



BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

4.1 JASA YANG DIHASILKAN

Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya bersifat intangible (tidak berwujud fisik) dan tidak mengakibatkan kepemilikan sesuatu. Produksi jasa bisa berkaitan dengan produk fisik atau sebaliknya.

Dalam bidang jasa ini memiliki banyak macam dan jenis yang beragam, mulai dari jasa transportasi, jasa rumah tangga yang membantu urusan rumah tangga, jasa rekreasi dan hiburan, jasa bisnis, jasa perumahan, jasa pengiriman barang, dan lain sebagainya.

Untuk M&C Cargo sendiri merupakan jasa pengiriman barang yang termasuk usaha ekspedisi. Usaha ekspedisi merupakan usaha yang membantu melayani customer dan membantu proses pengiriman barang, atau jasa ekspedisi hanya sebagai perantara untuk mengirim barang customer.

Umumnya customer membeli barang dari Negara luar misalnya (China) lalu akan dikirim ke Indonesia lewat jasa ekspedisi dengan memenuhi standar aturan yang berlaku. Misalnya pengisian data customer, mengetahui jenis atau barang yang dikirim, memberikan nota pembelian atau invoice barang, pembayaran jasa hingga proses pengiriman selesai. Berikut ini adalah logo dan jasa yang dihasilkan M&C Cargo :

© 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.



a. Logo Perusahaan

Gambar 4.1

Logo Perusahaan



Sumber : M&C Cargo, 2022

Logo dari M&C Cargo ini mempunyai simbol dan makna. Logo tersebut mempermudah calon customer untuk mengingat logo tersebut, yang artinya identik dengan pengiriman barang. Setiap logo ataupun nama usaha mempunyai arti masing-masing. Warna orange memberikan kesan kreatif, kebebasan, percaya diri dan semangat yang tinggi. Setiap logo dan nama usaha memiliki arti yang menandakan identitas suatu usaha.

b. Jasa yang dihasilkan

1.) Cargo Udara

Cargo udara adalah salah satu jasa yang paling banyak dicari bagi mereka yang ingin mengirim barang dengan estimasi waktu sangat cepat, atau yang biasa dikenal dengan paket kilat. Cargo udara / BY AIR adalah jasa pengiriman dalam kuantitas banyak maupun sedikit dan customer membutuhkan barang tersebut dengan cepat. Perhitungan cargo udara berdasarkan kilogram (KG).

© 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.



Gambar 4.2
Cargo Udara



Sumber : Goggle.com, 2022

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

a.) FCL (Full Container Load) / Kontainer

FCL adalah proses pengiriman barang yang menyewa satu kontainer full untuk kebutuhan barang yang dikirim. Kelebihan dari FCL adalah customer dapat menyewa satu kontainer penuh, sehingga barang tidak akan tercampur dengan barang milik orang lain. Resiko barang yang mungkin rusak menjadi kecil, karena barang tidak tercampur.

Pengiriman lewat FCL ini juga tergolong cepat dan efisien, namun kekurangan FCL adalah biaya pengiriman yang jauh lebih tinggi dan tidak ada biaya kubikasi. Kubikasi adalah konsep hitungan biaya berdasarkan volume barang untuk kebutuhan ekspedisi. Hitungan FCL berdasarkan per-kontainer.

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 4.3

Cargo FCL / Kontainer



Sumber : Goggle.com, 2022

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

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.

c.) LCL (Less Container Load) / Cargo Laut

LCL / Cargo laut adalah jasa pengiriman barang yang dicari oleh mereka yang memerlukan ukuran dan kapasitas armada sangat besar meskipun estimasi waktu yang diperlukan kurang cepat seperti cargo udara. Pihak customer yang menggunakan layanan jasa cargo laut tidak perlu menyewa satu kontainer penuh, dan customer dapat menekan biaya pengiriman dengan tarif yang cukup menggunakan hitungan kubikasi.



Gambar 4.4

Cargo LCL / Laut



Sumber : Goggle.com, 2022

4.2 GAMBARAN PASAR

Untuk gambaran pasar sendiri, calon customer yang dapat ditawarkan untuk penggunaan layanan jasa ekspedisi adalah toko-toko atau ruko. Biasanya mereka menggunakan layanan jasa ekspedisi pengiriman barang untuk mengimpor barang kebutuhan produksi atau di jual lagi. Untuk melobby customer perlu kesabaran dan ketekunan dalam menawarkan jasa ekspedisi, apalagi M&C Cargo adalah perusahaan baru. Penawaran dapat di lakukan dengan cara memberikan kartu nama dan komunikasi secara langsung. Peramalan penjualan perlu dilakukan untuk menciptakan berbagai target pada proses bisnis dalam jangka pendek untuk mencapai tujuan jangka panjang. Proses peramalan yang dilakukan menggunakan beberapa asumsi utama yaitu:

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Tabel 4.1

Rata-Rata Harga Pengiriman M&C Cargo Berdasarkan Jenis Produk

		Harga	Satuan
LCL	Fashion Pelengkap	Rp. 5.000.000	CBM
	Fashion dan Garment	Rp. 4.500.000	CBM
	Alas Kaki	Rp. 8.500.000	CBM
	Aksesoris	Rp. 5.500.000	CBM
FCL	Fashion	Rp. 190.000.000	CBM
	Aksesoris	Rp.150.000.000	CBM
	Mesin	Rp.250.000.000	CBM
	Stationery	Rp.160.000.000	CBM
udara	All Item	Rp. 200.000	KG

Sumber : M&C Cargo, 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



Tabel 4.2

Proyeksi Penjualan Tahun 2024

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

Institut Bisni

1. Dilarang menjipt sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipannya 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.

2024	Proyeksi Unit Terjual berdasarkan Satuan												
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
Fashion Pelengkap	87	91	96	125	101	106	111	117	122	129	135	142	1368
Fashion dan Garment	75	79	83	107	87	91	96	101	106	111	116	122	1197
Alas Kaki	54	57	60	77	63	66	69	72	76	80	84	88	855
Aksesoris	53	56	58	76	61	64	68	71	75	78	82	86	821
Fashion	54	57	60	77	63	66	69	72	76	80	84	88	855
Aksesoris	60	63	66	86	69	73	77	80	84	89	93	98	941
Mesin	33	35	36	47	38	40	42	44	46	49	51	54	513
Stationery	65	68	72	93	75	79	83	87	91	96	101	106	1026
All Item	100	105	110	143	116	122	128	134	141	148	155	163	1539

Sumber : Data Perencanaan Pemasaran M&C Cargo, 2024



4.3 TARGET PASAR YANG DITUJU

a. Jasa Yang Dijual

Jasa yang dihasilkan adalah berkaitan dengan proses impor barang, yang dimana customer membeli barang dari Negara luar lalu dikirim ke Indonesia. Customer yang menggunakan layanan jasa ini disebut Importir. Importir adalah orang atau lembaga perantara dagang yang mendatangkan barang dari luar negeri. Barang yang di impor tersebut bisa digunakan sebagai tujuan produksi maupun tujuan konsumsi. Importir juga bisa di jabarkan sebagai orang atau lembaga yang melakukan kegiatan impor.

M&C Cargo menjual jasa pengiriman barang dari luar ke Indonesia dan membantu importir dalam melakukan pengiriman barang. Jasa pengiriman yang di sediakan M&C Cargo bisa melalui jalur udara, laut, maupun kontainer. Semua jasa yang di sediakan untuk membantu importir dalam pengiriman barang tergantung kebutuhan customer.

b. Jenis Kelamin

M&C Cargo melayani pria ataupun wanita untuk pengiriman barang. Tidak ada gender khusus untuk menggunakan layanan jasa M&C Cargo.

c. Umur

M&C Cargo melayani dan membantu importir dalam pengiriman barang, kalangan muda maupun tua kami akan dengan totalitas melayani dan membantu para importir dalam proses pengiriman barang.

d. Kelas Sosial

Untuk kelas sosial tidak ada yang khusus, M&C Cargo memperlakukan semua orang yang ingin menggunakan layanan jasa kami dengan pelayanan yang sama.

e. Gaya Hidup

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



M&C Cargo melayani semua importir yang ingin menggunakan layanan jasa cargo. Kami tidak membedakan kelas sosial karena nilai atau tolak ukur seseorang tidak dapat di lihat dari gaya hidup atau kebiasaan sosial, yang berarti importir juga dapat terlihat sederhana dan kelas sosial yang tidak mencolok.

4.4 STRATEGI PEMASARAN

A Diferensiasi

Menurut Kotler & Keller (2009:328), Diferensiasi adalah tindakan merancang serangkaian perbedaan yang berarti untuk membedakan tawaran perusahaan dengan tawaran pesaing. Arti Diferensiasi menurut analisa pribadi, merupakan keunikan atau sesuatu hal yang berbeda pada suatu produk atau jasa yang di jual.

Dalam produk jasa yang M&C Cargo tawarkan, tidak memiliki perbedaan atau keunikan spesifik dengan layanan jasa cargo lainnya. Yang kami tonjolkan sebagai kelebihan adalah pelayanan, kecepatan dan keamanan pengiriman, serta totalitas dalam melayani customer dan selalu menjalin hubungan baik dengan customer M&C Cargo.

B Positioning

Menurut Kotler & Keller (2008:408), Positioning merupakan tindakan merancang produk, dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu di ingatan konsumen. Kesan yang di maksud adalah kesan positif konsumen terhadap perusahaan atau produk dan jasa perusahaan. Tujuan Positioning adalah menempatkan suatu produk atau jasa untuk mendapatkan posisi yang lebih unggul dalam benak konsumen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



Positioning M&C Cargo adalah dengan meminimalisir keterlambatan

pengiriman barang, pelayanan yang ramah dan membantu permasalahan customer.

Sehingga image customer terhadap perusahaan adalah melihat M&C Cargo sebagai perusahaan yang professional dalam melayani customer, ketepatan estimasi pengiriman dan bertanggung jawab dalam permasalahan yang mungkin saja bisa terjadi, misalnya ada kehilangan barang.

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

Penetapan harga merupakan point penting dalam membuka usaha, sehingga kita dapat menganalisa keuntungan ataupun kerugian usaha yang berjalan. Penetapan harga yang tepat mempengaruhi customer dalam menggunakan layanan M&C Cargo, harga yang ditetapkan sesuai standar dengan ekspedisi lain dan kualitas yang maksimal. Setiap layanan jasa M&C Cargo, memiliki harga yang berbeda-beda, tergantung jenis barang dan kuantitas barang (berat dan ukuran kubikasi), jalur yang digunakan juga mempengaruhi harga pengiriman.

Untuk jalur FCL dan LCL, harga tergantung pelayaran, yang berarti harga dapat berubah-ubah. Perkiraan harga pengiriman jalur laut rata-rata Rp.4.000.000 per CBM (Kubikasi). Untuk jalur pengiriman via udara, perkiraan harga pengiriman sekitar Rp.200.000 per kilogram (KG) dengan estimasi 7-10 hari kerja. Perkiraan harga yang telah di sebutkan tidak tetap, yang berarti dapat berubah dan harga tergantung jenis barang yang di kirim ataupun kuantitas barang yang di kirim.

Penetapan harga yang diperkirakan dalam usaha ekspedisi cargo ini berbeda dengan penetapan harga penjualan produk. Karena penjualan produk memiliki penyusutan atau di hitung harga jual yang di kurangi dengan pembelian bahan

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.



baku. Penjualan produk juga memiliki resiko kerusakan ataupun produk yang tidak terjual.

C

D Saluran Distribusi

M&C Cargo tidak menggunakan saluran distribusi, karena M&C Cargo adalah perusahaan layanan yang bergerak di bidang jasa. Berbeda hal dengan bisnis yang menjual produk dan memerlukan saluran distribusi untuk kebutuhan produksi atau bahan pokok lebih lanjut.

E *People* (Orang)

Orang yang menggunakan jasa ekspedisi di sebut importir. Pengiriman yang dilakukan biasa untuk kebutuhan produksi ataupun kebutuhan konsumtif pribadi. Misalnya seorang customer yang membeli mainan anak-anak yang di beli di Negara China, lalu customer ini mengirim mainan tersebut ke Indonesia menggunakan jasa ekspedisi cargo. Setelah barang sudah sampai Indonesia, barang tersebut di jual kembali ataupun pemakaian pribadi.

F *Process* (Proses)

Customer yang ingin menggunakan layanan jasa cargo kami harus memenuhi syarat yang telah di tetapkan hingga pengiriman barang dapat di lakukan. Berikut adalah beberapa proses yang harus di penuhi customer :

- 1.) Memberikan data diri berupa KTP, alamat, jenis barang yang akan di kirim.
- 2.) Memberikan nomor invoice barang dari tempat pembelian barang.
- 3.) Memberikan informasi kepada pihak M&C Cargo kapan barang tersebut dibutuhkan, sehingga kami dapat menawarkan jalur pengiriman yang tepat di gunakan.

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.



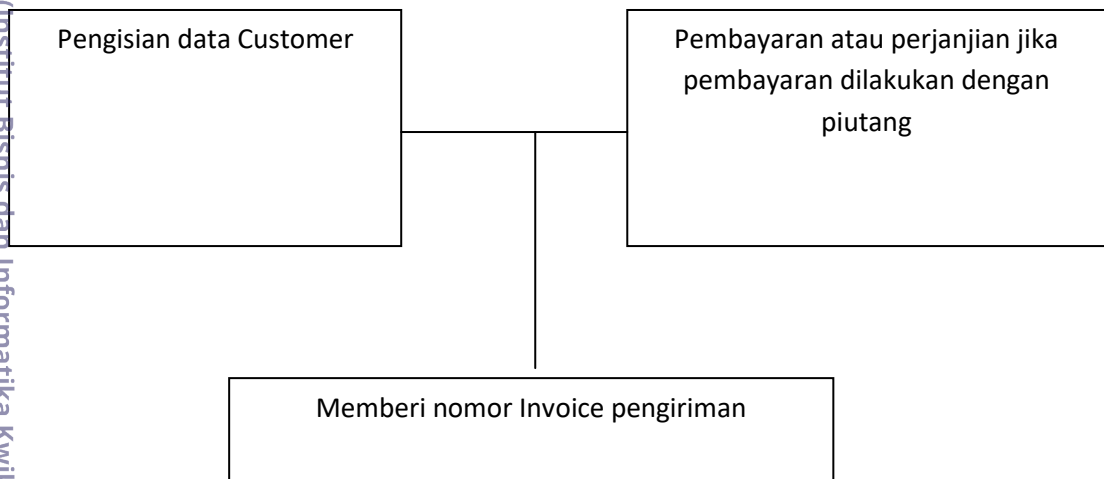
4.) Kesepakatan pembayaran atau pelunasan kedua pihak.

5.) Pengiriman dapat dilakukan dengan di berikannya bukti invoice pengiriman yang dapat di pantau dan di komunikasikan pihak customer dengan M&C Cargo hingga pengiriman sampai kepada customer sesuai estimasi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Gambar 4.5
Proses Operasi Jasa M&C Cago



Sumber : M&C Cargo, 2022

G. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik ketika customer telah menggunakan layanan jasa M&C Cargo adalah invoice pengiriman atau resi pengiriman yang diberikan M&C Cargo kepada pihak customer. Berikut adalah salah satu contoh bukti fisik resi pengiriman.

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 4.6

Bukti Fisik Jasa Ekspedisi

DETAIL PENGIRIM		DETAIL KIRIMAN	
CARGO MURAH <i>Gak Pake Mahal!</i> Jl. H. Karim, RT.3/RW.5, Setu, Kec. Cipayung, Jakarta Timur, 13880 Tel. +6221 87792965 Website : www.cargomurah.id		BUKTI TANDA TERIMA BARANG DARI : JAKARTA TUJUAN : MOJOKERTO No AWB CM-JKT-MJO-20062502256	
Nama Pengirim : BPK PERMADI - PT PADI FLOUR NUSANTARA		Tgl Pickup : 2020-06-26	Jenis Barang : tepung
Alamat : Jl. K.H. Royani I No.14 RT.1/RW.1, Kuningan, Karet Kuningan, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12940, Indonesia		Tanda tangan : 	Volumetrik : Pickup by : Rendy
Nama Penerima : Chef Andik Yedi Kusmiyadi Nomor telp : 081252630029/08129587535		Tgl Diterima : 2020-07-01 14.11.26	Freight :
Alamat : Jl Mojosari pacet km 6.5 no 88, Pesanggrahan Kec.Kuterejo ,Mojokerto		Tanda tangan : 	<input type="checkbox"/> UDARA <input checked="" type="checkbox"/> DARAT <input type="checkbox"/> LAUT <input type="checkbox"/> KERETA <input checked="" type="checkbox"/> DOMESTIK <input type="checkbox"/> INTERNASIONAL <input type="checkbox"/> TRUCKING

Sumber : Goggle.com, 2022

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.



4.5 STRATEGI PROMOSI

Strategi promosi merupakan perencanaan yang dibuat oleh pebisnis untuk memperkenalkan produk atau jasa pebisnis secara luas, seperti contoh promosi, pemasaran dan target yang akan dituju. Di era yang modern ini, strategi promosi dapat ditempuh lebih luas karena teknologi dan sosial media yang semakin berkembang.

Platform untuk melakukan strategi promosi juga sangat banyak. Contoh strategi promosi bisa dilakukan lewat sosial media (Facebook, youtube, Instagram, Tik-Tok, dsb) , media iklan, bantuan endorse berbayar oleh public figure, spanduk ataupun brosur juga dapat digunakan. Strategi promosi yang baik berperan penting bagi kemajuan usaha. Misalnya promosi yang sukses dilakukan menarik satu konsumen, namun satu konsumen tersebut memiliki persentase atau kemungkinan akan melahirkan konsumen baru lainnya. Promosi tersebut terjadi dari mulut ke mulut konsumen tentang produk atau jasa yang sudah di coba konsumen sebelumnya (testimoni).

M&C Cargo memanfaatkan berbagai macam media sosial (Instagram, Tik-Tok, Youtube, Facebook, WhatsApp) serta media iklan berbayar. Untuk promosi tambahan dapat di lakukan secara langsung dari mulut ke mulut yang di lakukan oleh sales M&C Cargo dan memberikan kartu nama yang di sertai alamat dan nomor perusahaan /sales M&C Cargo.

A. Advertising

Advertising adalah salah satu alat promosi, biasanya digunakan untuk mengarahkan komunikasi persuasif pada pembeli sasaran dan masyarakat dimana bentuk penyajian iklan ini bersifat non-personal. Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang digunakan untuk merubah sikap pendapat dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dimiliki 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.



perilaku target. Komunikasikan harus menetapkan goals yang spesifik dari komunikasi persuasif yang dilakukan. M&C Cargo melakukan promosi secara advertising dengan cara langsung dari mulut ke mulut. Promosi dilakukan oleh sales M&C Cargo dan memberikan kartu nama yang disertai alamat dan nomor perusahaan / sales M&C Cargo.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

B. Sales Promotion

Sales Promotion atau Promosi Penjualan adalah salah satu tipe marketing yang dilakukan untuk membuat produk atau jasa yang dijual lebih sukses terjual atau digunakan. Biasanya produk baru perlu menggunakan sales promotion, menghabiskan persediaan produk lama, ataupun meningkatkan penjualan. Promosi Penjualan yang dilakukan juga dapat memikat konsumen baru untuk mencoba produk atau layanan jasa yang tersedia.

C. Personal Selling

Personal Selling adalah bentuk promosi yang dilakukan secara langsung atau tatap muka. Personal Selling yang dilakukan bertujuan mengenalkan produk atau jasa yang dipasarkan dan membentuk pemahaman baru calon konsumen terhadap perusahaan atas barang atau jasa yang disediakan sehingga calon konsumen dapat mencoba untuk membeli produk atau menggunakan layanan jasa perusahaan. M&C Cargo juga melakukan promosi personal selling. Biasanya personal selling dilakukan oleh marketing ataupun sales yang sudah terlatih dan memiliki komunikasi yang baik dan efektif.

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.



D. Public Relation

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut Frank Jefkins dalam (Maryam & Priliantini, 2018), Public Relation adalah sesuatu yang merangkum keseluruhan komunikasi yang terencana, baik dalam organisasi maupun luar organisasi dengan publiknya dalam rangka mencapai tujuan-tujuan spesifik yang di landaskan pada saling pengertian.

Public Relation secara umum berfungsi sebagai bagian perusahaan yang melakukan berbagai kerja sama dengan berbagai media untuk kepentingan perusahaan. Public relation dapat melakukan publisitas atau merespon ketertarikan publik terhadap perusahaan.

M&C Cargo memanfaatkan berbagai macam media untuk public relation yang maksimal dan di dukung dengan komunikasi secara langsung. Public dalam M&C Cargo adalah importir yang membuka bisnis untuk kebutuhan produksi ataupun kebutuhan konsumsi customer itu sendiri. M&C Cargo juga akan terus mempertahankan kualitas pelayanan dan ketepatan estimasi pengiriman barang sehingga menciptakan citra baik bagi perusahaan.

E. Direct Marketing

Direct Marketing adalah usaha yang di tempuh sebuah bisnis sehingga perusahaan mampu menciptakan kontak secara langsung dengan konsumen atau target pelanggan sebagai upaya untuk memperkenalkan produk atau jasa. M&C Cargo menggunakan komunikasi secara langsung dan media sosial untuk menerima kritik dan masukan customer. Kami juga menggunakan survey untuk masukan dan kritik yang membangun bagi referensi perusahaan, sehingga loyalitas customer yang dapat di berikan kepada perusahaan juga akan bertambah.

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.