68
Kecap asin	45 ml	1.016,13
Minyak goreng	45 ml	603,00
<b>Total</b>		<b>11.026,31</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

**Tabel 5.4**  
**Biaya Kentang Goreng**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Kentang	100 gram	1.100,00
Garam	2 gram	10,00
Minyak goreng	100 ml	13.400,00
<b>Total</b>		<b>14.510,00</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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



**Tabel 5.5**  
**Biaya Teh**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Air	200 gram	135,79
Teh celup	1 sachet	160,00
<b>Total</b>		<b>295,79</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

**Tabel 5.6**  
**Biaya Teh Manis**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Air	200 gram	135,79
Teh celup	1 kantong	160,00
Gula	10 gram	120,00
<b>Total</b>		<b>415,79</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

**© 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.



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

**Tabel 5.7**  
**Biaya Strawberry Float**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Fanta	250 ml	2.833,33
Es krim vanilla	50 ml	906,25
<b>Total</b>		<b>3.739,58</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

**Tabel 5.8**  
**Biaya Root beer Float**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Root Beer Bottle	250 ml	6.029,17
Es krim vanilla	50 ml	906,25
<b>Total</b>		<b>6.935,42</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

**Tabel 5.9**  
**Biaya Air Mineral**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Aqua botol	600 ml	1.437,50
<b>Total</b>		<b>1.437,50</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*



**Tabel 5.10**  
**Biaya Kopi**  
**(dalam rupiah)**

Bahan baku	Ukuran	Biaya
Air	200 ml	135,79
Kopi	1 sachet	950,00
<b>Total</b>		<b>1.085,79</b>

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

**© 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.

Setelah dilakukan perhitungan biaya total yang dibutuhkan untuk membuat suatu produk dan melakukan *mark up* sehingga dapat mendapatkan BEP selama kurang lebih 2 tahun, berikut adalah tabel harga dari produk yang ada di *Café Quality Time*:

**Tabel 5.10**  
**Tabel harga makanan dan minuman *Café Quality Time***  
**(dalam rupiah)**

Menu	Harga
Hamburger	35.000,00
Sandwich	25.000,00
Nasi goreng	30.000,00
Kentang goreng	20.000,00
Teh Tawar	8.000,00
Teh Manis	9.000,00
<i>Strawberry float</i>	15.000,00
<i>Root Beer float</i>	20.000,00
Air mineral	8.000,00
Kopi	12.000,00

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*



Persentase besar *Mark-up* yang dilakukan oleh *Café Quality Time* adalah

sebagai berikut:

**Tabel 5.11**  
**Tabel *mark-up* makanan dan minuman *Café Quality Time***  
**(dalam rupiah)**

Menu	Biaya	Harga Café Quality Time	Keuntungan(%)
Hamburger	14.517,58	35.000,00	141%
Sandwich	10.832,08	25.000,00	131%
Nasi goreng	11.026,31	30.000,00	172%
Kentang goreng	14.510,00	20.000,00	38%
Teh Tawar	295,79	8.000,00	2605%
Teh Manis	415,79	9.000,00	2065%
Strawberry float	3.739,58	15.000,00	301%
Root Beer float	6.935,42	20.000,00	188%
Air mineral	1.437,50	8.000,00	457%
Kopi	1.085,79	12.000,00	1005%

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menyalin sebagian atau seluruhnya tulisan ini tanpa 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.

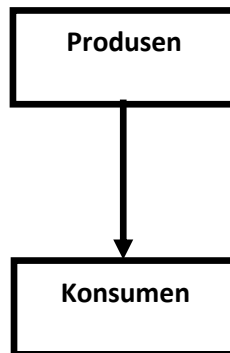




## B. Distribusi

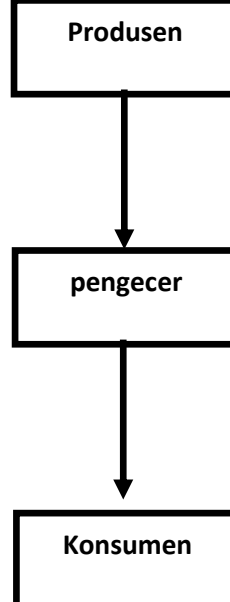
Menurut Kotler dan Armstrong (2012:367) ada dua jenis saluran distribusi yaitu, saluran distribusi langsung yang tidak memiliki perantara dimana perusahaan menjual langsung produknya kepada pelanggan. Saluran distribusi tidak langsung yang memiliki satu atau lebih perantara dalam proses distribusi kepada pelanggan.

**Gambar 5.1**  
**Saluran Distribusi Langsung**



Sumber: Kotler dan Armstrong (2012:367)

**Gambar 5.2**  
**Saluran Distribusi Tidak Langsung Dengan Satu Perantara**

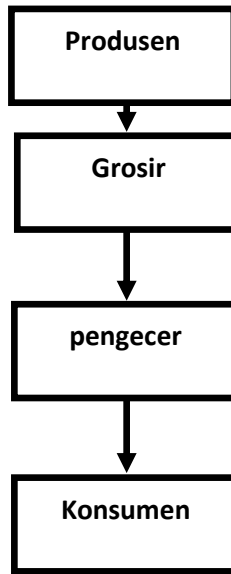


Sumber: Kotler dan Armstrong (2012:367)

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**  
**Saluran Distribusi Tidak Langsung Dengan Lebih Dari Satu Perantara**



Sumber: Kotler dan Armstrong (2012:367)

Dalam menjalankan bisnisnya *Café Quality Time* menggunakan saluran distribusi langsung tanpa perantara, karena *Café Quality Time* langsung menjual produk yang berupa makanan dan minuman secara langsung di dalam *café* pada saat pelanggan datang mengunjungi *café* tersebut.

© 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.



### C. Promosi

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:76), Promosi adalah aktivitas-aktivitas yang mengkomunikasikan kelebihan-kelebihan produk dan membujuk pelanggan yang menjadi target untuk membelinya.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:432) Promosi mengandung 5 hal yang disebut dengan *promotion mix*, yaitu:

1. *Advertising*: Segala jenis bentuk presentasi dan promosi ide – ide, barang, atau pelayanan yang bersifat nonpersonal, menggunakan biaya dan dilakukan oleh pihak sponsor yang ditunjuk.

*Advertising* meliputi: *broadcast*, percetakan, *internet*, media luar ruangan, dan bentuk lainnya

2. *Sales Promotion*: insentif jangka pendek yang diberikan untuk memotivasi penjualan suatu produk.

*Sales promotion* meliputi: diskon, kupon, *displays*, dan demonstrasi

3. *Personal Selling*: Presentasi personal dari pihak pemasaran milik perusahaan dengan tujuan meningkatkan penjualan dan membangun relasi dengan pelanggan.

*Personal selling* meliputi: presentasi penjualan, trade shows, dan program insentif.

4. *Public Relations*: Membangun relasi yang baik antara perusahaan dengan pihak masyarakat dengan membangun *corporate image* yang baik, dan menangani rumor, cerita, dan even yang buruk.

*Public relations* meliputi: konferensi pers, sponsor, even spesial, dan *web pages*.

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.



5. *Direct Marketing*: Koneksi secara langsung dengan memilih target konsumen untuk mendapatkan respon yang langsung dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

*Direct Marketing* meliputi: katalog, pemasaran melalui telepon, *kiosks*, *internet*, *mobile marketing*, dan lain – lain.

Promosi yang dilakukan oleh *Café Quality Time*, yang paling utama adalah menggunakan internet. *Café Quality Time* akan membuat *web page* di *facebook* untuk dan *twitter* untuk meningkatkan *awareness* dari para pelanggan. Selain menciptakan *awareness* pemasaran menggunakan internet memiliki efek domino, saat seseorang datang ke *twitter* dari *café*, cenderung mereka akan memasarkan produk kita secara tidak langsung dengan cara memfoto makanan dan menguploadnya atau memberitahu teman – temannya bahwa dia sedang berada di *café* tersebut. Pembuatan *facebook*, *twitter*, dan media sosial sejenisnya juga tidak memakan biaya apapun kecuali biaya admin, admin adalah orang yang bertugas mengurus media sosial tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.



## D. Ramalan Penjualan



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut Kotler dan Keller (2009:125), Peramalan penjualan perusahaan adalah tingkat penjualan perusahaan yang diharapkan berdasarkan rencana pemasaran terpilih dan lingkungan pemasaran yang diasumsikan.

Café Quality Time memiliki rencana penjualan yang meliputi penjualan *ala carte* dan penjualan *membership*. Rencana penjualan *ala carte* dan penjualan *membership* dapat dilihat pada Tabel 5.12 dan Tabel 5.13. Rencana penjualan *ala carte* adalah sebagai berikut:

**Tabel 5.12**

**Tabel Rencana Penjualan Ala Carte Café Quality Time 2016**

(dalam rupiah)

Bulan	Pendapatan	Target penjualan per menu
Januari	54.600.000,00	300
Februari	60.060.000,00	330
Maret	66.066.000,00	363
April	72.618.000,00	399
Mei	79.898.000,00	439
Juni	155.792.000,00	856
Juli	141.596.000,00	778
Agustus	128.674.000,00	707
September	87.906.000,00	483
Oktober	96.642.000,00	531
November	106.470.000,00	585
Desember	117.208.000,00	644

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

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.



Pada awal pembukaan *Café Quality Time* merencanakan target penjualan *ala carte* minimal 300 porsi untuk setiap menu yang ada di *Café Quality Time*, kenaikan yang terjadi pada bulan juni dan juli dikarenakan bulan puasa sehingga banyak orang yang memilih untuk makan di restoran atau *café*.

**Tabel 5.13**

**Tabel Rencana Penjualan *Ala Carte Café Quality Time* 2016-2020**

(dalam rupiah)

Tahun	Pendapatan	Target per menu
2016	1.167.530.000,00	6415
2017	1.477.075.600,00	7378
2018	1.868.346.480,00	8484
2019	2.363.555.194,00	9757
2020	2.989.750.764,00	11220

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

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.



**Tabel 5.14**

**Tabel Rencana Penjualan *Membership Café Quality Time* 2016  
(dalam rupiah)**

Nama Paket <i>Membership</i>	Harga	Target	Pendapatan
<i>Silver</i>	300.000,00	780	234.000.000,00
<i>Gold</i>	1.350.000,00	66	89.100.000,00
<i>Platinum</i>	1.800.000,00	36	64.800.000,00
	Total	882	387.900.000,00

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

Pada awal pembukaan *Café Quality Time* merencanakan target penjualan *membership* sebesar 780 untuk paket *Silver*, 66 untuk paket *Gold*, dan 36 untuk paket *Platinum*. Untuk penjualan 5 tahun ke depan *Café Quality Time* akan menaikkan target penjualan sebesar 15% setiap tahunnya atas dasar dari pertumbuhan industri sebesar 15% pertahunnya. Perencanaan penjualan *membership Café Quality Time* untuk 5 tahun ke depan adalah sebagai berikut:

**Tabel 5.15**

**Tabel Rencana Penjualan *Membership Café Quality Time* 2016-2020  
(dalam rupiah)**

Tahun	Target			Pendapatan
	<i>Silver</i>	<i>Gold</i>	<i>Platinum</i>	
2016	780	66	36	387.900.000,00
2017	897	76	41	446.085.000,00
2018	1032	87	48	512.997.750,00
2019	1186	100	55	589.947.412,50
2020	1364	115	63	678.439.524,38

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

© 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.



Rencana penjualan *Café Quality Time* total meliputi rencana penjualan *ala carte* dan *membership* selama 5 tahun ke depan dapat dilihat di Tabel berikut:

**Tabel 5.16**  
**Tabel Rencana Penjualan *Total Café Quality Time* 2016-2020**  
**(dalam rupiah)**

Tahun	Rencana Penjualan <i>Ala Carte</i>	Rencana Penjualan <i>Membership</i>	Rencana Penjualan <b>Total</b>
2016	1.167.530.000,00	387.900.000,00	1.555.430.000,00
2017	1.477.075.600,00	446.085.000,00	1.923.160.600,00
2018	1.868.346.480,00	512.997.750,00	2.381.344.230,00
2019	2.363.555.194,00	589.947.412,50	2.953.502.606,50
2020	2.989.750.764,00	678.439.524,38	3.668.190.288,38

Sumber: diolah oleh *Café Quality Time*

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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





## E. Pengendalian Pemasaran



Menurut Kotler dan Armstrong (2012: 80),

Pengendalian pemasaran adalah kegiatan mengukur dan mengevaluasi hasil dari strategi dan rencana yang sudah diformulasikan terlebih dahulu, dan kemudian mengambil tindakan pembetulan untuk memastikan tercapainya tujuan. Pengendalian pemasaran memiliki 4 langkah:

1. Menentukan sasaran pemasaran secara spesifik,
2. Mengukur performa di pasar,
3. Mengevaluasi penyebab terjadinya kesenjangan antara sasaran dengan performa nyata di lapangan,
4. Manajemen melakukan kegiatan pembetulan untuk berusaha menutup kesenjangan antara sasaran dan performa nyata di lapangan. Hal ini mungkin akan membutuhkan perubahan program aksi dan perubahan sasaran.

*Café Quality Time* sudah melakukan rencana pemasaran yang sudah disajikan pada tabel-tabel di atas, untuk langkah kedua sampai keempat baru dapat dilakukan pada saat bisnis sudah dijalankan secara nyata.

© Hak cipta dimiliki oleh 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.



*Café Quality Time* sudah menentukan target pasar minimal untuk bisa mendapatkan keuntungan yang diinginkan, namun seandainya terjadi kesenjangan selama proses kegiatan bisnis dilakukan secara nyata maka akan dilakukan perubahan-perubahan untuk dapat menanggulangnya. Seandainya target tidak tercapai pada bulan-bulan tertentu maka kekurangan tersebut akan ditutup pada bulan berikutnya dengan meningkatkan target di bulan berikutnya, dan untuk mencapai target baru yang lebih tinggi tersebut pihak *Café Quality Time* akan melakukan kegiatan promosi yang lebih gencar agar dapat meningkatkan penjualan pada bulan tersebut.

Seandainya target sudah tercapai sebelum tahun tersebut berhasil maka akan dilakukan perubahan target untuk sisa waktu tersebut agar bisa mendapatkan penjualan yang lebih banyak. Perubahan yang dapat terjadi adalah perubahan jumlah bahan baku yang dibutuhkan karena sudah melebihi target yang sudah ditentukan terlebih dahulu. Untuk tahun-tahun yang akan datang juga akan dilakukan perubahan target mengikuti hasil performa nyata di lapangan yang sudah didapat.

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.