Dilarang

### . Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun . Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah

### **BAB IV**

### ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

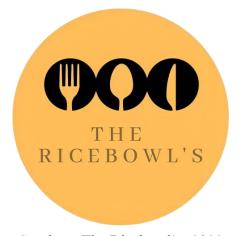
41 Produk Yang Dihasilkan

Pengutipan hanya untuk kepentingan ıtıp sebag ipta Dil Ricebowl merupakan makanan yang sedang diminati saat ini. Makanan ini tergolong praktis karena diletakkan di dalam wadah yang bisa dibawa kemana-mana. Hidangan utama dan berbagai lauk pauk telah disajikan. Kandungan gizinya lengkap dan unsur estetika dalam penyajiannya menjadi daya tarik tersendiri. Menu ricebowl di Indonesia sudah dimodifikasi pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan menggunakan makanan yang biasa dikonsumi oleh masyarakat setiap hari.

Berikut ini adalah logo dan produk yang dihasilkan The Ricebowl's:

tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: Logo perusahaan

### Gambar 4.1 Logo Perusahaan



Sumber: The Ricebowl's, 2022

Logo ini identik berwarna kuning karena warna kuning merupakan warna yang mencolok sehingga dapat mencuri perhatian. Terdapat gambar sendok, garpu, dan pisau melambangkan bahwa The Ricebowl's merupakan usaha makanan.

ik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Infoi

### b. Produk yang dihasilkan

h) Ayam Geprek

Merupakan menu andalan dari The Ricebowl's. isi nya terdiri dari nasi putih, ayam geprek, cabai, dan juga timun. Menggunakan bahan baku seperti cabai rawit, bawang putih, garam, gula, tepung terigu. Menu ayam geprek The Ricebowl's beda dengan ayam geprek di restoran lain karena menggunakan ayam suir dan sambal bawang sudah disiram minyak panas sehingga aroma menjadi lebih kuat.

Gambar 4.2 Ayam Geprek



Sumber: Google, 2022

Ayam Sambal Ijo

Menu ini terdiri dari nasi, ayam yang sudah ditepungi, sambal cabai ijo, timun dan juga tomat. Menu ayam sambal ijo The Ricebowl's berbeda dari yang lain karena ayamnya dibaluti oleh tepung dan kami juga menggunakan kencur yang dijamin memberikan sensasi rasa sambal ijo yang berbeda.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber-. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah

Sumber: Google, 2022

### Indomie Ayam Geprek

Merupakan olahan dari Indomie yang ditambahkan ayam geprek, cabai dan timun. Indomie sudah digoreng terlebih dahulu seperti mie goreng pada umumnya dan ditambahi bumbu tumis seperti bawang putih dan kemiri sehingga menghasilkan rasa yang enak dan aroma yang sangat sedap.

Gambar 4.4 Indomie Ayam Geprek



Sumber: Google, 2022

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

### 4.2 Gambaran Pasar

Gambaran pasar merupakan sebuah perkiraan tentang kondisi pasar yang sebenarnya. Gambaran pasar dapat bermanfaat untuk menggambarkan target pasar yang ideal. Jika memahami gambaran pasar, pelaku usaha dapat menganalisis para kompetitornya. Berdasarkan kondisi penjualan pesaing, The Ricebowl's memproyeksikan penjualan pada bulan pertama yaitu ayam geprek 1050 porsi, ayam cabai ijo 600 porsi dan indomie ayam geperek 450 porsi. Dibawah ini

merupakan proyeksi penjualan The Ricebowl's selama 5 tahun dan anggaran penjualan produk

Tabel 4.1 Proyeksi Penjualan The Ricebowl's Tahun 2023

ndang-Undang seluruh karva	Bisnis da	Ta	bel 4.1 Proyeksi	Penjualan The R	icebowl's Tahun 2023
dang	_			2023	
tulis	Info	Bulan	Ayam Geprek	Ayam Cabai Ijo	Indomie Ayam Geprek
J )	3	Jan	1200	900	450
ini ta	rmatika Kwik Kian	Feb	1212	909	455
<u></u>	â	Mar	1224	918	459
3 D	8	Apr	1236	927	464
menca	<u>F</u>	Mei	1249	937	468
ม์ D	(iar	Juni	1261	946	473
ntumkan	ı Gie)	Juli	1274	955	478
ע	e)	Aug	1287	965	482
Σ <u>.</u> υ		Sep	1299	975	487
3		Oct	1312	984	492
	3	Nov	1326	994	497
<u> </u>	Sti	Dec	1339	1004	502
menvehiitka	itu	Total	15219	11414	5707
an simber:	ıt Bisnis		er : The Ricebow		

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian





а

Tabel 4.2 Proyeksi Penjualan The Ricebowl's Tahun 2024

2024 Ayam Geprek Ayam Cabai Ijo Bulan Indomie Ayam Geprek Jan 1320 990 495 Feb 1333 1000 500 1347 Mar 1010 505 1360 1020 Apr 510 1030 Mei 1374 515 Juni 1387 1040 520 1401 1051 Juli 525 Aug 1415 1061 531 Sep 1429 1072 536 Oct 1444 1083 541 1458 1094 547 Nov Dec 1473 1105 552 16741 12556 6278 **Total** Sumber: The Ricebowl's, 2022

Tabel 4.3 Proyeksi Penjualan The Ricebowl's Tahun 2025

2025									
Bulan	Ayam Geprek	Ayam Cabai Ijo	Indomie Ayam Geprek						
Jan	1452	1089	545						
Feb	1467	1100	550						
Mar	1481	1111	555						
Apr	1496	1122	561						
Mei	1511	1133	567						
Juni	1526	1145	572						
Juli	1541	1156	578						
Aug	1557	1168	584						
Sep	1572	1179	590						
Oct	1588	1191	596						
Nov	1604	1203	601						
Dec	1620	1215	607						
Total	18415	13811	6906						

Sumber: The Ricebowl's, 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG

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





Tabel 4.4 Proyeksi Penjualan The Ricebowl's Tahun 2026

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

	2026								
Bulan	Ayam Geprek	Ayam Cabai Ijo	Indomie Ayam Geprek						
Jan	1597	1198	599						
Feb	1613	1210	605						
Mar	1629	1222	611						
Apr	1646	1234	617						
Mei	1662	1247	623						
Juni	1679	1259	630						
Juli	1695	1272	636						
Aug	1712	1284	642						
Sep	1730	1297	649						
Oct	1747	1310	655						
Nov	1764	1323	662						
Dec	1782	1336	668						
Total	20256	15192	7596						
Sumb	er · The Ricebox	ıl's 2022							

Sumber: The Ricebowl's, 2022

Tabel 4.5 Proyeksi Penjualan The Ricebowl's Tahun 2027

	2027									
Bulan	Ayam Geprek	Ayam Cabai Ijo	Indomie Ayam Geprek							
Jan	1757	1318	659							
Feb	1774	1331	665							
Mar	1792	1344	672							
Apr	1810	1358	679							
Mei	1828	1371	686							
Juni	1847	1385	692							
Juli	1865	1399	699							
Aug	1884	1413	706							
Sep	1902	1427	713							
Oct	1922	1441	721							
Nov	1941	1456	728							
Dec	1960	1470	735							
Total	22282	16712	8356							

Sumber: The Ricebowl's, 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: . 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

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

Tabel 4.6 Anggaran Penjualan The Ricebowl's Tahun 2023-2027

2024 16741 Rp 20,000.00 Rp 334,818,080 12556 Rp 20,000 Rp 251,113,560 6278 Rp 22,000 Rp 138,112,458 Rp 724,00																		
2024 16741 Rp 20,000.00 Rp 334,818,080 12556 Rp 20,000 Rp 251,113,560 6278 Rp 22,000 Rp 138,112,458 Rp 724,00	Tahun	Ayam Geprek	k Ha	rga Jual/Porsi	Total Pen	ndapatan	Ayam Cabai Ijo	Harga	Jual/Porsi	Tota	l Pendapatan	Indomie Ayam Geprek	Harga Jual/Po	rsi	Total	Pendapatan	Total	Penjualan
	2023	15219	) Rp	20,000.00	Rp	304,380,072	11414	Rp	20,000	Rp	228,285,054	5707	Rp	22,000	Rp	125,556,780	Rp	658,221,906
2025 18415 Rp 20,000.00 Rp 368,299,888 13811 Rp 20,000 Rp 276,224,916 6906 Rp 22,000 Rp 151,923,704 Rp 796,4	_2024	16741	Rp	20,000.00	Rp	334,818,080	12556	Rp	20,000	Rp	251,113,560	6278	Rp	22,000	Rp	138,112,458	Rp	724,044,097
	2025	18415	Rp	20,000.00	Rp	368,299,888	13811	Rp	20,000	Rp	276,224,916	6906	Rp	22,000	Rp	151,923,704	Rp	796,448,507
9 \(\frac{1}{2026}\) 2025 \(\frac{1}{2026}\) Rp 20,000.00 \(\frac{1}{2026}\) Rp 405,129,876 \(\frac{1}{25192}\) Rp 20,000 \(\frac{1}{2026}\) Rp 303,847,407 \(\frac{1}{2596}\) 7596 \(\frac{1}{2596}\) Rp 22,000 \(\frac{1}{2026}\) Rp 167,116,074 \(\frac{1}{2026}\) Rp 876,0	2026	20256	Rp	20,000.00	Rp	405,129,876	15192	Rp	20,000	Rp	303,847,407	7596	Rp	22,000	Rp	167,116,074	Rp	876,093,357
2027 2228 Rp 20,000.00 Rp 445,642,864 16712 Rp 20,000 Rp 334,232,148 8356 Rp 22,000 Rp 183,827,681 Rp 963,7	₹ \$2027	22282	Rp	20,000.00	Rp	445,642,864	16712	Rp	20,000	Rp	334,232,148	8356	Rp	22,000	Rp	183,827,681	Rp	963,702,693

Sumber: The Ricebowl's, 2022

### 43 Farget Pasar Yang Dituju

Menurut Kotler dan Armstrong (2020:213) segmentasi dapat membuat peluang segmen dari pasar perusahaan. Setelah itu perusahaan dapat mengevaluasi beberapa segmen dan dapat mempertimbangkan segmen mana yang dapat diberikab pelayanan terbaik.

Dalam suatu usaha tentunya perlu melakukan segmentasi pasar karena kondisi pasar selalu berubah ubah, sehingga suatu usaha perlu melakukan penyesuaian agar usahanya tetap bisa bertahan dan terus berkembang. The Ricebowl's melakukan segmentasi pasar agar meningkatkan efektifitas strategi usaha menjadi lebih efisien. Segmentasi pasar membuat penulis menjadi tahu apa kebutuhan konsumen, lebih meningkatkan daya saing dengan para pesaing dan meningkatkan daya tarik pelanggan. Analisis segmentasi pasar ini meliputi : jenis kelamin, umur, kelas sosial, dan gaya hidup.

### a. Jenis kelamin

penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan,

dan menyebutkan sumber:

Produk yang dijual oleh The Ricebowl's dapat dinikmati oleh pria dan wanita.

Karena produk yang ditawarkan oleh The Ricebowl's adalah makanan dalam bentuk ricebowl dimana makanan ini dapat dinikmati oleh pria dan wanita.

### b. Umur

Produk yang dijual oleh The Ricebowl's dapat dinikmati oleh semua umur. Semua umur yang dimaksud adalah tidak ada syarat atau minimal umur untuk mengkonsumsi produk dari The Ricebowl's karena menu yang dijual menggunakan bahan yang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG segar, jika ada yang tidak kuat dengan pedas bisa melakukan permintaan khusus untuk tidak menggunakan cabai.

### Kelas Sosial

Hak Cipta Dilindungi basah sampai atas.

Hak Cipta Dilindungi basah sampai atas.

Hak Cipta Dilindungi basah sampai atas.

Gaya Hidup

Bisnis daja. Karena

biasa saja. Karena

terjangkau. Sehingg

produk kami karena

Kwiegi Pemasaran

A4 Strategi Pemasaran Dalam melakukan target pasar, kami tidak menentukan kelas sosial tertentu karena semua kelas sosial dapat membeli produk The Ricebowl's. Menu yang kami tawarkan harganya sangat terjangkau sehingga dapat dibeli oleh semua kalangan baik kalangan bawah sampai atas.

Target pasar dari The Ricebowl's adalah masyarakat dengan gaya hidup yang biasabiasa saja. Karena kami menawarkan kualitas rasa namun dengan harga yang masih terjangkau. Sehingga untuk orang dengan gaya hidup mewah kurang tepat untuk membeli produk kami karena yang kami jual bukanlah makanan dengan gengsi yang tinggi.

dan Informatika Kwik Kia

Menurut Saida (2020 : 3) Pemasaran ialah kegiatan wajib yang harus dilakukan oleh pengusaha ketika membuka suatu usaha agar usahanya dapat berjalan serta mempertahankan ausahanya supaya tetap mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dari sebelumnya. Salah satu aspek tementing dalam menjalankan usaha adalah pemasaran. Strategi pemasaran dapat berfungsi Tuntuk menaikan jumlah penjualan supaya target yang sudah ditentukan bisa tercapai. Dibawah ini gada beberapa strategi pemasaran yang digunakan oleh The Ricebowl's:

Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

### a. Diferensiasi

Kotler dan Keller (2016:393) menyatakan diferensiasi merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk membedakan antar produk agar tidak sama atau memiliki perbedaan sehingga masyarakat bisa membedakan atas produk yang dihasilkan. Diferensiasi harus dilakukan karena perannya sangat penting untung bisa menghadapi persaingan atas produk yang serupa.

Bisa dibilang untuk strategi diferensiasi The Ricebowl's untuk awal bisnis ini baru dibuka ialah menerapkan harga yang dibawah para pesaing. Adalah ayam geprek nya yang tetah dibaluti oleh tepung kemudian di goreng setealah itu di pukul sampai tektur dari ayam menyerupai ayam suir. Untuk saat ini menu The Ricebowl's memang tergolong masih banyak yang sama dengan para pesaing, namun dengan seiring berjalannya waktu tentunya akan melakukan inovasi menu yang berbeda dari para pesaing. The Ricebowl's akan menciptakan menu baru yang tidak dimiliki pesaing sehingga dapat menjadi ciri khas tersendiri.

### Positioning

Positioning menurut Kotler dan Armstrong (2020:70) adalah mengarahkan produk atau barang yang dihasilkan agar mendapatkan tempat yang jelas, khas, dan diinginkan oleh konsumen. Positioning The Ricebowl's adalah memberikan harga lebih terjangkau dan tentunya harga yang diberikan dibawah para pesaing. Untuk kalangan tertentu tentunya dalam membeli barang, harga menjadi hal yang paling pertama menjadi pertimbangan. Dengan menerapkan strategi ini diharapkan The Ricebowl's dapat menjadi pilihan masyarakat karena menjual dengan harga dibawah pesaing.

### Penetapan Harga

Harga yang The Ricebowl's berikan setiap menu nya berbeda beda sesuai menu nya itu sendiri. Untuk ricebowl ayam geprek kami memberikan harga Rp.20.000, untuk ricebowl sambal ijo sama Rp 20.000 dan terakhir untuk indomie ayam geprek Rp 22.000. Tentunya untuk menentukan harga kami sudah memperhitungkan semua nya agar mencapai BEP. Namun kami juga memberikan harga dengan untung yang tidak terlalu besar agar harga yang kami tawarkan masih bisa dibawah para kompetitor kami.

### Saluran Distribusi

nya itu sendiri.
ricebowl samba
Tentunya untuk
mencapai BEP.
Hak Cipta Dilindungi Undang
Saluran Distribu
Saluran Distribu
Saluran Distribu
Mencapai BEP.
Saluran Distribu
Saluran Distribu
Mencapai BEP.
Saluran Distribu
Mencapai Bisnis da mengalurkan ba
dina cara, yaitu cara menggunal
Ricebowl's adal
dinana menjual
Strategi Promosi Saluran distribusi merupakan proses pemasaran yang dilakukan perusahaan dalam menyalurkan barang kepada pelanggannya. The Ricebowl's melakukan penjualan dengan dua cara, yaitu datang langsung ke restoran dan yang kedua melalui sistem Online dengan cara menggunakan aplikasi E-Commerce. Saluran distribusi yang digunakan oleh The Ricebowl's adalah *Direct to Customer* (D2C) yaitu dengan tidak menggunakan perantara dimana menjual produk secara langsung kepada pelanggan.

### Gambar 4.5 Saluran Distribusi The Ricebowl's



Sumber: The Ricebowl's, 2022

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

Strategi promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memberikan informasi mengenai suatu produk yang bertujuan untuk menarik para calon konsumen sehingga calon konsumen membeli atau megkonsumsi barang yang ditawarkan. Berikut adalah strategi promosi yang dilakukan The Ricebowl's:

### a. Advertising

penyampaian Periklanan merupakan suatu materi kepada masyarakat menggunakan media yang ada dengan tujuan untuk mempromosikan produk yang ditawarkan oleh suatu usaha. Periklanan juga dapat membujuk calon pelanggan agar melakukan pembelian atas produk yang ditawarkan serta diharapkan agar melakukan pembelian ulang. Berdasarkan data dari Kementrian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia, pada saat ini yang menggunakan internet menyentuh angka 63 juta orang dan 95 persennya untuk mengakses sosial media. Maka dari itu, media promosi The Ricebowl's akan menggunakan sosial media seperti Instagram, Tiktok, Whatsapp dan Facebook. Berikut tabel menejemen konten selama 30 hari :

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,

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG

penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun





### Tabel 4.7 Manajemen Konten Sosial Media

□ Senin	Selasa	Rabu	Kamis	lumat	Sabtu	Minagu
	Seiasa	кари	Kamis	Jumat	Saptu	Minggu
cipta mink BI KKG (Inst gr. Bi KKG (Inst gr. Bi KG) pta Dilindur arang mengutip sebaglan	Info grand opening	Update menu yang dijual	Info The Ricebowl's bisa dipesan melalui gojek, grab, dan shopee	Review menu ayam geprek	Voting menu kesukaan followers	Memposting testimoni dari pelanggan
nstituto nstitutoto avelanda dungidanepressos dungidanepressos dungidanepressos dungidanepressos dungidanento seturuh karya	Game tebak menu geprek	Mempromos ikan semua menu yang dijual	Ajak followers untuk upload story lucu saat makan geprek	Posting menu indomie ayam geprek	Memposting kegiatan memasak The Ricebowl's	Lakukan live di sosmed
Ajak res followers ordeck geprek secana online Memican Memical sambal	Memposting menu ayam geprek	Memposting testimoni dari konsumen	Mengajak viewers untuk follow sosmed The Ricebowl's	Memposting lokasi The Ricebowl's	Repost video lucu followers ketika makan geprek	Upload foto menu geprek of the week
ian meningan meningkan dan m	Video tour resto The Ricebowl's	Game TTS menu geprek	Posting kegiatan memasak di dapur The Ricebowl's	Memposting foto pelanggan saat makan diresto	Upload video pembuatan sambal	Posting menu Ayam Cabai Ijo
Posting video saat driver mengambil su pesanan	Memposting screenshot testimoni pelanggan	Post ucapan selamat hari raya (jika ada)	Review menu ayam cabai ijo	Sharing artikel tentang ayam geprek	Posting video memasak	Review menu indomie ayam geprek
driver mengambil pesanan Sumber : '	The Ricebow	l's, 2022				

### Sales Promotion

ika Kwik Kian

Lokasi kami merupakan ruko yang berdekatan dengan komplek perumahan yang sangat banyak acara acara kecil seperti nikahan, sunatan, lomba, dan acara ulang tahun

. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber-

. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan

anak. Kami biasanya menawarkan makanan kami untuk disajikan pada saat acara tersebut.

Cara ini bertujuan warga sekitar dapat mengenal produk kami sekaligus dapat mengorder produk kami.

### Personal Selling

*c*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Personal selling The Ricebowl's adalah para pelanggan kami bebaskan untuk menanyakan tentang usaha kami baik maupun kelemahan kami. Tentunya kami akan selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik kepada pelanggan kami. Karena kami ingin menjalin hubungan 2 arah yang baik dengan para pelanggan kami. The Ricebowl's sangat menerima jika ada kritik atau saran dari pelanggan karena dengan hal tersebut yang akan membuat usaha menjadi lebih baik dan memperbaiki kekurangan yang ada.

### Public Relation

Ini merupakan cara perusahaan untuk mendapatkan citra yang baik dimasyarakat. Perusahaan harus membangun relasi yang baik dengan masyarakat sehingga tercipta opini publik yang baik dan tentunya meraih manfaat bagi perusahaan itu sendiri. Jika ada kesempatan, The Ricebowl's membagikan makanan kepada orang sekitar yang sekiranya membutuhkan seperti petugas keamanan dan petugas kebersihan.

### Direct Marketing

Direct Marketing merupakan komunikasi secara langsung yang dilakukan perusahaan kepada calon pelanggan yang bertujuan mendapat respon positif serta mendapatkan hubungan jangka panjang. Promo secara langsung yang dilakukan oleh The Ricebowl's adalah menawarkan secara langsung kepada kerabat pemilik usaha dan masyarakat sekitar.