

BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

Definisi produk menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2020:234). “*anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use, or consumption that might satisfy a want or need*”. Yang memiliki arti produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Produk yang dihasilkan oleh produsen atau suatu pelaku pebisnis dapat memenuhi suatu kebutuhan atau keinginan dari konsumen, dimana dari pemenuhan kebutuhan atau keinginan tersebut seorang produsen akan mendapatkan profit dari hasil penjualan produk tersebut.

4.1 Produk Yang Dihasilkan

Produk yang dihasilkan oleh Ball Pythonesia merupakan hewan reptil ular jenis ball python, karena Ball Pythonesia berfokus pada kepercayaan dan kepuasan pelanggan, maka kualitas dari ball python yang dihasilkan haruslah sehat terjamin bebas dari kutu dan penyakit flu. Dengan melakukan perawatan secara optimal dan menjaga kebersihan dalam kandang dan area sekitar kandang, serta memilih pakan yang bersih dan sehat maka akan membuat ball python menjadi sehat dan berkualitas.

Ball python merupakan hewan reptil berjenis ular yang bersifat pemalu dan tidak agresif, maka sangat cocok dan aman bagi siapapun termasuk anak kecil sekalipun dalam memelihara dan mengajaknya bermain. Selain itu perawatan ball python juga tergolong sangat mudah *maintenance*-nya, karena ball python yang masih berumur di bawah 2 tahun hanya makan 1 minggu sekali, sedangkan ball python yang berumur di atas 2 tahun



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

HaCipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyutip 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.



hanya makan 2 minggu sekali. Berikut adalah beberapa contoh hasil produk dari Ball

Pythonesia:

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Gambar 4. 1 Banana



Sumber : Morph Market

Gambar 4. 2 Blue Eyed Lucy



Sumber : Morph Market

Gambar 4. 3 Bumblebee



Sumber : Morph Market

Gambar 4. 4 Enchi



Sumber : Morph Market

C 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.

Gambar 4. 5 Leopard



Sumber : Morph Market

Gambar 4. 6 Lesser



Sumber : Morph Market

C 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.



Gambar 4. 7 Mojave



Sumber : Morph Market

Gambar 4. 8 Normal



Sumber : Morph Market

C 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. 9 Pastel



Sumber : Morph Market

Gambar 4. 10 Spider



Sumber : Morph Market

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

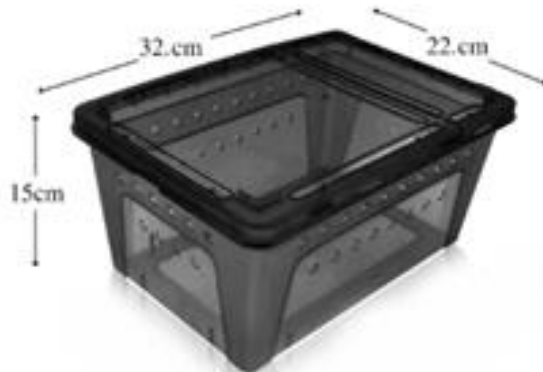
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Gambar 4. 11 Box Kandang Besar



Sumber : Tokopedia

Gambar 4. 12 Box Kandang Kecil



Sumber : Tokopedia

C 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.





Ball Pythonesia juga memiliki logo yang bertujuan sebagai identitas dan

menciptakan citra merek dalam menjual produk ball python agar saeluruh masyarakat dapat mengenal produk Ball Pyhtonesia, logo perusahaan juga sebagai pembeda antara pelaku usaha atau bisnis. Logo adalah sebuah tulisan, sketsa, atau gambar yang mempunyai makna tertentu dan bisa mewakili identitas atas suatu bentuk entitas, seperti lembaga, organisasi, perusahaan, daerah, negara, atau produk (Accurate, 2020). Suatu perusahaan memiliki logo yang berbeda antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya sebagai pembeda identitas diri dalam menjalankan kegiatan bisnis. Berikut adalah gambar dari logo usaha Ball Pythonesia:

Gambar 4. 13 Logo Ball Pythonesia



Sumber : Ball Pythonesia

Gambar 4.13 merupakan logo yang akan digunakan oleh Ball pythonesia. Logo tersebut didesain dengan warna hitam yang memiliki arti kesan keanggunan, berkelas, dan *prestise*. Lalu dengan tulisan brand “Ball Python Indonesia” berbentuk melingkar yang menunjukkan ciri khas dari ball python yang suka melingkarkan tubuhnya. Kemudian terdapat unsur bentuk tangan dan ular dimana dari setiap bentuk tersebut

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik 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.



memiliki arti yang saling berkaitan, yakni ball python adalah hewan yang sangat bersahabat/*friendly* dengan manusia.

4.2 Gambaran Pasar

Pembuatan ramalan penjualan merupakan suatu cara agar perusahaan dapat mengetahui jumlah produk yang terjual dari usaha yang telah berjalan dari waktu ke waktu, sehingga rencana atau ramalan penjualan sangatlah penting dan berguna bagi suatu usaha untuk mengetahui dan mengambil langkah untuk meningkatkan penjualan. Maka dari itu, Ball Pythonesia telah menyiapkan ramalan penjualan selama 1 tahun sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Harga Jual Produk Ball Pythonesia

No	Produk	Harga Jual
1	Banana Male	Rp 6.500.000,00
2	Banana Female	Rp 6.900.000,00
3	Blue Eyed Lucy Male	Rp 10.500.000,00
4	Blue Eyed Lucy Female	Rp 11.500.000,00
5	Bumblebee Male	Rp 2.500.000,00
6	Bumblebee Female	Rp 3.200.000,00
7	Enchi Male	Rp 2.300.000,00
8	Enchi Female	Rp 2.800.000,00
9	Leopard Male	Rp 2.500.000,00
10	Leopard Female	Rp 2.950.000,00
11	Lesser Male	Rp 13.500.000,00
12	Lesser Female	Rp 15.000.000,00
13	Mojave Male	Rp 1.500.000,00
14	Mojave Female	Rp 1.800.000,00
15	Normal Male	Rp 850.000,00
16	Normal Female	Rp 1.200.000,00
17	Pastel Male	Rp 1.500.000,00
18	Pastel Female	Rp 2.200.000,00
19	Spider Male	Rp 1.800.000,00
20	Spider Female	Rp 2.350.000,00
21	Box Kandang Besar	Rp 150.000,00
22	Box Kandang Kecil	Rp 85.000,00
23	Water Dish	Rp 24.500,00

Sumber : Ball Pythonesia

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.



Dapat dilihat pada Tabel 4.1 bahwa tabel tersebut menunjukkan daftar hasil

produk yang akan dijual oleh Ball Pythonesia, alasan penulis memilih produk tersebut yakni ball python yang memiliki morph seperti tabel di atas karena berdasarkan pengalaman dan pengetahuan penulis sebagai penghobi di dunia ball python, morph di atas merupakan morph yang digemari oleh para pemula yang akan baru membeli ball python. Selain cocok untuk pemula, ball python tersebut memiliki harga yang relatif murah.

Namun Ball Pythonesia tidak akan menutup kemungkinan bahwa akan menambah ball python dengan morph yang berbeda dari tabel tersebut, dikarenakan Ball Pythonesia akan terus menambah koleksi morph yang belum dimiliki sehingga Ball Pythonesia mencapai tujuannya yakni memiliki morph ball python yang lebih banyak ragam jenis *moprhnya* dibanding para pesaingnya.

Tabel 4. 2 Ramalan Penjualan Ball Pythonesia Tahun 2024

No	Produk	Harga Jual	Total Penjualan Per Ekor/Unit												Total
			Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	
1	Banana (M)	Rp 6.500.000,00	1	1	1	2	2	2	4	3	3	3	2	2	26
2	Banana (F)	Rp 6.900.000,00	1	1	1	1	2	2	3	2	1	1	1	1	17
3	Lucy (M)	Rp 10.500.000,00	0	0	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	12
4	Lucy (F)	Rp 11.500.000,00	0	0	0	0	1	1	2	1	1	1	1	1	9
5	Bumblebee (M)	Rp 2.500.000,00	2	2	3	3	3	4	5	4	3	2	2	2	35
6	Bumblebee (F)	Rp 3.200.000,00	1	2	2	3	3	4	5	4	3	3	2	1	33
7	Enchi (M)	Rp 2.300.000,00	1	1	1	1	2	3	4	5	4	4	3	2	31
8	Enchi (F)	Rp 2.800.000,00	0	1	1	1	2	2	3	3	2	1	1	1	18
9	Leopard (M)	Rp 2.500.000,00	1	2	2	3	3	4	5	4	3	3	2	1	33
10	Leopard (F)	Rp 2.950.000,00	0	1	1	1	1	2	3	2	2	1	1	1	16
11	Lesser (M)	Rp 13.500.000,00	0	1	1	1	1	2	3	2	2	1	1	1	16
12	Lesser (F)	Rp 15.000.000,00	0	0	0	1	1	1	2	2	1	1	1	1	11
13	Mojave (M)	Rp 1.500.000,00	1	1	2	2	3	3	4	4	3	3	2	2	30
14	Mojave (F)	Rp 1.800.000,00	1	1	1	2	2	2	3	3	2	1	1	1	20
15	Normal (M)	Rp 850.000,00	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	51
16	Normal (F)	Rp 1.200.000,00	2	2	3	4	4	4	5	5	4	4	4	3	44
17	Pastel (M)	Rp 1.500.000,00	1	2	2	3	3	4	5	4	3	3	2	1	33
18	Pastel (F)	Rp 2.200.000,00	1	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	29
19	Spider (M)	Rp 1.800.000,00	1	2	2	3	3	4	5	4	3	3	2	1	33
20	Spider (F)	Rp 2.350.000,00	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2	1	1	22
21	Kandang Besar	Rp 150.000,00	9	9	9	10	11	13	15	15	15	14	14	13	147
22	Kandang Kecil	Rp 85.000,00	10	11	11	12	12	14	15	15	15	15	15	14	159
23	Water Dish	Rp 24.500,00	13	15	15	15	16	17	20	19	18	18	17	17	200
Total			51	61	66	77	85	99	125	113	100	92	82	74	1025

Sumber : Ball Pythonesia

*Keterangan:

- (M) : Male/Jantan
- (F) : Female/Betina

Berdasarkan pada Tabel 4.2 di atas, dapat diketahui bahwa terdapat beberapa morph yang banyak dibeli oleh konsumen, dan ada juga yang tidak banyak dibeli. Hal itu umum terjadi, dikarenakan kebanyakan para pemula akan memulai terlebih dahulu dengan morph normal dengan harga yang paling murah, alasannya karena para pemula akan belajar dengan morph yang terbilang kecil dahulu untuk menghindari risiko dalam hal perawatan dan pemeliharaannya.

Lalu setelah melewati tahap pemula, kebanyakan konsumen akan membeli morph di atas normal yakni morph ball python seperti Enchi, Pastel, Bumblebee, dan Mojave yang memiliki warna cerah dibandingkan morph normal yang memiliki warna lebih gelap. Untuk para pengoleksi atau pemain lama ball python untuk kebutuhan *breeding* atau pengoleksi saja, akan membeli morph yang terbilang mahal yakni blue eyed lucy dan Lesser, kedua jenis tersebut dapat menghasilkan morph baru dan tentunya memiliki nilai harga yang tinggi. Dilansir melalui Okezone.com tercatat bahwa ball python dengan morph bernama Lavender Albino memiliki harga sebesar USD 40.000 atau sekitar Rp 573.000.000 (Calista, 2021).

C 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 4. 3 Anggaran Penjualan Ball Pythonesia Selama Tahun 2024

Bulan	Jumlah
Januari	Rp 45.868.500,00
Februari	Rp 74.252.500,00
Maret	Rp 92.152.500,00
April	Rp 128.237.500,00
Mei	Rp 155.612.000,00
Juni	Rp 196.856.500,00
Juli	Rp 286.665.000,00
Agustus	Rp 223.390.500,00
September	Rp 180.366.000,00
Oktober	Rp 153.466.000,00
November	Rp 129.591.500,00
Desember	Rp 116.856.500,00
Total	Rp 1.783.315.000,00

Sumber : Ball Pythonesia

C 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.



Tabel 4. 4 Proyeksi Penjualan Ball Pythonesia Tahun 2025

No	Produk	Harga Jual	Penjualan	Total
1	Banana Male	Rp 6.500.000,00	28	Rp 180.830.000,00
2	Banana Female	Rp 6.900.000,00	18	Rp 125.511.000,00
3	Blue Eyed Lucy Male	Rp 10.500.000,00	13	Rp 134.820.000,00
4	Blue Eyed Lucy Female	Rp 11.500.000,00	10	Rp 110.745.000,00
5	Bumblebee Male	Rp 2.500.000,00	37	Rp 93.625.000,00
6	Bumblebee Female	Rp 3.200.000,00	35	Rp 112.992.000,00
7	Enchi Male	Rp 2.300.000,00	33	Rp 76.291.000,00
8	Enchi Female	Rp 2.800.000,00	19	Rp 53.928.000,00
9	Leopard Male	Rp 2.500.000,00	35	Rp 88.275.000,00
10	Leopard Female	Rp 2.950.000,00	17	Rp 50.504.000,00
11	Lesser Male	Rp 13.500.000,00	17	Rp 231.120.000,00
12	Lesser Female	Rp 15.000.000,00	12	Rp 176.550.000,00
13	Mojave Male	Rp 1.500.000,00	32	Rp 48.150.000,00
14	Mojave Female	Rp 1.800.000,00	21	Rp 38.520.000,00
15	Normal Male	Rp 850.000,00	48	Rp 40.800.000,00
16	Normal Female	Rp 1.200.000,00	44	Rp 52.800.000,00
17	Pastel Male	Rp 1.500.000,00	35	Rp 52.965.000,00
18	Pastel Female	Rp 2.200.000,00	31	Rp 68.266.000,00
19	Spider Male	Rp 1.800.000,00	35	Rp 63.558.000,00
20	Spider Female	Rp 2.350.000,00	24	Rp 55.319.000,00
21	Box Kandang Besar	Rp 150.000,00	154	Rp 23.100.000,00
22	Box Kandang Kecil	Rp 85.000,00	164	Rp 13.940.000,00
23	Water Dish	Rp 24.500,00	205	Rp 5.022.500,00
Total			1069	Rp 1.897.631.500,00

Sumber : Ball Pythonesia

C 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 4. 5 Proyeksi Penjualan Ball Pythonesia Tahun 2026

No	Produk	Harga Jual	Penjualan	Total
1	Banana Male	Rp 6.500.000,00	30	Rp 195.000.000,00
2	Banana Female	Rp 6.900.000,00	22	Rp 151.800.000,00
3	Blue Eyed Lucy Male	Rp 10.500.000,00	18	Rp 189.000.000,00
4	Blue Eyed Lucy Female	Rp 11.500.000,00	14	Rp 161.000.000,00
5	Bumblebee Male	Rp 2.500.000,00	41	Rp 102.500.000,00
6	Bumblebee Female	Rp 3.200.000,00	38	Rp 120.901.440,00
7	Enchi Male	Rp 2.300.000,00	35	Rp 81.631.370,00
8	Enchi Female	Rp 2.800.000,00	21	Rp 57.702.960,00
9	Leopard Male	Rp 2.500.000,00	38	Rp 94.454.250,00
10	Leopard Female	Rp 2.950.000,00	28	Rp 82.600.000,00
11	Lesser Male	Rp 13.500.000,00	18	Rp 247.298.400,00
12	Lesser Female	Rp 15.000.000,00	13	Rp 188.908.500,00
13	Mojave Male	Rp 1.500.000,00	30	Rp 45.000.000,00
14	Mojave Female	Rp 1.800.000,00	23	Rp 41.216.400,00
15	Normal Male	Rp 850.000,00	49	Rp 41.650.000,00
16	Normal Female	Rp 1.200.000,00	46	Rp 55.200.000,00
17	Pastel Male	Rp 1.500.000,00	40	Rp 60.000.000,00
18	Pastel Female	Rp 2.200.000,00	33	Rp 73.044.620,00
19	Spider Male	Rp 1.800.000,00	38	Rp 68.007.060,00
20	Spider Female	Rp 2.350.000,00	27	Rp 63.450.000,00
21	Super Orange Male	Rp 7.500.000,00	14	Rp 105.000.000,00
22	Super Orange Female	Rp 8.200.000,00	10	Rp 82.000.000,00
23	Box Kandang Besar	Rp 150.000,00	160	Rp 24.000.000,00
24	Box Kandang Kecil	Rp 85.000,00	172	Rp 14.620.000,00
25	Water Dish	Rp 24.500,00	211	Rp 5.169.500,00
Total			1168	Rp 2.351.154.500,00

Sumber : Ball Pythonesia

C 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 4. 6 Proyeksi Penjualan Ball Pythonesia Tahun 2027

No	Produk	Harga Jual	Penjualan	Total
1	Banana Male	Rp 6.500.000,00	32	Rp 207.032.267,00
2	Banana Female	Rp 6.900.000,00	21	Rp 143.697.543,90
3	Blue Eyed Lucy Male	Rp 10.500.000,00	15	Rp 154.355.418,00
4	Blue Eyed Lucy Female	Rp 11.500.000,00	11	Rp 126.791.950,50
5	Bumblebee Male	Rp 2.500.000,00	45	Rp 112.500.000,00
6	Bumblebee Female	Rp 3.200.000,00	40	Rp 129.364.540,80
7	Enchi Male	Rp 2.300.000,00	38	Rp 87.345.565,90
8	Enchi Female	Rp 2.800.000,00	22	Rp 61.742.167,20
9	Leopard Male	Rp 2.500.000,00	40	Rp 101.066.047,50
10	Leopard Female	Rp 2.950.000,00	25	Rp 73.750.000,00
11	Lesser Male	Rp 13.500.000,00	20	Rp 264.609.288,00
12	Lesser Female	Rp 15.000.000,00	13	Rp 202.132.095,00
13	Mojave Male	Rp 1.500.000,00	37	Rp 55.126.935,00
14	Mojave Female	Rp 1.800.000,00	25	Rp 44.101.548,00
15	Normal Male	Rp 850.000,00	48	Rp 40.800.000,00
16	Normal Female	Rp 1.200.000,00	45	Rp 54.000.000,00
17	Pastel Male	Rp 1.500.000,00	42	Rp 63.000.000,00
18	Pastel Female	Rp 2.200.000,00	36	Rp 78.157.743,40
19	Spider Male	Rp 1.800.000,00	40	Rp 72.767.554,20
20	Spider Female	Rp 2.350.000,00	27	Rp 63.334.723,10
21	Super Orange Male	Rp 7.500.000,00	15	Rp 112.350.000,00
22	Super Orange Female	Rp 8.200.000,00	11	Rp 87.740.000,00
23	Orange Dream Mojave Male	Rp 10.200.000,00	10	Rp 102.000.000,00
24	Orange Dream Mojave Female	Rp 10.800.000,00	7	Rp 75.600.000,00
25	Box Kandang Besar	Rp 150.000,00	165	Rp 24.750.000,00
26	Box Kandang Kecil	Rp 85.000,00	179	Rp 15.215.000,00
27	Water Dish	Rp 24.500,00	223	Rp 5.463.500,00
Total			1231	Rp 2.558.793.887,50

Sumber : Ball Pythonesia

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



Tabel 4. 7 Proyeksi Penjualan Ball Pythonesia Tahun 2028

No	Produk	Harga Jual	Penjualan	Total
1	Banana Male	Rp 6.500.000,00	34	Rp 221.524.525,69
2	Banana Female	Rp 6.900.000,00	22	Rp 153.756.371,97
3	Blue Eyed Lucy Male	Rp 10.500.000,00	16	Rp 165.160.297,26
4	Blue Eyed Lucy Female	Rp 11.500.000,00	12	Rp 135.667.387,04
5	Bumblebee Male	Rp 2.500.000,00	46	Rp 114.694.650,88
6	Bumblebee Female	Rp 3.200.000,00	43	Rp 138.420.058,66
7	Enchi Male	Rp 2.300.000,00	41	Rp 93.459.755,51
8	Enchi Female	Rp 2.800.000,00	24	Rp 66.064.118,90
9	Leopard Male	Rp 2.500.000,00	43	Rp 108.140.670,83
10	Leopard Female	Rp 2.950.000,00	21	Rp 61.869.571,67
11	Lesser Male	Rp 13.500.000,00	21	Rp 283.131.938,16
12	Lesser Female	Rp 15.000.000,00	14	Rp 216.281.341,65
13	Mojave Male	Rp 1.500.000,00	39	Rp 58.985.820,45
14	Mojave Female	Rp 1.800.000,00	26	Rp 47.188.656,36
15	Normal Male	Rp 850.000,00	48	Rp 40.800.000,00
16	Normal Female	Rp 1.200.000,00	45	Rp 54.000.000,00
17	Pastel Male	Rp 1.500.000,00	39	Rp 58.500.000,00
18	Pastel Female	Rp 2.200.000,00	37	Rp 81.400.000,00
19	Spider Male	Rp 1.800.000,00	43	Rp 77.861.282,99
20	Spider Female	Rp 2.350.000,00	29	Rp 67.768.153,72
21	Super Orange Male	Rp 7.500.000,00	16	Rp 120.214.500,00
22	Super Orange Female	Rp 8.200.000,00	11	Rp 93.881.800,00
23	Orange Dream Mojave	Rp 10.200.000,00	11	Rp 109.140.000,00
24	Orange Dream Mojave	Rp 10.800.000,00	7	Rp 80.892.000,00
25	Pied Banana Male	Rp 26.700.000,00	5	Rp 133.500.000,00
26	Pied Banana Female	Rp 28.300.000,00	2	Rp 56.600.000,00
27	Box Kandang Besar	Rp 150.000,00	171	Rp 25.650.000,00
28	Box Kandang Kecil	Rp 85.000,00	182	Rp 15.470.000,00
29	Water Dish	Rp 24.500,00	227	Rp 5.561.500,00
Total			1276	Rp 2.885.584.401,73

Sumber : Ball Pythonesia

Berdasarkan pada Tabel 4.4 sampai 4.7 di atas, Ball Pythonesia memproyeksikan penjualannya selama 5 tahun ke depan dengan mengalami peningkatan dalam penjualannya. Sementara itu, potensi untuk industri layanan hewan peliharaan di Indonesia juga akan terus meningkat sebesar 7,1 persen per tahun (Gloria Fransisca, 2020). Setiap tahunnya Ball Pythonesia juga menambah 1 (satu) jenis morph ball python baru yang dapat dilihat pada setiap Table di atas.

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.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



4.3 Target Pasar Yang Dituju



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Segmentasi pasar menurut Ronald J. Ebert dan Ricky W. Griffin (2019:357).

“dividing a market into categories of customer types or “segments” having similar wants and needs and who can be expected to show interest in the same products.” Yang memiliki arti membagi pasar ke dalam kategori jenis pelanggan atau “segmen” yang memiliki keinginan dan kebutuhan yang sama dan siapa yang dapat diharapkan untuk menunjukkan minat atau ketertarikannya pada produk yang sama. Berikut merupakan pembagian segmentasi pasar Ball Pythonesia :

a. **Geographic Segmentation**

Geographic segmentation atau segmentasi geografis adalah pengelompokan target pasar berdasarkan aspek lokasi, lokasi yang dimaksud merupakan pendirian tempat usaha dan lokasi calon konsumen. Segmentasi geografis dilakukan untuk pertimbangan bagi pengusaha karena setiap lokasi baik itu negara, kota, dan daerah memiliki keinginan dan kebutuhan yang berbeda.

Berdasarkan segmentasi geografis, Ball Pythonesia memiliki target pasar konsumen yaitu seluruh masyarakat Indonesia dan direncanakan beroperasi di pusat ibu kota yakni daerah Kemayoran, Jakarta Pusat. Penulis memilih lokasi tersebut dikarenakan sangat strategis dan mudah diakses, juga memenuhi keinginan konsumen yang berada di pusat kota Jakarta dan breeder yang berlokasi di Jakarta sangat minim. Untuk di Jakarta sendiri terdapat komunitas pecinta reptil yang bernama KPRJ atau Komunitas Pecinta Reptil Jakarta, terhitung pada saat Tahun 2018 tercatat ada sekitar 5.000 anggota yang tergabung dalam akun facebook KPRJ, dan terdapat 60 anggota tetap dari KPRJ

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.



yang tersebar ke berbagai daerah seperti Bekasi, Bogor, Depok, dan Tangerang (Iman, 2018).

b. **Demographic Segmentation**

Demographic segmentation atau segmentasi geografis adalah segmentasi pasar yang dilihat oleh perusahaan dari beberapa aspek seperti jenis kelamin, umur, pendapatan, pendidikan, status menikah, dan lain sebagainya. Berikut adalah segmentasi demografis Ball Pythonesia:

Tabel 4. 8 Variabel Segmentasi Demografis Ball Pythonesia

Umur	5-11, 12-25, 26-45, 45+
Pendidikan	SD, SMP, SMA, Mahasiswa, Gelar Sarjana, Gelar Lanjutan
Komposisi Keluarga	Young single, young married without children, young married with children, older married with children under, older married without children under, older single, other
Ukuran Keluarga	1, 2-3, 4-5, 6+
Pendapatan Keluarga	Lebih dari Rp 15.000.000,00
Gender	Laki-laki dan Perempuan

Sumber : Ball Pythonesia

Berdasarkan Tabel 4.8 Ball Pythonesia menargetkan penjualan produknya kepada kategori umur anak-anak (5-11), remaja (12-25), dewasa (26-45), serta lansia yang berumur lebih dari 45 Tahun. Dengan segala jenis tingkat pendidikan yang dimulai dari sekolah dasar hingga gelar lanjutan. Lalu komposisi keluarga dengan status lajang atau belum menikah, pasangan muda tanpa anak, pasangan muda dengan anak, pasangan dewasa tanpa anak, pasangan dewasa dengan anak, hingga dewasa tanpa status pernikahan, serta yang lainnya. Untuk ukuran keluarga dimulai dari yang berjumlah 1 sampai lebih dari 6 anggota keluarga. Sedangkan pendapatan, Ball Pythonesia menargetkan untuk

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.



golongan menengah ke atas dan golongan atas. Dan menargetkan untuk semua gender baik laki-laki maupun perempuan.

c. ***Psychographic Segmentation***

Psychographic segmentation atau segmentasi psikografis adalah segmentasi pasar yang dilihat dari karakter psikografis konsumen berdasarkan beberapa aspek yakni gaya hidup, ketertarikan, dan tujuan. Berdasarkan segmentasi psikografis, Ball Pythonesia menargetkan gaya hidup konsumen yang konsumtif dan hedon, dikarenakan pemeliharaan hewan ball python tidak disarankan untuk masyarakat dengan golongan menengah ke bawah, butuh pendapatan lebih dalam hal memelihara ball python. Untuk ketertarikan adalah konsumen yang sudah berada di dunia pecinta atau hobi hewan reptil yang ingin mencoba ke ball python, atau sudah memiliki ular jenis lainnya. Ball Pythonesia menyasarkan targetnya kepada konsumen yang memiliki tujuan memelihara ball python adalah untuk pengoleksi hewan yang ingin menambah koleksinya terutama pengoleksi hewan reptil.

Ball Pythonesia akan memberikan hasil produk yang berkualitas dan terpercaya karena dengan hal ini konsumen yang memiliki psikografis dengan gaya hidup yang sesuai dengan target akan membeli terus menerus untuk memenuhi keinginan mereka untuk mengoleksi ball python.

C 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.



4.4 Strategi Pemasaran



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

a. Diferensiasi

Diferensiasi produk menurut Ronald J. Ebert dan Ricky W. Griffin (2019:354). *“Product differentiation is the creation of a feature or image that makes a product differ enough from existing products to attract customers”*.

Yang memiliki arti diferensiasi produk adalah pencitaan fitur atau citra yang membuat suatu produk berbeda dari produk yang sudah ada untuk menarik konsumen atau pelanggan.

Berdasarkan definisi diferensiasi produk di atas, Ball Pythonesia memiliki strategi diferensiasi produk yakni harga ball python yang ditawarkan lebih murah dibanding breeder lainnya dan memiliki lebih banyak ragam morfahnya, serta ball python yang dibeli konsumen memiliki data kelahiran meliputi gender, waktu lahir, dan informasi induk ball python. Serta konsumen akan mendapatkan pelayanan konsultasi dengan prima dan responsif oleh Ball Pythonesia.

b. Positioning

Positioning product menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2021:70). *“Positioning is arranging for a product to occupy a clear, distinctive, and desirable place relative to competing products in the minds of target consumers. Marketers plan positions that distinguish their products from competing brands and give them the greatest advantage in their target markets”*.

Yang artinya positioning adalah mengatur produk untuk menempati tempat yang jelas, khas, dan diinginkan relatif terhadap produk pesaing dalam pemikiran dari sasaran konsumen. Pemasar merencanakan posisi yang membedakan produk dari

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.



merek pesaing dan memberi mereka keuntungan terbesar di pasar sasaran mereka.

c. Penetapan Harga

Penetapan harga atau pricing menurut Ronald J. Ebert dan Ricky W. Griffin (2019:355). *“Selecting the best price at which to sell it, is often a balancing act. On the one hand, prices must be high enough to cover both direct costs (such as the costs of actually manufacturing the product) and indirect costs (such as operating, administrative, research, and marketing costs). On the other hand, prices can’t be so high that customers routinely turn to lower-priced competitors. Successful pricing means finding a profitable middle ground between these two extremes”*. Yang memiliki arti memilih harga terbaik untuk menjualnya, seringkali dilakukan sebagai penyeimbang. Di satu sisi, harga harus cukup tinggi untuk menutupi kedua biaya langsung (seperti biaya pembuatan produk) dan biaya tidak langsung (seperti: operasi, administrasi, penelitian, dan biaya pemasaran). Di sisi lain, harga tidak boleh terlalu tinggi sehingga pelanggan akan beralih ke pesaing dengan harga yang lebih rendah. Penetapan harga yang berhasil berarti menemukan jalan tengah yang menguntungkan di antara kedua pertimbangan ini.

Terdapat beberapa metode dalam penentuan harga suatu produk, karena sebagai seorang pebisnis tidak hanya mementingkan keuntungan saja tetapi harus memperhatikan produk yang dihasilkan harus sesuai dengan harga produk yang ditawarkan. Berikut merupakan beberapa metode menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2021:297) tentang penentuan harga:



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.

1) *Customer Value – Based Pricing*

Menetapkan harga berdasarkan pada persepsi pembeli tentang nilai, bukannya pada biaya yang ditanggung penjual. Penetapan harga berdasarkan nilai harus dapat menawarkan kombinasi yang benar-benar tepat antara kualitas dan layanan yang bagus pada harga yang wajar. Perusahaan yang menggunakan penetapan harga berdasarkan nilai harus menemukan nilai-nilai yang pembeli berikan untuk penawaran kompetitif yang berbeda-beda. Terdapat dua jenis penetapan harga berdasarkan nilai, yaitu:

a) *Good – Value Pricing*

Strategi ini menawarkan kombinasi kualitas dan pelayanan baik pada harga yang wajar.

b) *Value – Added Pricing*

Pada strategi ini perusahaan melakukan pendekatan penambahan nilai pada fitur dan pelayanan untuk membuat diferensiasi pada penawaran mereka yang kemudian akan menaikkan harga dari penawaran tersebut.

2) *Cost – Based Pricing*

Strategi ini meliputi penetapan harga berdasarkan biaya untuk memproduksi, distribusi, dan menjual produk ditambah dengan tingkat pengembalian untuk upaya dan resiko. Penetapan harga berdasarkan biaya, dapat dibagi menjadi dua 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

a) ***Cost – Plus Pricing***

Strategi ini dilakukan dengan menaikkan harga dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan kedalam sebuah produk.

b) ***Break – Even Analysis and Target Profit Pricing***

Pada strategi ini perusahaan berusaha menentukan harga dimana akan mencapai titik impas atau membuat target pengembalian yang dicari.

3) ***Competition – Based Pricing***

Menetapkan harga berdasarkan harga-harga yang ditetapkan oleh pesaing untuk produk ataupun jasa yang sama. Metode ini tidak selalu berarti menetapkan harga yang persis sama dengan pesaing, namun bisa menggunakan harga pesaing sebagai patokan atau pembandingan untuk penetapan harga jasa perusahaan.

Berdasarkan beberapa metode yang telah dijelaskan di atas tentang penentuan harga yang akan digunakan oleh Ball Pythonesia adalah *Competition – Based Pricing*. Ball Pythonesia memilih metode ini agar mampu menyaingi dan menandingi para pesaingnya.

d. **Saluran Distribusi**

Saluran Distribusi adalah jalur atau rute yang ditentukan oleh perusahaan untuk menyalurkan barang atau layanannya kepada pelanggan. Jalur atau rute tersebut dapat berupa interaksi langsung antara perusahaan dengan pelanggan atau dapat juga mencakup beberapa perantara yang saling berhubungan seperti grosir, distributor, pengecer dan lain-lainnya (Budi Kho, 2020).



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Oleh karena itu suatu produk yang telah diproduksi perlu saluran distribusi sebagai jalur untuk memasarkannya sehingga dapat menjangkau target konsumennya, produsen memerlukan bantuan dari berbagai perantara seperti pedagang grosir atau pengecer untuk membuat hasil produksi dapat menjangkau konsumen akhirnya. Terdapat beberapa jenis saluran distribusi, yaitu:

1) ***Zero Level Channel***

Produsen menjual langsung ke konsumen akhirnya tanpa melalui perantara.

2) ***One Level Channel***

Saluran satu tingkat berisi satu perantara penjualan yaitu pihak pengecer (retailer). Pengecer membeli produk dari produsen dan kemudian menjualnya kepada pelanggan.

3) ***Two Level Channel***

Pedagang besar atau grosir membeli produk secara massal dari produsen, kemudian membaginya menjadi paket-paket kecil dan menjualnya ke pengecer yang akhirnya menjual produk-produk tersebut kepada pelanggan akhir atau konsumen.

4) ***Three Level Channel***

Saluran distribusi tiga tingkat melibatkan agen selain pedagang grosir dan pengecer yang membantu dalam penjualan produk. Agen-agen ini berguna ketika suatu produk perlu bergerak cepat ke pasar dengan segera setelah pesanan ditempatkan. Mereka diberi tugas untuk menangani distribusi produk di wilayah atau kabupaten tertentu dengan imbalan komisi persentase tertentu.

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.



Dari beberapa jenis saluran distribusi di atas Ball Pythonesia akan menggunakan saluran distribusi jenis Zero Level Channel, karena produk yang dijual oleh Ball Pythonesia langsung kepada konsumen akhir tanpa perantara apapun. Sedangkan dalam penjualan online Ball Pythonesia melalui platform Tokopedia dan Shopee akan menggunakan kurir Gojek dan Grab dengan layanan Instant dan Sameday, sedangkan ekspedisi akan menggunakan JNE dan TIKI karena berdasarkan regulasi dari pihak platform dan ekspedisi yang hanya melayani pengiriman hewan hidup hanyalah JNE dan TIKI saja.

4.5 Strategi Promosi

a. *Advertising*

Dalam berbisnis, seorang pengusaha harus memiliki cara bagaimana produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat secara luas untuk tujuan produk yang tersampaikan tersebut menarik minat masyarakat untuk membelinya. Istilah dalam dunia bisnis hal tersebut merupakan advertising/periklanan yang memiliki pengertian bahwa suatu cara penyajian pesan secara persuasif kepada masyarakat luas atau calon konsumen melalui berbagai macam media massa yang berguna untuk mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan

Terdapat 5 fungsi advertising menurut Andrews & Shimp (2017:188), “*In general, advertising is valued because it is recognized as performing five critical communications functions: (1) informing, (2) influencing, (3) reminding and increasing salience, (4) adding value, and (5) assisting other company efforts*”.

Yang memiliki arti secara umum periklanan sangat berharga karena terakui peranannya dalam lima fungsi penting komunikasi:

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.



1) *Informing* (menginformasikan)

Salah satu peranan penting dari periklanan adalah untuk mempublikasikan merek, iklan membuat konsumen sadar akan adanya merek baru. Memberitahukan konsumen tentang perbedaan produk tersebut, fitur dan manfaat, serta memberikan dampak citra yang positif terhadap merek.

2) *Influencing* (mempengaruhi)

Dengan adanya periklanan yang baik dan efektif akan mempengaruhi calon konsumen atau pelanggan untuk membeli dan mencoba produk yang diiklankan, iklan juga mempengaruhi naiknya jumlah permintaan suatu produk.

3) *Reminding and increasing salience* (mengingat dan meningkatkan arti penting)

Periklanan dapat membuat nama merek tetap teringat dan membuat nama merek segar kembali di ingatan dan benak konsumen, dengan adanya periklanan membuat citra merek lebih menonjol dibandingkan dengan merek lain yang jarang atau bahkan tidak mengiklankan mereknya. Produk yang diiklankan akan mempengaruhi konsumen agar tetap membeli produk yang ditawarkan dan tidak memilih untuk beralih ke merek yang lainnya.

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) *Adding value* (menambah nilai)

Periklanan dapat menambah nilai merek dengan mempengaruhi persepsi bagi yang melihatnya, iklan yang efektif menyebabkan merek menjadi dipandang lebih elegan, bergaya, bergengsi, dan memiliki kualitas yang lebih tinggi. Kualitas dan persepsi lainnya, dapat menyebabkan peningkatan pangsa pasar dan keuntungan atau profitabilitas yang lebih besar.

5) *Assisting other company efforts* (membantu usaha perusahaan lainnya)

Periklanan selain menambah keuntungan atau profitabilitas bagi usaha sendiri, periklanan dapat berpengaruh kepada pebisnis di bidang yang lainnya. Seperti contoh dalam periklanan seorang pengusaha membutuhkan media massa seperti videographer, fotografer, konten kreator, perusahaan packaging, serta masih banyak yang lainnya, dengan hal tersebut maka akan membantu kegiatan bisnis yang dilakukan usaha-usaha tersebut.

Berdasarkan pengertian dan beberapa poin penting periklanan, Ball Pythonesia tidak merencanakan melakukan periklanan di televisi, tetapi akan menggunakan jasa *endorsement*, *influencer*, *Instagram ads*, *Tiktok ads*, dan *Facebook ads*. Berikut merupakan rancangan anggaran Ball Pythonesia dalam melakukan advertising:

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

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. 9 Anggaran Image Building Ball Pythonesia

Periklanan	Jumlah Tayang	Harga	Total
Instagram ads	6	Rp 98.000	Rp 588.000
Facebook ads	2	Rp 105.000	Rp 210.000
Tiktok ads	2	Rp 1.625.000	Rp 3.250.000
Total			Rp 4.048.000

Sumber : Ball Pythonesia

Berdasarkan pada Tabel 4.9 menjelaskan bahwa terdapat biaya dalam pembangunan merek atau image building dari Ball Pythonesia pada saat sebelum beroperasi, hal tersebut agar ketika pada saat Ball Pythonesia sudah beroperasi sudah langsung dikenal karena sebelumnya telah diinformasikan melalui kegiatan image building tersebut.

Tabel 4. 10 Anggaran Advertising Ball Pythonesia per Tahun

Periklanan	Jumlah Tayang	Harga	Total
Endorsement	2	Rp 4.000.000	Rp 8.000.000
Influencer	2	Rp 17.500.000	Rp 35.000.000
Instagram ads	12	Rp 98.000	Rp 1.176.000
Facebook ads	6	Rp 105.000	Rp 630.000
Tiktok ads	6	Rp 1.625.000	Rp 9.750.000
Total			Rp 54.556.000

Sumber : Ball Pythonesia

Berdasarkan pada Tabel 4.10 tersebut, Ball Pythonesia merencanakan menggunakan jasa endorsement oleh selebgram Fadil Jaidi sebanyak 2 (dua) kali dengan harga Rp 4.000.000 per story di Instagram, jasa 3 (tiga) influencer sebanyak 2 (dua) kali dengan tarif Rp 17.500.000 yang mendapatkan *Endorse*, 1x Post Video di Feed, 1x IG Story Video + Swipe Up, Minimal 100.000 Followers, Kategori *Lifestyle*, Atribut Bebas, Pria & Wanita, Se Indonesia, 3 *Influencer*, *Keep* 7 Hari, Highlight IG Story.



Lalu melakukan *advertising* dengan pemanfaatan iklan sosial media seperti *Instagram ads* Rp 98.000 per tayang, *Facebook ads* Rp 105.000 per tayang, dan *Tiktok ads* dengan tarif Rp 1.625.000 yang mendapatkan 3 hari tayang dan 10.000 sampai 20.000 *impression*.

b. **Sales Promotion**

Secara umum, *sales promotion* adalah suatu strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak perusahaan agar penjualan suatu produk bisa ditingkatkan dengan cepat. Sehingga, *sales promotion* menjadi bagian dari strategi pemasaran yang sudah disusun dan dikerjakan untuk periode waktu tertentu (Ibnu, 2022).

Sales promotion merupakan suatu upaya dalam strategi pemasaran oleh perusahaan yang bertujuan untuk menarik minat calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan, biasanya dengan cara mengadakan promosi besar-besaran seperti *discount* dan *give away*.

Tabel 4. 11 Anggaran Sales Promotion per Tahun Ball Pythonesia

Jenis	Jumlah	Biaya	Total
Discount	6	Rp 2.500.000,00	Rp 15.000.000,00
Give Away	2	Rp 2.800.000,00	Rp 5.600.000,00
Total			Rp 20.600.000,00

Sumber : Ball Pythonesia

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. **Personal Selling**

Personal selling adalah upaya perusahaan yang diwakilkan oleh salesperson untuk berusaha meyakinkan pelanggan dalam membeli suatu produk (Sylvia, 2021). Dalam *personal selling* seorang *sales* akan melakukan keahliannya dalam hal persuasinya untuk tujuan calon konsumen membeli produknya, selain itu *personal selling* juga berguna untuk meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan menjadi sumber *feedback* bagi perusahaan.

Ball Pythonesia akan melakukan *personal selling* pada saat mengikuti pameran atau event hewan reptil, seorang pegawai Ball Pythonesia akan memaksimalkan kemampuannya dalam menjelaskan produk ball python dan memberikan penawaran dengan persuasi yang baik dan menarik perhatian calon konsumen.

Tabel 4. 12 Anggaran Sales Promotion per Tahun Ball Pythonesia

Jenis	Jumlah	Biaya	Total
Pameran	4	Rp 4.000.000,00	Rp 16.000.000,00

Sumber : Ball Pythonesia

d. **Public Relation**

Pengertian public relation atau hubungan masyarakat menurut Andrews & Shimp (2017:476) “*Public relations (PR) is an organizational activity involved with fostering goodwill between a company and its various publics*”. Yang artinya adalah hubungan masyarakat adalah kegiatan organisasi yang membangun niat baik perusahaan dan berbagai publiknya.

Dari pengertian *public relation* tersebut, *public relation* memiliki tujuan tersendiri yaitu menciptakan citra yang baik, memelihara citra yang baik,

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.



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.

meningkatkan citra yang baik, dan memperbaiki jika citra perusahaan menurun atau dipandang buruk oleh publik. Ball Pythonesia akan selalu menjaga dan meningkatkan pelayanan terhadap calon konsumen maupun pelanggan, memberikan pelayanan yang prima agar pelanggan dan calon konsumen merasa nyaman dan memiliki pandangan yang positif terhadap Ball Pythonesia.

e. **Direct Marketing**

Direct marketing atau pemasaran secara langsung adalah suatu bentuk periklanan yang dilakukan oleh perusahaan untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan melalui berbagai media, seperti telepon, sms, email, brosur, dan iklan online (Maulana, 2022).

Berdasarkan pengertian dari pemasaran secara langsung tersebut, *direct marketing* juga memiliki kelebihan seperti lebih fleksibel, tidak sulit dilakukan, dan menghemat biaya. Adapun beberapa direct marketing yang akan dilakukan oleh Ball Pythonesia melalui email dan Whatsapp.