

## BAB IV

### ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

#### 4.1 Produk Yang Dihasilkan

Menurut William J. Stanton pengertian produk secara umum adalah sekumpulan atribut yang nyata maupun tidak nyata yang didalamnya tercakup warna, harga, kemasan, prestise, pengecer dan pelayanan dari pabrik, yang mungkin diterima oleh pembeli sebagai sesuatu yang dapat memuaskan keinginannya.

*JRgarages* merupakan bisnis yang menjual berbagai macam merk aksesoris modifikasi motor besar, brand yang sudah memiliki citra besar di Indonesia dan dunia seperti Ohlins, Arrow, Akrapovic, Brembo, dan Accosatto. Bengkel *JRgarages* akan dibuka di senayan yang berlokasi di H. Asia Afrika no. 58, Senayan, Jakarta Selatan. Bengkel *JRgarages* juga memiliki target pasar konsumen seperti para konsumen yang membutuhkan atau berkeinginan memodifikasi motornya mulai dari harga rendah sampai harga tinggi dan dijamin semua produk yang dijual di bengkel *JRgarages* memiliki kualitas yang baik. Segmentasi bengkel *JRgarages* beragam mulai dari kalangan menengah kebawah sampai kalangan menengah keatas.

Berbagai macam jenis produk dan harga yang dijual di bengkel *JRgarages* akan dijabarkan di table 4.1 dan di table 4.2 akan dijelaskan perihal foto, harga produk, dan keunggulan dan kegunaan dari setiap produk yang ada di bengkel *JRgarages*.



**Tabel 4.1**

**Produk – Produk JRgarages**

Merk Produk	Jenis Motor	Harga Produk
Ohlins	Kawasaki	Rp 8.000.000
	Honda	Rp 7.500.000
	Yamaha	Rp 7.000.000
	Suzuki	Rp 6.000.000
	Ducati	Rp 9.500.000
	BMW	Rp 9.000.000
	MV Agusta	Rp 8.500.000
	Triumph	Rp 8.500.000
Brembo	Benelli	Rp 4.000.000
	Kawasaki	Rp 5.000.000
	Honda	Rp 4.500.000
	Yamaha	Rp 4.500.000
	Suzuki	Rp 4.000.000
	BMW	Rp 6.000.000
	Triumph	Rp 5.500.000
	Vespa	Rp 3.500.000
Akrapovic	Kawasaki	Rp 8.000.000
	Honda	Rp 7.500.000
	Yamaha	Rp 7.500.000
	Suzuki	Rp 7.000.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



<b>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</b>	Ducati	Rp 15.000.000
	BMW	Rp 12.000.000
	MV Agusta	Rp 14.000.000
	Triumph	Rp 10.000.000
Bizoma	Ducati	Rp 3.000.000
	BMW	Rp 2.850.000
	Kawasaki	Rp 2.150.000
	Honda	Rp 2.000.000
	Yamaha	Rp 2.000.000
	Suzuki	Rp 1.800.000
	MV Agusta	Rp 3.000.000
	Triumph	Rp 2.200.000
	Benelli	Rp 2.000.000
	Vespa	Rp 1.500.000
Velg OZ	Ducati	Rp 50.000.000
	BMW	Rp 45.000.000
	Kawasaki	Rp 35.000.000
	Honda	Rp 35.000.000
	Yamaha	Rp 33.000.000
	Suzuki	Rp 27.000.000
	MV Agusta	Rp 50.000.000
	Triumph	Rp 40.000.000
Benelli	Rp 25.000.000	

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

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.

Sumber : Data Bengkel *JRgarages*, Data diolah Penulis, 2022

Tabel 4.2

Daftar Keterangan Produk *JRgarages*

Merk Produk	Gambar Produk	Keterangan
Ohlins		Produk Suspensi motor Yang berkelas International dan Sudah teruji di ajang balap dunia yang memiliki kualitas sangat baik
Brembo		Produk rem kelas dunia dan top global brand nomor satu untuk kualitas pengereman yang sangat baik
Akrapovic		Merk knalpot International yang sudah teruji di ajang balap kelas dunia dan terbukti dapat menambah peforma motor dengan maximal

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan 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.



<p>Rizoma</p> <p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>		<p>Merk aksesoris motor dengan kualitas terbaik dan memproduksi berbagai jenis aksesoris seperti spion, handgrip, lampu sein, stang motor, tabung minyak rem. Handguard, dll</p>
<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>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.</p> <p>2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</p>		<p>OZ merupakan merk velg asal Italia yang memiliki kualitas produk terbaik dengan pembuatan menggunakan las CNC, membuat velg motor menjadi ringan dan stabil</p>

Sumber : Data Bengkel JRgarages, diolah Penulis, 2022

Gambar 4.1

Logo Bengkel JRgarages



Sumber : Dokumentasi JRgarages, 2022



Logo merupakan suatu gambar atau sekedar sketsa dengan arti tertentu, dan mewakili suatu arti dari perusahaan, daerah, organisasi, produk, negara, Lembaga, dan hal lainnya

membutuhkan sesuatu yang singkat dan mudah diingar sebagai pengganti dari nama sebenarnya.

Logo dari *JR garages* sendiri memiliki arti yaitu gambar tangan memiliki arti keberanian dan semangat untuk para pekerja dalam memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, gambar tools yang digenggam memberikan arti bahwa bengkel *JR Garages* selalu memberikan barang dengan kualitas terbaik dan berani memberikan jaminan kepada konsumen, lalu warna lingkaran merah memiliki arti keberuntungan agar bengkel *JR garages* mampu mencapai target sesuai dengan yang diharapkan.

#### 4.2 Gambaran Pasar

Peramalan penjualan merupakan alat penting yang digunakan untuk perencanaan bisnis, pemasaran, dan pengambilan keputusan manajemen umum. Karena dengan melakukan peramalan penjualan dapat membantu mendorong pendapatan penjualan, meningkatkan efisiensi, meningkatkan retensi pelanggan, dan mengurangi biaya. Karena bengkel *JRgarages* yang akan baru beroperasi oleh karena itu penulis berasumsi setiap produk hanya terjual 1 unit di setiap merk motor besar. Penulis yakin dengan penjualan tersebut karena akan mendapatkan sponsor dari beberapa komunitas motor besar yang ada di Indonesia dan support dari semua teman - teman motovlogger tanah air. Dalam tabel 4.4 akan menjelaskan tentang peningkatan *omset* perbulan bengkel *JRgarages* sebanyak 5% sesuai dengan peningkatan bengkel motor pada umumnya. Pada tabel 4.5 menjelaskan tentang peningkatan *omset* bengkel *JRgarages* sebesar 10% per tahunnya. Berikut adalah ramalan dan anggaran penjualan bengkel *JRgarages*.

Ha Cipta, Diliha ngi Undana  
1. Dilaran melutip ebagian 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 4.3**

**Ramalan Penjualan Bulan Januari 2023**

Merk Produk	Jenis Motor	Harga Produk	Jumlah	Total Penjualan
Ohlins	Kawasaki	Rp 8.000.000	1	Rp 8.000.000
	Honda	Rp 7.500.000	1	Rp 7.500.000
	Yamaha	Rp 7.000.000	1	Rp 7.000.000
	Suzuki	Rp 6.000.000	1	Rp 6.000.000
	Ducati	Rp 9.500.000	1	Rp 9.500.000
	BMW	Rp 9.000.000	1	Rp 9.000.000
	MV Agusta	Rp 8.500.000	1	Rp 8.500.000
	Triumph	Rp 8.500.000	1	Rp 8.500.000
Brembo	Benelli	Rp 4.000.000	1	Rp 4.000.000
	Kawasaki	Rp 5.000.000	1	Rp 5.000.000
	Honda	Rp 4.500.000	1	Rp 4.500.000
	Yamaha	Rp 4.500.000	1	Rp 4.500.000
	Suzuki	Rp 4.000.000	1	Rp 4.000.000
	BMW	Rp 6.000.000	1	Rp 6.000.000
	Triumph	Rp 5.500.000	1	Rp 5.500.000
	Vespa	Rp 3.500.000	1	Rp 3.500.000
Akrapovic	Kawasaki	Rp 8.000.000	1	Rp 8.000.000
	Honda	Rp 7.500.000	1	Rp 7.500.000
	Yamaha	Rp 7.500.000	1	Rp 7.500.000
	Suzuki	Rp 7.000.000	1	Rp 7.000.000
	Ducati	Rp 15.000.000	1	Rp 15.000.000
	BMW	Rp 12.000.000	1	Rp 12.000.000
	MV Agusta	Rp 14.000.000	1	Rp 14.000.000
	Triumph	Rp 10.000.000	1	Rp 10.000.000
Rizoma	Ducati	Rp 3.000.000	1	Rp 3.000.000
	BMW	Rp 2.850.000	1	Rp 2.850.000

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



<b>C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</b>	Kawasaki	Rp 2.150.000	1	Rp 2.150.000
	Honda	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000
	Yamaha	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000
	Suzuki	Rp 1.800.000	1	Rp 1.800.000
	MV Agusta	Rp 3.000.000	1	Rp 3.000.000
	Triumph	Rp 2.200.000	1	Rp 2.200.000
	Benelli	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000
	Vespa	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
Velg OZ	Ducati	Rp 50.000.000	1	Rp 50.000.000
	BMW	Rp 45.000.000	1	Rp 45.000.000
	Kawasaki	Rp 35.000.000	1	Rp 35.000.000
	Honda	Rp 35.000.000	1	Rp 35.000.000
	Yamaha	Rp 33.000.000	1	Rp 33.000.000
	Suzuki	Rp 27.000.000	1	Rp 27.000.000
	MV Agusta	Rp 50.000.000	1	Rp 50.000.000
	Triumph	Rp 40.000.000	1	Rp 40.000.000
Benelli	Rp 25.000.000	1	Rp 25.000.000	
Total			43	Rp 544.500.000

Sumber : Data Bengkel *JRgarages* , 2022

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 4.4**

**Anggaran Penjualan Tahun 2023**

Bulan	Penjualan
Januari	Rp 544.500.000
Februari	Rp 571.725.000
Maret	Rp 600.311.250
April	Rp 630.326.812
Mei	Rp 661.843.152
Juni	Rp 649.935.309
Juli	Rp 729.682.074
Agustus	Rp 766.166.177
September	Rp 804.474.485
Oktober	Rp 844.698.209
November	Rp 886.933.119
Desember	Rp 931.279.774
Total	Rp 8.621.875.361

Sumber : Data Bengkel *JRgarages*, 2022

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

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 4.5

Anggaran Penjualan Tahun 2023-2027

Tahun	Total Penjualan
2023	Rp 8.621.875.361
2024	Rp 9.484.062.897
2025	Rp 10.432.469.186
2026	Rp 11.475.716.104
2027	Rp 12. 623.287.714

Sumber : Data Bengkel *JRgarages*, 2022

4. Target Pasar Yang Dituju

Target pasar suatu kelompok konsumen yang menjadi sasaran pendekatan perusahaan untuk membeli produk yang di jual. Singkatnya, target pasar adalah kelompok yang akan di layani sebagai konsumen. Target pasar biasanya mempunyai rentan umur, sifat, dan karakter yang hampir sama. Dalam melakukan target pasar ada beberapa segmen yang harus dilakukan seperti segmen geografis, demografis, psikografis, dan perilaku.

a. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis penting untuk pemasaran bertarget. Perbedaan lokasi geografis sering kali memunculkan perbedaan budaya, selera, dan kebutuhan. Keragaman semacam itu membutuhkan strategi pemasaran dan bauran pemasaran yang berbeda. Oleh karna itu, perusahaan mensegmentasi pasar dan menentukan segmen pasar yang di targetkan. Pada segmen geografis *JRgarages* memilih lokasi yang berada di Senayan Jakarta Selatan karena dapat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutipkan 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.



di sesuaikan dengan target pasar *JRgarages* karena lokasi bengkel yang mudah di akses dari seluruh pengguna motor besar SEJABODETABEK dan dekat dengan tempat tinggal para

pengguna motor besar.

### b. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis terdiri dari beberapa variabel seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan dll, sehingga dapat di ketahui kebutuhan dan keinginan konsumen yang berbeda-beda pada tiap variabel tersebut. Meski tidak dapat di gunakan untuk meramalkan perilaku konsumen, demografi dapat di gunakan untuk melihat perubahan permintaan aneka produk. Segmentasi demografis bengkel *JRgarages* menerima konsumen dari segala jenis kelamin dengan usia 17 sampai 60 tahun . *JRgarages* membagi beberapa segmentasi demografis konsumen berdasarkan umur seperti umur 17 sampai 22 yang di mana itu kalangan remaja, berikutnya yaitu umur 23 sampai 40 yang termasuk kalangan dewasa yang bekerja di perusahaan, yang terakhir adalah kalangan pengusaha yang rata-rata memiliki umur di atas 40. Segmentasi umur yang berbeda ini menentukan selera dan biaya modifikasi.

### c. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis adalah metode kualitatif yang berfokus mempelajari konsumen. Tujuan dari psikografis adalah untuk memahami perasaan konsumen lebih baik, sehingga pemasaran dapat di lakukan lebih akurat. *JRgarages* berfokus pada konsumen di kalangan menengah sampai menengah ke atas karena dengan gaya hidup mereka yang saling bersaing dan membeli produk sesuai dengan trend.

### d. Segmentasi Perilaku



Segmentasi perilaku adalah tentang memahami pelanggan tidak tentang siapa mereka, tetapi juga tentang apa yang mereka lakukan. Dalam segmentasi perilaku *JRgarages* menargetkan kepada konsumen yang mementingkan kualitas produk dan layanan after sale dari bengkel kami dan juga tentunya kami akan memberikan beberapa promo dan fasilitas kepada konsumen.

#### 4.4 Strategi Pemasaran

Dalam strategi pemasaran terdapat beberapa aspek yang dibahas yaitu *diferensiasi, positioning*, penetapan harga, dan saluran distribusi. Strategi pemasaran merupakan aspek yang penting untuk membuat usaha karena pemasaran adalah salah satu ujung tombak dari sebuah perusahaan untuk mengenalkan produk yang kita pasarkan kepada konsumen agar mereka mengenal dan memahami tentang produk apa saja yang dijual di toko kita. Sebagai pengusaha kita juga dapat menggunakan strategi pemasaran sebagai salah satu penyebab pertumbuhan ekonomi dan brand perusahaan dengan cepat melalui media sosial dan luring.

##### a. Diferensiasi

Diferensiasi merupakan hal penting untuk usaha agar dapat membedakan usaha kita dari pesaing lainnya dan agar membuat usaha yang kita jalankan dapat dikenal oleh masyarakat dengan mudah karena kita memiliki ciri khas sendiri. Diferensiasi yang diberikan bengkel *JRgarages* adalah membuat suasana bengkel berbeda dengan bengkel lainnya karena kita menggunakan konsep retro klasik yang mengusung tema old school dan modern yang belum pernah diterapkan pada bengkel modifikasi motor besar sebelumnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian tanpa izin IBIKKG.  
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.



Bengkel *JRgarages* juga memberikan beberapa fasilitas yang dapat dinikmati langsung oleh konsumen pada saat mereka menunggu kendaraannya selesai dikerjakan seperti ruangan ber AC, Wifi, Tv, dan minuman dingin serta beberapa snack yang kita sediakan di dalam ruang tunggu, hal ini jarang didapatkan di bengkel-bengkel motor besar sehingga konsumen tidak bosah menunggu. Mereka juga bisa melihat-lihat produk di toko yang kita jual karena banyak barang-barang menarik untuk kendaraan yang mereka gunakan.

Fasilitas berikutnya yang jarang ada di bengkel modifikasi motor besar lainnya yaitu berupa kartu membership. Dengan mendaftarnya mereka menjadi member dari *JRgarages* maka mereka akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti gratis 1 kali service jika sudah melakukan service sebanyak 5 kali, dan mendapatkan point setiap mereka berbelanja untuk potongan mereka berbelanja berikutnya. Tentunya juga ada beberapa barang yang promo atau mendapatkan potongan harga jika mereka membeli menggunakan membercard yang sudah didaftarkan. Dengan begitu para konsumen akan Kembali lagi berbelanja di bengkel *JRgarages* karena fasilitas tersebut tidak dapat ditemukan di bengkel lain.

Bengkel *JRgarages* juga akan memberikan jaminan after sale yang baik dengan memberikan garansi resmi produk sesuai dengan yang sudah ditetapkan oleh pabrikan dan juga menempatkan posisi harga yang tidak terlalu tinggi agar dapat dibeli oleh semua kalangan pengguna motor besar, tentunya juga dengan kualitas barang yang terbaik dan menjamin jika menerima barang yang cacat maka bengkel *JRgarages* akan menggantinya dengan unit baru selama barang itu masih dalam masa 1 minggu sejak pembelian.



## b. positioning

Positioning adalah suatu Tindakan atau Langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan dalam upaya penawaran nilai dimana dalam suatu segmen tertentu konsumen mengerti dan menghargai apa yang dilakukan suatu perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya. *JRgarages* mempunyai tagline “*low price but good quality and experience*” yang akan ditanamkan di benak masyarakat karena tagline tersebut sesuai dengan yang diberikan bengkel *JRgarages* kepada konsumen setianya. Bengkel *JRgarages* tentu tidak membeda-bedakan konsumen, kami menerima semua jenis motor dan semuanya akan dilayanin dengan baik dan mendapatkan fasilitas yang sama.

## c. Penetapan Harga

Metode yang digunakan bengkel *JRgarages* dalam penetapan harga yaitu metode *competition based pricing*, karena bengkel *JRgarages* dalam melakukan penetapan harga tentunya akan melihat harga dipasaran yang dijual oleh kompetitor, yang dimana bengkel *JRgarages* akan menjual barang sedikit dibawah harga pesaing yang tentunya masih dalam tahap menguntungkan oleh *JRgarages* karena terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan seperti biaya produksi, biaya distribusi, dan beberapa tambahan biaya untuk antisipasi resiko.

## d. Saluran distribusi

Pengertian saluran distribusi adalah pihak khusus yang menjembatani pihak produsen produk dengan konsumen. Saluran distribusi adalah orang-orang atau agen yang bertugas membawa produk hasil produksi agar dapat di jual dan di manfaatkan oleh konsumen bebas. Itulah mengapa aspek ini bernilai sangat penting dalam dunia perdagangan. Bengkel *JRgarages*



Hak Cipta dilindungi Undang-undang. Hak Cipta ini tanpa pengumuman dan menubuh sumber: Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Disarankan untuk mengutip atau seluruh karya tulis ini tanpa pengumuman dan menubuh sumber: Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian  
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.



menggunakan jalur distribusi yang langsung di ambil dari distributor brand modifikasi yang ada di Indonesia dan langsung menjual nya kepada konsumen.

#### 4.5 Strategi Promosi

Dalam strategi promosi ada 4 aspek yaitu *Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, dan Direct Marketing*. Pada dasarnya suatu strategi promosi di ciptakan dengan tujuan untuk mengadakan peningkatan permintaan dari klien atau konsumen mengenai suatu produk barang dan jasa.

##### a. Advertising

Strategi pemasaran yang digunakan oleh bengkel *JRgarages* yaitu melakukan promosi secara daring melalui sosial media seperti *Instagram, Tiktok, dan Youtube*, hal ini di lakukan karena kami ingin nama bengkel *JRgarages* dan produk yang kita jual di kenal oleh masyarakat seluruh Indonesia. Bengkel *JRgarages* akan bekerja sama dengan para influencer dan melakukan beberapa event dan kolaborasi dengan tujuan menjual produk lebih banyak dan meningkatkan follower di sosial media bengkel *JRgarages*,

Bengkel *JRgarages* juga melakukan penjualan dan promosi secara daring melalui e-commerce agar barang yang di jual di bengkel *JRgarages* dapat sampai kepada konsumen secara merata. Selain itu kita akan mengikuti beberapa acara otomotif besar di Indonesia seperti di Indonesia International Motor Show dan Gaikindo International Motor Show yang dimana kita akan menghadirkan beberapa kendaraan motor besar yang sudah di modifikasi karya mekanik bengkel *JRgarages* sendiri.



## b. Sales Promotion

Sales promotion merupakan hal penting dalam suatu strategi promosi karena dapat menarik perhatian konsumen secara langsung. Sales promotion yang dilakukan oleh bengkel *JRgarages* yaitu dengan memberikan fasilitas promo seperti gratis satu kali service setelah melakukan lima kali service di bengkel *JRgarages*, hal ini dilakukan agar konsumen yang sudah datang ke bengkel *JRgarages* tidak akan berpindah bengkel dan akan terus Kembali untuk melakukan service motor dan bengkel *JRgarages* akan terus terlihat ramai konsumen yang dimana akan menarik perhatian pengguna motor besar yang lewat di depan bengkel *JRgarages* dan belum pernah datang ke bengkel kami.

## c. Personal Selling

Personal selling adalah bertemunya penjual dan calon pembeli dengan bertatap muka untuk menginformasikan dan memberikan pemahaman dari sebuah produk atau brand yang ditawarkan supaya calon pembeli bersedia mencoba dan membelinya. Personal selling juga bisa didefinisikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh setiap pelaku bisnis untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis nya dengan mendapatkan keuntungan dari konsumen.

Bengkel *JRgarages* menggunakan strategi promosi personal selling untuk melayani konsumen dengan baik secara langsung agar mendapatkan pelanggan tetap. Salah satu yang akan dilakukan bengkel *JRgarages* yaitu memberikan rekomendasi produk sesuai dengan kebutuhan konsumen seperti contoh jika konsumen merasa bingung dalam memilih knalpot untuk kendaraan nya maka kami akan memberikan saran sesuai dengan kebutuhan motor nya apakah di gunakan untuk balap atau hanya sekedar di pakai di jalan raya, sehingga konsumen merasa puas membeli

© Hak Cipta Milik ISI KIS (Institut Sains dan Informatika Kwik Kian Gie) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Ditanggungjawabkan sebagai atasan, seluruh karya tulis ini tanpa pengecualian dalam 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.





barang di JRgarages karena di layani dengan baik dan menggunakan barang sesuai kebutuhan motor.



#### d. Direct Marketing

Direct marketing adalah strategi marketing yang mengandalkan komunikasi atau distribusi langsung dari pemasar konsumen. Strategi ini bisa dilakukan secara tatap muka atau lewat media komunikasi seperti telepon, email, dan sms. Dalam hal ini bengkel *JRgarages* akan melakukan promosi broadcasting melalui sms atau whatsapp yang berisi tentang pemberitahuan informasi promosi produk atau hanya berupa pengingat service, strategi ini dilakukan untuk konsumen yang mobilitasnya padat agar tetap menjadi konsumen setia bengkel *JRgarages*.

Hak Gita Di Undang-Undang

1. Dirang menguji sebagian atau seluruhnya 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)**

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

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.