

BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

4.1 Produk/Jasa Yang Dihasilkan

TB. Bintang Jaya merupakan usaha yang menjalankan usahanya dengan model *offline* melalui toko dan juga menjalankan model usaha secara *online* dengan melalui Tokopedia dan Instagram. TB. Bintang Jaya menyediakan bahan bangunan dengan banyak macam seperti cat, semen, casting, mortar pasang, kompon, lem, kran, alat-alat listrik, pipa, besi. Selain itu TB. Bintang Jaya juga menyediakan jasa untuk mencarikan barang lain untuk memenuhi kepuasan konsumen.

Dengan komitmen yang dimiliki TB. Bintang Jaya serta memiliki kelebihan yang ditawarkan dalam menyediakan variasi jenis barang, maka konsep ini sangat dipengaruhi oleh jenis-jenis barang yang disediakan,,



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.

Jenis-jenis barang yang dijual oleh TB. Bintang Jaya akan dijabarkan melalui gambar dibawah ini. Jenis-jenis ikan kan diklasifikasikan berdasarkan jenis dan variasi barang.

A. Semen

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.

Gambar 4.1.1
Semen Dynamix



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.2
Semen Padang



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.3

Mortar Pasang Grand Boung



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Semen merupakan komponen yang di campurkan dengan pasir disaat dilakukannya pengecoran, plester tembok, memasang batu bata. Contoh semen yang dijual di TB. Bintang Jaya yaitu Semen Padang, Seneb Dynamix dan Mortar Pasang Grand Bound.

© 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 Gie





B. Casting

© 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.

Gambar 4.1.4

Casting



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Casting merupakan bahan dasar pembuatan list gypsum dan papan gypsum, casting memiliki bentuk yang sama seperti semen putih tetapi keduanya tidak lah sama.

C. Alat Listrik

Gambar 4.1.5

Saklar



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.6
Stop Kontak



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.7
Lampu



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



D. Cat

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Gambar 4.1.8
Cat Tembok Ready Mix



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.9
Cat Tembok Mix Ting Ting



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.10

Cat Minyak



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Gambar 4.1.11

Serat Rofing



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Serat roofing merupakan komponen yang dipakai untuk membuat list gypsum. Serat rofing digunakan untuk memperkuat fondasi dari list gypsum tersebut.

© 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.





F. Compond

© 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 4.1.12
Compond



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

Compond merupakan serbuk yang mirip dengan semen dan casting tetapi compond biasa dipakai untuk mendempul plafon rumah.

Logo merupakan salah satu elemen penting dalam aspek pemasaran agar toko dapat dengan mudah diingat dalam benak konsumen, oleh karena itu TB. Bintang Jaya menggunakan gambar yang menyerupai bangunan agar mudah untuk diingat, selain itu terdapat beberapa etiket atau makna yang terkandung dalam logo TB. Bintang Jaya, antara lain tulisan yang berwarna merah yang memiliki arti keberuntungan, lalu ada gambar bintang yang berarti eksodus yang memiliki arti selalu bergerak sehingga perusahaan akan selalu berinovasi lalu gambar setengah segitiga yang digambarkan seperti atap rumah yang sesuai dengan perusahaan ini yaitu toko bangunan.



Logo dari merk yang digunakan oleh merek TB. Bintang Jaya dapat dilihat dari gambar

4.1.14 dibawah ini :

Gambar 4.1.13
Logo TB. Bitnang Jaya



Sumber : Dokumentasi TB. Bintang Jaya, dioleh penulis, 2022

4.2 Gambaran Pasar

Gambaran pasar di periode yang akan datang menjadi acuan sasaran atau target yang mungkin dicapai oleh TB. Bintang Jaya baik dalam jangka pendek (harian atau bulanan) maupun jangka Panjang (5 tahun kedepan), terdapat beberapa pertimbangan yang digunakan saat membuat gambaran pasar di periode masa mendatang, antara lain faktor seperti tingkat pertumbuhan ekonomi sebesar 5% serta tingkat inflasi di angka sebesar 2-4%, asumsi penjualan menggunakan harga rata-rata dari masing-masing jenis barang, asumsi peningkatan penjualan dari hari besar maupun hari normal sebesar 2,82% per tahun, dan asumsi jam operasional selama 9jam/hari dalam 7 hari dalam seminggu.

Berdasarkan perhitungan penjualan tahun 2022, maka dapat disajikan data nilai proyeksi penjualan selama 5 (lima) tahun kedepan, yang dapat dibagi Kembali menjadi penjualan harian, mingguan, bulanan, hingga tahunan serta nilai penjualan.



Tabel 4.1

Ramalan Penjualan TB. Bintang Jaya Selama 2023

2023													
Bulan	Semen Padang	Semen Dynamix	Mortas Pasang	Casting Star	Casting Elephent	Saklar	Stop Kontak	Lampu	Cat Tembok Ready Mix	Cat Tembok Mix Ting-ting	Cat Minyak	Serat Rofing	Compond
Januari	290	480	160	2.000	770	30	40	40	150	20	60	35	50
Februari	290	480	160	2.000	770	30	40	40	155	22	55	30	40
Maret	290	480	160	2.000	770	30	40	40	160	23	50	25	45
April	290	480	160	2.000	770	30	40	40	155	20	55	30	40
Mei	380	485	180	1.600	770	40	50	50	165	30	85	15	75
Juni	200	470	140	2.400	770	20	25	20	115	5	45	55	40
Juli	220	480	150	2.200	770	25	40	40	130	15	50	35	40
Agustus	290	480	160	2.000	770	30	40	40	150	20	60	35	45
September	290	480	160	2.000	770	30	40	40	150	20	60	35	50
Oktober	290	480	160	2.000	770	30	40	40	150	20	60	35	50

1. Dilarang menyalin atau menjiplak seluruh atau sebagian isi dari karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

1. Dilarang menyalin atau menjiplak seluruh atau sebagian isi dari karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

November	290	480	160	2.000	770	30	40	40	150	20	60	35	45
Desember	360	485	170	1.800	770	35	45	50	170	25	80	55	80
Total	3.480	5.760	1.920	24.000	9.240	360	480	480	1.800	240	720	420	600
49.500													

Sumber : Data Perencanaan Pemasaran TB. Bintang Jaya, 2022



- Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
- a. Dianggap melanggar hak cipta jika orang lain menyalin, 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

Ramalan Penjualan TB. Bintang Jaya Selama 5 Tahun

Barang	Tahun	2023		2024		2025		2026		2027	
	Harga jual	Unit	Total harga								
Semen padang	58.000	3.480	201.840.000	3.578	207.531.888	3.679	213.384.287	3.783	219.401.724	3.889	225.588.853
Semen dynamix	68.000	5.760	391.680.000	5.922	402.725.376	6.089	414.082.232	6.261	425.759.351	6.438	437.765.764
Mortar pasang	60.000	1.920	115.200.000	1.974	118.448.640	2.030	121.788.892	2.087	125.223.338	2.146	128.754.637
Casting star	33.000	24.000	792.000.000	24.677	814.334.400	25.373	837.298.630	26.088	860.910.451	26.824	885.188.126
Casting elephen	35.000	9.240	323.400.000	9.501	332.519.880	9.768	341.896.941	10.044	351.538.434	10.327	361.451.818
Saklar	15.000	360	5.400.000	370	5.552.280	381	5.708.854	391	5.869.844	402	6.035.374
Stop kontak	20.000	480	9.600.000	494	9.870.720	507	10.149.074	522	10.435.278	536	10.729.553
Lampu	36.000	480	17.280.000	494	17.767.296	507	18.268.334	522	18.783.501	536	19.313.195
Cat tembok ready mix	175.000	1.800	315.000.000	1.851	323.883.000	1.903	333.016.501	1.957	342.407.566	2.012	352.063.459
Cat tembok mix ting	140.000	240	33.600.000	247	34.547.520	254	35.521.760	261	36.523.474	268	37.553.436
Cat minyak	65.000	720	46.800.000	740	48.119.760	761	49.476.737	783	50.871.981	805	52.306.571
Serat rofing	375.000	420	157.500.000	432	161.941.500	444	166.508.250	457	171.203.783	469	176.031.730
Compond	55.000	600	33.000.000	617	33.930.600	634	34.887.443	652	35.871.269	671	36.882.839
Total		49.500	2.442.300.000	50.896	2.511.172.860	52.331	2.581.987.935	53.807	2.654.799.994	55.324	2.729.665.354

Sumber : TB. Bintang Jaya

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

Institut Bisni



Tabel 4.3

Ramalan Penjualan TB. Bintang Jaya Selama 5 Tahun

Tahun					
	2023	2024	2025	2026	2027
Hak Cipta	49.500	50.896	52.331	53.807	55.324

Sumber : TB. Bintang Jaya

Tabel 4.4

Anggaran Penjualan TB. Bintang Jaya Selama 5 Tahun

Tahun					
	2023	2024	2025	2026	2027
Hak Cipta	2.442.300.000	2.511.172.860	2.581.987.935	2.654.799.994	2.729.665.354

Sumber : TB. Bintang Jaya

4.3 Target Pasar Yang Dituju

Menurut Kotler (2016), Target pasar merupakan tahap segmentasi pasar, target pasar merupakan tahap dimana sekelompok pembeli berbagi target pasar. Dengan menentukan target pasar perusahaan dapat menentukan strategi untuk memenuhi kebutuhan pasar, untuk menentukan target pasar diperlukan tahap segmentasi pasar terlebih dahulu. Segmentasi pasar merupakan kegiatan yang dilakukan pasar untuk membagi pangsa pasar ke dalam segmen-segmen yang lebih kecil sesuai dengan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda dan membutuhkan strategi pemasaran serta bauran pemasaran yang terpisah

Segmentasi pasar dibagi ke dalam beberapa jenis, yakni segmentasi geografis, demografis, psikografi, dan perilaku. Tahap segmentasi pasar dari TB. Bintang Jaya akan dijelaskan sebagai berikut :

© Hak cipta dimiliki oleh 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.



© Hak cipta milik IBI KKG (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.



A. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis pelanggan utama TB. Bintang Jaya yakni pelanggan yang ada di sekitar wilayah Bogor Kota dan sekitarnya (JABODETABEK), namun dikarenakan adanya pemasaran melalui media sosial yang sangat luas jangkauannya maka segmentasi geografis TB. Bintang Jaya dapat diperluas hingga Jawa Tengah, Jawa Timur, maupun luar pulau Jawa.

B. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis pelanggan TB. Bintang Jaya yakni pelanggan dalam semua usia (10-70 Tahun) baik jenis kelamin laki-laki maupun perempuan yang masih tidak memiliki pasangan sampai yang sudah berkeluarga.

C. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis pelanggan TB. Bintang Jaya adalah pelanggan dengan kelas sosial menengah kebawah hingga menengah ke atas, segmen ini disesuaikan dengan target pasar yang dituju.

D. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku pelanggan TB. Bintang Jaya adalah pelanggan yang telah memiliki pengetahuan mendasar tentang bahan bangunan dan ingin membeli bahan bangunan yang berkualitas baik untuk digunakan pada rumahnya atau proyeknya. Pelanggan yang sudah mengetahui dan memiliki pengalaman yang baik kepada TB. Bintang Jaya akan menjadi pelanggan yang setia karena pelanggan merasa puas.



4.4 Strategi Pemasaran

A. Diferensiasi

Sebagai upaya untuk memberikan identitas tertentu kepada usaha untuk memberikan perbedaan dibandingkan pesaing baik dari segi bentuk, fitur, kinerja produk, kesesuaian produk, design dan gaya dari produk itu sendiri. Sebagai toko yang menjual bahan bangunan maka diferensiasi yang ditawarkan TB. Bintang Jaya tidak hanya sekedar pada diferensiasi produk melainkan jasa pasca pembelian jika terjadi sesuatu pada barang yang dibeli oleh pelanggan, diferensiasi jasa menurut Kotler dan Keller (206) pada TB. Bintang Jaya antara lain edukasi pelanggan dan konsultasi pelanggan.

1) Kualitas barang

Diferensiasi dalam kualitas barang dibanding dengan pesaing lainnya, yakni adanya penetapan standar pada TB. Bintang Jaya yang hanya bisa menjual barang tertentu dengan standar kualitas tertentu, proses ini menjadi pembeda dimana pesaing lain tidak memperhatikan proses pemilihan barang hingga serinci TB. Bintang Jaya, hal ini berdampak pada kualitas barang TB. Bintang Jaya yang lebih baik.

2) Edukasi Pelanggan

Pada TB. Bintang Jaya, hubungan dengan pelanggan sangat dijaga dan dipertahankan dengan baik, salah satu upaya toko untuk menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan adalah dengan memberikan pelayanan sebelum membeli barang tersebut seperti memberi tahu pelanggan untuk memakai barang yang lebih bagus dan lebih efektif sehingga tidak di bohongi oleh tukang atau kontraktor, dengan cara ini pelanggan akan merasa lebih dihargai dan diperhatikan bahkan setelah melakukan pembelian.



3) Konsultasi Pelanggan

TB. Bintang Jaya menawarkan jasa konsultasi pelanggan secara gratis, dimana pelanggan dapat langsung menghubungi TB. Bintang Jaya jika tidak mengerti dalam membangun fondasi rumah atau terjadi keadaan lain, dimana pemilik hingga karyawan TB. Bintang Jaya akan membantu memberi solusi terbaik bagi pelanggan saat dibutuhkan, hal ini merupakan upaya lain untuk menjaga posisi nilai yang diberikan kepada pelanggan.

B. Positioning

Positioning merupakan strategi dalam merancang penawaran serta pembentukan citra perusahaan untuk memperoleh tempat khusus di benak konsumen. TB. Bintang Jaya memposisikan toko sebagai toko bangunan yang menyediakan berbagai jenis barang dengan kualitas dan pelayanan yang baik.

C. Penetapan Harga

Strategi penetapan harga yang digunakan TB. Bintang Jaya bertujuan untuk menjaga daya saing dibandingkan dengan pesaing, memaksimalkan keuntungan atau laba, memaksimalkan target pasar, memaksimalkan pangsa pasar secara maksimal, dan menjaga kepemimpinan kualitas produk.

D. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan organisasi yang saling bergantung dan saling membantu dalam membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh pelanggan atau pengguna bisnis. Saluran distribusi dibagi menjadi dua jenis, yakni distribusi langsung yang sederhana dan pendek karena produk tidak diperantarakan (produsen langsung ke konsumen) dan distribusi tidak langsung. Distribusi tidak langsung dibagi menjadi distribusi satu tingkat atau produsen menjual dalam jumlah besar pada pengecer untuk

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
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.

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

kemudian diecer kembali kepada pelanggan, distribusi dua tingkat atau distribusi dengan perantara melalui pedagang besar/pengecer, dan pengecer dimana produsen menjual barang pada agen, agen menjual pada pedagang besar, pedagang besar menjual pada pengecer, dan pengecer menjual kepada individual.

TB. Bintang Jaya menggunakan saluran distribusi tidak langsung dikarenakan barang yang dijual diambil melalui distributor terlebih dahulu tidak diproduksi oleh TB. Bintang Jaya.

4.5 Strategi Promosi

Strategi promosi merupakan salah satu aspek dalam komunikasi pemasaran yang digunakan perusahaan untuk menggunakan beberapa alternatif metode pemasaran. Dengan adanya bauran komunikasi pemasaran memberikan dampak yang signifikan terhadap proses pemasaran perusahaan. Dalam strategi promosi terkandung beberapa aspek, diantaranya *Advertising, Promotion, Personal Selling, Public Relation, dan Direct Marketing*. Penerapan aspek-aspek di atas terhadap kegiatan promosi yang dilakukan TB. Bintang Jaya akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Advertising

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan metode *Advertising* atau iklan sebagai salah satu strategi yang digunakan, sebagai upaya untuk meningkatkan pangsa pasar serta meningkatkan *Awareness* masyarakat akan toko, makan TB. Bintang Jaya memasang iklan di media sosial yang menawarkan barang, seperti *Instagram*. Penggunaan dan optimalisasi metode *advertising* berbayar melalui media sosial ini berdampak pada jumlah view dan *engagement* yang meningkat karena konten promosi yang diiklankan oleh TB. Bintang Jaya, hal ini disebabkan oleh berbagai fitur yang disediakan oleh *Instagram* seperti fitur Live, reels, dan feed yang membuat pengalaman



pembelian konsumen menjadi lebih interaktif dan menyenangkan, selain melalui metode iklan berbayar, TB. Bintang Jaya juga mempromosikan lewat logo yoko sehingga dapat dikenal orang pelanggan. Dengan adanya optimalisasi metode iklan, terdapat beberapa dampak positif pafa pertumbuhan penjualan baik di dalam maupun diluar karena adanya perkembangan segmen pasar dan target pasar yang lebih luas.

Gambar 4.5.1

Akun Instagram Promosi TB. Bintang Jaya



Sumber : Instagram TB. Bintang Jaya, 2022

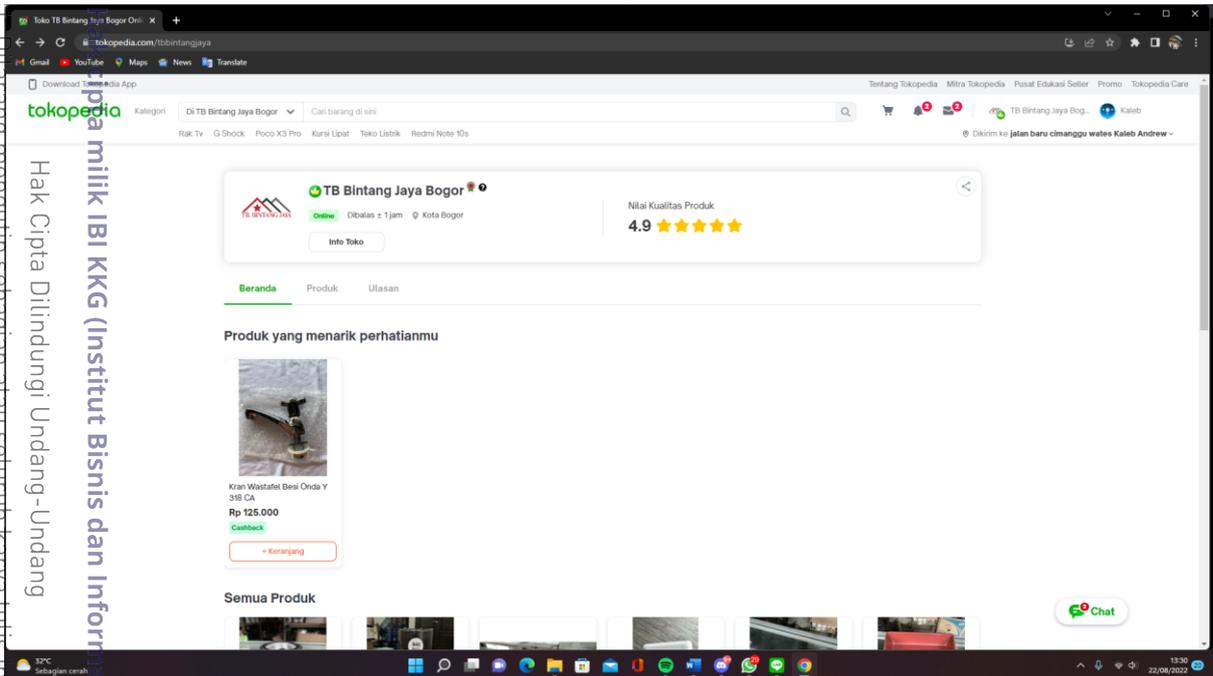


1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Gambar 4.5.2

Akun Tokopedia TB. Bintang Jaya



Sumber TB. Bintang Jaya

2) Sales Promotion

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan *Sales Promotion* atau promosi penjualan sebagai salah satu strategi promosi yang digunakan, promosi penjualan digunakan TB. Bintang Jaya sebagai cara untuk meningkatkan penjualan dalam jangka pendek. Salah satu contoh promosi yang diberikan TB. Bintang Jaya yakni memberikan pembebasan ongkos kirim ketika pelanggan memesan barang dan harus diantar menggunakan mobil.

3) Personal Selling

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan Personal Selling sebagai salah satu strategi promosi yang digunakan, hal ini dikarenakan jumlah permintaan bahan bangunan yang semakin besar, sehingga dengan jumlah peminat yang besar

1. Urut-urutan 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 Dilindungi Undang-Undang
 IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



maka karyawan akan lebih mudah menjangkau calon pembeli untuk membeli bahan bangunan. Karyawan dapat menyampaikan informasi kepada pelanggan secara langsung

untuk merangsang niat untuk membeli.

4. *Public Relation*

Dengan menggunakan platform media sosial seperti Instagram, TB. Bintang Jaya dapat mendekatkan diri kepada pelanggan melalui konten edukatif yang berisi fungsi atau manfaat barang yang ingin dibeli oleh pelanggan, konten informatif mengenai jenis-jenis barang dan cara pemakaian, serta proses promosi berupa jenis barang yang sedang diskon.

5. *Direct Marketing*

Dalam mempromosikan produknya, TB. Bintang Jaya menggunakan *Direct Marketing* sebagai salah satu strategi promosi, TB. Bintang Jaya melakukan *Direct Marketing* dengan cara mempromosikan secara langsung jenis-jenis barang kepada pelanggan yang datang langsung ke toko. Selain itu karyawan toko juga dapat menjual barang secara langsung dilokasi kepada pelanggan yang mencari barang berkualitas tinggi, metode ini dapat digunakan sebagai sarana promosi usaha serta metode penjualan produk dengan cepat serta dengan harga yang lebih tinggi jika barang berhasil menjuarai kelasnya

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 IBI KKG (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.