

BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

4.1 Produk yang Dihasilkan

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:244) “A product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use, or consumption that might satisfy a want or need.”

Artinya adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar agar menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Produk yang ditawarkan oleh *Guiltless Friday* untuk saat ini ada 3 lini produk dengan total 9 variasi produk yaitu Lini *Protein bar* yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan dan memiliki tekstur yang renyah serta manis dengan 3 varian rasa antara lain *Choco Crunch*, *Peanut Butter Chocolate*, dan *Choco Caramel*. Kedua adalah *Protein cookie* yang tinggi kaya akan protein dan teksturnya yang lembut di dalam serta memiliki rasa manis dengan 6 varian rasa yaitu *Nut & Fruity*, *Peanut Butter*, *Red Velvet*, *Classic Chocochip*, dan *Cheesy Cream*. Yang ketiga adalah *Protein Brownies* berupa makanan rendah kalori dan memiliki rasa yang renyah di luar dan lembut di dalam dengan varian rasa *Chocochip Almond*. Produk-produk tersebut memiliki rasa yang manis, rendah kalori, dan tinggi protein yang sangat cocok untuk masyarakat yang ingin mengurangi konsumsi gula tetapi tetap ingin memakan makanan yang manis.





Tabel 4.1
Harga produk *Guiltless Friday* 2024 (dalam rupiah)

No	Produk	Harga (Rp)
1	Choco Crunch Protein Bar (30 gr)	18.000
2	Peanut Butter Chocolate Protein Bar (30 gr)	18.000
3	Choco Caramel Protein Bar (30 gr)	18.000
4	Nut & Fruity Protein Cookies (180 gr)	25.000
5	Peanut Butter Protein cookies (180 gr)	25.000
6	Red Velvet Protein Cookies (180 gr)	25.000
7	Classic Chocochip Protein Cookies (180 gr)	25.000
8	Cheesy Cream Protein Cookies (180 gr)	25.000
9	Chocochip Almond Protein Brownies (100 gr)	25.000

Sumber: *Guiltless Friday*

Gambar 4.1
Choco Crunch Protein Bar



Sumber: <https://freshwaterpeaches.com/>

Gambar 4.2
Peanut Butter Chocolate Protein Bar



Sumber: <https://againstallgrain.com/>

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 4.3
Choco Caramel Protein Bar



Sumber: <https://thebigmansworld.com/>

Gambar 4.4
Protein Brownies



Sumber: <https://www.lastingredient.com>

Gambar 4.5
Nut & Fruity Protein Cookies



Sumber: <https://diethood.com>

© 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.

Gambar 4.6
Peanut Butter Protein Cookies



Sumber: <https://www.bhg.com/>

Gambar 4.7
Red Velvet Protein Cookies



Sumber: <https://peasandcrayons.com/>

Gambar 4.8
Classic Chocochip Protein Cookies



Sumber: <https://nourishingniki.com/>

© 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





Gambar 4.9
Cheesy Cream Protein Cookies



Sumber: <https://copykat.com/>

Dalam sebuah perusahaan atau tempat wajib memiliki logo karena sebuah logo merupakan lambang dan ciri khas bagi suatu perusahaan tersebut, logo memiliki fungsi untuk menggambarkan identitas diri pada suatu entitas, kepemilikan, kualitas, atau untuk menghindari adanya peniruan. Logo juga salah satu faktor untuk penguat konsumen akan perusahaan tersebut. Berikut ini logo dari *Guiltless Friday*, yaitu

Gambar 4.10
Logo *Guiltless Friday*



Sumber: *Guiltless Friday*

Gambar di atas merupakan logo *Guiltless Friday*. Pemilihan nama tersebut di ambil dari bahasa inggris yang terdiri dari dua kata yaitu *Guiltless* dan *Friday*. *Guiltless* yang berarti tanpa rasa bersalah, dimana produk *Guiltless Friday* memiliki rendah kalori dan bernutrisi serta dengan rasa yang manis. Sedangkan *Friday* yang artinya hari jumat, dimana menurut survey rata-rata pada hari jumat masyarakat mengkonsumsi *junkfood* terbanyak dibandingkan hari lain sebagai *self reward* setelah bekerja selama lima hari. Jadi dapat diartikan bahwa

© 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.

sebagai *self reward* tanpa rasa bersalah. Penggunaan Bahasa Inggris dalam brand merupakan sebuah strategi agar konsumen mengingat nama tersebut, menurut <https://prakerja.zenpro.id/>

Bahasa Inggris merupakan sebuah trend yang digunakan secara global dalam pemasaran ataupun komunikasi. Pada logo tersebut juga terdapat logo gandum, yang mengartikan produk kami berbahan dasar gandum yang kaya akan serat. Selain itu juga terdapat sebuah lingkaran yang melambangkan usaha *Guiltless Friday* akan terus ada tanpa berhenti, seperti lingkaran tersebut yang tidak mempunyai ujung. Warna merah gelap melambangkan keberanian dan kebanggaan, sehingga konsumen berani percaya dan bangga dengan produk yang diberikan.

Dan warna cream yang melambangkan produk kami bersifat *natural* atau alami, tanpa adanya pengawet.

4.2 Gambaran Pasar

Rencana penilaian dan penjualan akan diasumsikan untuk satu bulan pertama sebagai dasar untuk perhitungan perencanaan selama lima (5) tahun yang akan datang. Ramalan penjualan sangat berguna bagi *Guiltless Friday*, untuk mendapatkan total jumlah penjualan. Dimana dari total jumlah penjualan tersebut, penulis dapat mengetahui langkah yang dapat diambil dalam mengembangkan usaha di masa yang akan datang. Berikut adalah peramalan penjualan *Guiltless Friday*:

Tabel 4.2
Ramalan Penjualan Unit *Guiltless Friday* per Bulan
Pada Tahun 2024 (dalam unit)

Produk	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Oct	Nov	Des	Total
Choco Crunch Protein Bar	37	39	41	43	45	47	50	52	55	57	60	63	589
Peanut Butter Chocolate Protein Bar	37	39	41	43	45	47	50	52	55	57	60	63	589
Choco Caramel Protein Bar	37	39	41	43	45	47	50	52	55	57	60	63	589
Peanut Butter Protein cookies	130	136	143	150	157	165	174	182	191	201	211	221	2061
Classic Chocochip Protein Cookies	130	136	143	150	157	165	174	182	191	201	211	221	2061
Nut & Fruity Protein Cookies	130	136	143	150	157	165	174	182	191	201	211	221	2061
Red Velvet Protein Cookies	130	136	143	150	157	165	174	182	191	201	211	221	2061
Cheesy Cream Protein Cookies	130	136	143	150	157	165	174	182	191	201	211	221	2061
Choco Chip Almond Protein Brownies	243	255	267	281	295	309	325	341	358	376	395	415	3860

Sumber: *Guiltless Friday*





Tabel diatas merupakan sebuah gambaran mengenai bagaimana kondisi pasar selama

Tahun 2024. Ramalan awal tersebut diambil berdasarkan hasil survei rata-rata penjualan

pesaing perbulan yang memiliki usaha di bidang yang sama yaitu Ladang Lima dan *Luckybites*.

Data rata-rata penjualan tersebut diambil dari <https://shopee.co.id/> yang diasumsikan sebesar

50% dari keuntungan merupakan ramalan penjualan awal dari *Guiltless Friday*. Berikut adalah

data rata-rata penjualan kompetitor perbulan;

Tabel 4.3
Rata-rata Penjualan Pesaing Perbulan (Dalam unit)

Pesaing	Penjualan perbulan		
	Cookies	Bar	Brownies
<i>LuckyBite</i>	316	74	292
Ladang Lima	202	-	678
Total	518	74	970
Rata-rata penjualan pesaing Perbulan	259	74	485

Sumber: *Shopee, Guiltless Friday*

Berikut ini merupakan perhitungan ramalan penjualan *Guiltless Friday* dengan asumsi

50% rata-rata penjualan dari kompetitor, yaitu Ladang Lima dan *Luckybite*:

a. Protein bar : 74 unit x 50% = 37 Unit

b. Protein Cookies : 259 unit x 50% = 130 Unit

c. Protein Brownies : 485 unit x 50% = 243 Unit

Prediksi Penjualan untuk *Guiltless Friday* dengan asumsi perkiraan penjualan barang

akan naik 5% disetiap bulannya, dan juga harga dagang akan naik 5% setiap tahunnya.

Dikarenakan untuk menjaga *cash flow* bisnis dari inflasi yang terjadi di Indonesia pada tahun

2022, informasi tersebut diambil dari <https://www.bi.go.id/>.

Berikut ini prediksi anggaran yang akan dikeluarkan oleh *Guiltless Friday* dalam satu tahun:

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber dan menyebutkan sumbu
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.

Har Cipta Dilindungi Undang-Undang
Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



Tabel 4.4
Anggaran *Guiltless Friday* di Tahun 2024

No	Produk	Harga/Unit (Rp)	Kuantitas (Unit)	Total (Rp)
1	Choco Crunch Protein Bar (30 gr)	18.000	589	10.600.806
2	Peanut Butter Chocolate Protein Bar (30 gr)	18.000	589	10.600.806
3	Choco Caramel Protein Bar (30 gr)	18.000	589	10.600.806
4	Nut & Fruity Protein Cookies (180 gr)	25.000	2061	51.525.000
5	Peanut Butter Protein cookies (180 gr)	25.000	2061	51.525.000
6	Red Velvet Protein Cookies (180 gr)	25.000	2061	51.525.000
7	Classic Chocochip Protein Cookies (180 gr)	25.000	2061	51.525.000
8	Cheesy Cream Protein Cookies (180 gr)	25.000	2061	51.525.000
9	Chocochip Almond Protein Brownies (100 gr)	25.000	3860	96.500.000
Total			15932	385.927.419

Sumber: *Guiltless Friday*

Penjualan pada tabel diatas digunakan untuk menggambarkan atau melihat sebagai prediksi penjualan pada tahun-tahun berikutnya, sehingga dapat mengetahui produk mana yang disukai masyarakat untuk dapat meningkatkan penjualan pada tahun-tahun berikutnya.

Selain prediksi penjualan *Guiltless Friday* dalam satu (1) tahun, berikut merupakan ramalan penjualan untuk tahun 2024 sampai dengan 2028 yang akan datang sebagai berikut;

Tabel 4.5
Ramalan penjualan *Guiltless Friday* Tahun 2024-2028 (Dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan
2024	385.927.419
2025	425.484.979
2026	469.097.190
2027	517.179.652
2028	570.190.566

Sumber: Tabel 4.4, data diolah

Pada table di atas, ramalan penjualan tahun 2024 didapatkan dari total hasil prediksi anggaran tahun awal yaitu Rp385.927.419. Harga barang dagang dan penjualan unit akan naik sebanyak 5% untuk setiap tahun berikutnya, bertujuan untuk menjaga *cashflow* dari adanya

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

inflasi yang terjadi. Untuk rincian Proyeksi Penjualan Pertahun dapat dilihat pada Lampiran 5 pada halaman 105-106.

4.3 Target Pasar yang Dituju

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:75), segmentasi membagi pasar menjadi kelompok yang berbeda dan terdiri pembeli yang memiliki kebutuhan yang berbeda, perusahaan mengidentifikasi cara yang berbeda untuk segmen pasar. Segmen pasar merupakan sebuah kelompok konsumen yang ketika diberi cara pemasaran yang sama, respon yang muncul akan mirip. *Guiltless Friday* memiliki target pasar kalangan menengah ke atas dan semua kalangan usia. Berikut ini adalah pembagian empat jenis segmentasi, yaitu *demographic, psychographic, behavioral* dan *geographic*.

a. Demographic Segmentation

Segmen ini bekerja dengan cara mengkategorikan berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat ekonomi. Dengan ini sebagai pemilik bisnis bisa mengetahui gambaran umum konsumen sehingga dapat mengetahui calon konsumen dan jenis-jenis konsumen.

Keuntungan yang didapat untuk mendukung bisnis dari memahami segmen demografis ini sebagai berikut :

- 1) Dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen, dengan ini pemilik dapat menentukan segala keputusan terkait untuk menjalankan bisnisnya
- 2) Dapat menentukan tujuan yang terukur, dengan ini pemilik dapat menentukan tujuan yang tepat sesuai dengan rencana bisnis yang dibuat.
- 3) Dengan tujuan yang terukur dapat membuat sistem pemasaran bisnis yang lebih efektif serta dapat menentukan target yang sangat spesifik.





Segmentasi demografi dari usaha *Guiltless Friday* yaitu konsumen dengan segala usia, pria dan wanita dengan kelompok masyarakat menengah ke atas. *Guiltless Friday* tidak

membatasi konsumen yang berbelanja dari variable ras dan agama.

b. *Psychographic Segmentation*

Psychographic Segmentation membagi populasi dipasar menjadi beberapa kategori atau segmen berdasarkan variable seperti nilai (*values*), minat (*interests*), kepribadian (*personality*), dan gaya hidup (*lifestyles*). Maka dari itu segmen ini bertujuan untuk memahami karakteristik dari seorang konsumen.

Kehidupan masyarakat pada saat ini bergantung pada teknologi dan sudah terbiasa dengan berbelanja *online* jadi sangat menguntungkan dan menjadi peluang bagi *Guiltless Friday* yang memilih segmen pemasaran secara online di *E-commerce*.

c. *Behavioral segmentation*

Behavioral segmentation merupakan sebuah strategi dalam dunia bisnis yang menargetkan konsumen berdasarkan perilaku yang spesifik didalam *E-commerce* atau *marketplace*. Strategi ini bisa menjadi proses mengelompokkan konsumen berdasarkan perilaku yang ditunjukkan melalui *marketplace* atau biasa yang dikenal dengan sebutan algoritma.

Pada segmentasi ini pada *Guiltless Friday* pada menjaga kualitas produk, variasi produk dan layanan sehingga produk sehingga produk akan mendapatkan *rating* tinggi, dengan *rating* tinggi pada *Guiltless Friday* produk yang tampil di *marketplace* akan muncul dipilihan teratas, sehingga konsumen mempercayai produk *Guiltless Friday* dan kembali membelinya.

d. *Geographic Segmentation*

Segmentasi geografis adalah pembagian pasar ke dalam unit-unit geografis seperti wilayah, daerah, kota, provinsi, kabupaten, atau bahkan lingkungan sekitar. Perusahaan dapat

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.



beroperasi di daerah mana pun namun tetap harus memperhatikan kondisi geografis yang ada bahwa orang yang hidup di satu wilayah tentu memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda dari wilayah geografis lainnya.

Berdasarkan segmentasi geografis, *Guiltless Friday* memiliki ruang lingkup yang sangat luas karena berfokus pada penjualan *online* sehingga dapat menjangkau konsumen di seluruh wilayah Indonesia.

4.4 Strategi pemasaran

Strategi pemasaran merupakan rancangan pemasaran dimana pemilik dapat menciptakan nilai konsumen dan memiliki hubungan dengan konsumen yang menguntungkan.

Ada empat strategi pemasaran sebagai berikut:

a. Diferensiasi

Dalam menjalankan sebuah bisnis diperlukan hal yang menjadikan perbedaan atau membuat faktor pembeda dengan pesaing agar pemilik menjadi unik atau beda dengan yang lain. Hal ini menjadikan pemilik dan produk menjadi lebih diingat oleh masyarakat. *Guiltless Friday* memiliki keunikan dari pada pesaing yang salah satunya adalah memiliki harga terjangkau dengan kualitas sama, memiliki opsi pengiriman instant, sameday, hingga nextday, serta penggunaan pemasaran *online* untuk mudah dijangkau masyarakat diluar kota

b. Positioning

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:75), "*Positioning is arranging for a product to occupy a clear, distinctive, and desirable place relative to competing products in the minds of target consumers.*"

Yang artinya positioning harus melayani kebutuhan dengan preferensi pasar sasaran yang ditentukan dengan baik. Berdasarkan konsep positioning tersebut, *Guiltless Friday* menempatkan *brand* sebagai penyedia produk yang berfokus pada bidang *food and beverage* berbentuk sebuah kue sehat.

c. Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:308), *“Price is the amount of money charged for a product or service, or the sum of the value that customer exchange for the benefit of having or using the product or service”*.

Harga adalah sejumlah uang yang dikenakan untuk suatu produk atau layanan, atau sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk memiliki keuntungan atau menggunakan produk dan layanan.

Penetapan harga menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan dari sebuah bisnis, karena hal ini akan menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya. Ada tiga strategi penetapan harga:

- 1) Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Customer Value-Based Pricing*), penetapan harga didasarkan pada persepsi konsumen tentang nilai, bukan pada biaya penjual. Penetapan harga berdasarkan nilai yang mampu menawarkan produk, kualitas, dan layanan dengan harga yang sesuai atau wajar.
- 2) Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost-Based Pricing*), penetapan harga berdasarkan pada biaya produksi, distribusi, dan penjualan produk ditambah tingkat pengembalian yang adil untuk usaha dan risiko.
- 3) Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan (*Competition-Based Pricing*), menetapkan harga berdasarkan strategi, harga, biaya dan penawaran pasar pesaing.

Harga adalah faktor yang menghasilkan pendapatan bagi pemilik. *Guiltless Friday* menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing (*Competition-Based Pricing*). Walaupun memberikan harga yang terjangkau tetapi tidak akan memberikan penurunan kualitas produk dengan kualitas layanan yang ada. Harga yang ditetapkan untuk produk yang termurah mulai dari Rp. 18.000 sampai dengan Rp. 25.000.



d. Saluran Distribusi (*Distribution Channel*)

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:359), “*Distribution channel is a set of interdependent organizations that help make a product or service available for use or consumption by the consumer or business user*”.

Saluran distribusi adalah seperangkat organisasi yang saling bergantung yang membantu membuat produk atau layanan tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Ada dua saluran distribusi yaitu:

- 1) Saluran Distribusi Langsung (*Direct Marketing Channel*), tidak memiliki tingkat perantara atau dikatakan pemilik menjual langsung ke konsumen.
- 2) Saluran Distribusi Tidak Langsung (*Indirect Marketing Channels*), memiliki satu atau lebih perantara.

Dapat disimpulkan *Guiltless Friday* memiliki saluran distribusi langsung karena produk dijual langsung dengan menggunakan *platform E-commerce* ke konsumen tanpa adanya perantara, sehingga produk akan dikirim langsung dari toko hingga ke tempat tinggal konsumen.

4.5 Strategi promosi

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:78), “*Promotion refers to activities that communicate the merits of the product and persuade target customers to buy it*”.

Promosi mengacu pada aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen yang menjadi target untuk membelinya. Menurut Kotler dan Armstrong (2018:425) komunikasi pemasaran dibagi menjadi beberapa jenis yaitu:

a. Advertising

Advertising adalah segala bentuk berbayar dari presentasi nonpersonal dan promosi ide, barang, atau jasa oleh sponsor yang diidentifikasi melalui media cetak, media penyiaran, media jaringan, media elektronik, dan media tampilan.





b. Sales Promotion

Sales Promotion merupakan kumpulan alat insentif jangka pendek untuk mendorong

penjualan suatu produk atau layanan.

c. Personal Selling

Personal selling merupakan Bentuk promosi berupa presentasi pribadi dari pihak perusahaan (*marketing*) yang bertujuan untuk melakukan penjualan.

d. Public Relation

Public Relation bertugas untuk membangun hubungan yang baik dengan publik. Tujuan utama PR adalah membangun citra merek yang baik serta menangani cerita yang tidak baik mengenai perusahaan.

e. Direct Marketing

Dalam metode ini, perusahaan akan membuat koneksi langsung dengan konsumen yang ditargetkan untuk mendapatkan respon langsung dari konsumen tersebut. Perusahaan akan menyampaikan pesan ataupun promosi melalui media sosial, e-mail dan telepon.

Sebagian dari aktivitas promosi *Guiltless Friday* menggunakan sejumlah promosi yang sejalan dengan aktivitas online, berikut merupakan promosi yang dipilih oleh *Guiltless Friday*;

a. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi yang dilakukan untuk *Guiltless Friday* melalui flashsale, media sosial atau dalam bentuk lainnya yang merupakan promosi berbayar. Dengan menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan produknya, dengan menggunakan promosi berbayar pada aplikasi Instagram ads dan TikTok ads.

b. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

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

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

Pemasaran langsung ini digunakan untuk membangun hubungan jangka panjang dan membangun relasi dengan konsumen. Dengan memberikan informasi yang terbaru atau ada informasi promo yang diadakan *Guiltless Friday* melalui email, maupun platform *e-commerce*.

Dengan tujuan mengetahui dan menarik promosi yang ditawarkan terhadap konsumen.

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 Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

