



BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

A. Produk Yang Dihasilkan

Sebuah bisnis akan mengubah masukan menjadi keluaran. Keluaran yang dihasilkan sebuah bisnis bisa berupa produk atau jasa ataupun keduanya. Untuk Innovature sendiri, yang menjadi keluarannya adalah produk produk seperti meja dan kursi yang berkualitas dengan harga yang sesuai.

Innovature berencana untuk menghasilkan produk berupa kursi lipat dan meja yang unik. Kursi lipat yang dihasilkan oleh Innovature terbuat dari kayu jati. Alasan pemilihan bahan baku ini karena memang kayu jati terkena karena kayu yang sangat kuat, keras dan anti rayap. Kursi lipat ini juga bisa dilipat jika tidak digunakan sehingga bisa memberikan ruang lebih dalam rumah. Engsel yang digunakan juga merupakan engsel berkualitas dan saat ingin digunakan kursi ini memiliki sistem penguncian di bagian bawah kursi sebagai fitur pengaman bagi konsumen yang menggunakannya. Sebelum dikirimkan kepada konsumen, kursi ini akan dikemas sebaik mungkin yaitu dengan dilapisi plastik dan dimasukkan kedalam kardus sehingga akan melindungi produk selama proses pengiriman kepada konsumen.

Kursi ini memiliki tinggi keseluruhan 70 cm, lebar 59 cm, lebar tempat duduknya 50 cm dan tinggi dari tempat duduk bawahnya setinggi 38cm. Kayu jati yang digunakan setebal 2 cm dan akan dijual seharga Rp1. 755. 000. Berikut merupakan foto gambar contoh produk dan kursi lipat yang akan dihasilkan :



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian 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)

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 Kursi Lipat Innovature



Sumber : Innovature, 2023

Produk inovatif yang akan dihasilkan oleh Innovature lainnya berupa meja tali yang terbuat dari kayu jati asli sehingga akan lebih kuat, lebih keras dan akan tahan terhadap rayap. Talinya sendiri Innovature menggunakan tali seling baja dengan ketebalan 5mm dan akan menggunakan klem seling untuk mengikatnya. Tali seling ini diklaim mampu menahan beban sampai dengan 800 kilo sehingga kekuatannya tidak perlu diragukan lagi.

Meja ini memiliki tinggi 80cm, diameter/ lebar mejanya sebesar 50 cm, panjang tali seling 84 cm, dan ketebalan kayu jati yang digunakan setebal 2 cm. Meja yang unik ini akan dijual dengan harga Rp1. 745. 000. Berikut merupakan contoh foto produk meja yang akan dihasilkan:



© 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 4.2 Meja Innovature



Sumber : Innovature, 2023

Innovature juga memiliki logo yang berguna sebagai penanda/ pengenal untuk membedakan Innovature dengan pesaingnya. Berikut merupakan logo dari Innovature:

Gambar 4. 3 Logo Innovature



Sumber : Innovature, 2023



B. Gambaran Pasar

Produk yang dihasilkan oleh suatu bisnis harus dipasarkan ke pasar yang sesuai karena pada dasarnya pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli. Pasar menurut Hussein Umar (2003: 35), adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli atau saling bertemunya permintaan dan penawaran yang nantinya akan membentuk suatu harga. Berikut merupakan ramalan penjualan kursi dan meja Innovature selama 5 tahun kedepan :

Tabel 4. 1 Data Ramalan Penjualan Kursi Innovature tahun 2024- 2028 (dalam unit)

KURSI (UNIT)	2024	2025	2026	2027	2028
JANUARI	6	24	20	24	29
FEBRUARI	8	21	18	26	30
MARET	14	21	23	26	29
APRIL	16	24	27	28	34
MEI	18	25	26	28	32
JUNI	22	21	27	27	31
JULI	21	21	26	30	34
AGUSTUS	23	22	28	32	30
SEPTEMBER	27	20	29	33	36
OKTOBER	26	21	26	32	36
NOVEMBER	26	27	31	37	42
DESEMBER	25	20	26	30	43
TOTAL	232	267	307	353	406

Sumber : Innovature, 2023



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.

Tabel 4. 2 Data Ramalan Penjualan Meja Innovature tahun 2024- 2028 (dalam unit)

MEJA (UNIT)	2024	2025	2026	2027	2028
JANUARI	8	27	22	32	32
FEBRUARI	12	26	23	29	33
MARET	16	21	26	31	32
APRIL	20	26	31	33	35
MEI	23	21	28	30	36
JUNI	24	22	27	29	31
JULI	26	23	26	32	35
AGUSTUS	21	24	29	34	37
SEPTEMBER	23	23	28	32	39
OKTOBER	24	22	29	31	42
NOVEMBER	26	28	32	37	46
DESEMBER	28	26	31	32	41
TOTAL	251	289	332	382	439

Sumber : Innovature, 2023

Kedua tabel ramalan penjualan meja dan kursi Innovature menggunakan asumsi kenaikan sebanyak 15%, hal ini diperhitungkan karena adanya kepercayaan konsumen, semakin dikenalnya produk karena Innovature melakukan strategi pemasaran dan *marketing*



10.000.000/bulan sehingga tergolong ke masyarakat kelas menengah ke atas. Segmen tersebut memang menjadi segmen yang ditargetkan oleh Innovature, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk generasi lain seperti generasi x dan generasi *baby boomer* membeli produk kami. Innovature juga mengutamakan memasarkan produk ke konsumen akhir atau biasa dikenal dengan B2C/ Business to Customer.

3. Segmentasi Psikografis

Merupakan segmentasi yang membagi pasar berdasarkan psikografisnya seperti karakter dan gaya hidup. Berdasarkan segmen ini, Innovature menyasar para konsumen dengan gaya hidup modern yang menyukai hal yang estetik untuk diunggah ke sosial media mereka dan tentunya konsumen yang menginginkan segala sesuatu secara instan.

D. Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

Merupakan sesuatu strategi yang menjadi pembeda antara produk kami dengan produk pesaing, baik dari segi bentuk, kualitas, dan yang tak kalah penting yaitu harganya.

Untuk hal diferensiasi, ada beberapa poin penting yang Innovature tawarkan. Salah satu yang menjadi pembeda sekaligus poin unggul yaitu dari segi kualitas bahan yang digunakan merupakan bahan bahan kualitas seperti kayu jati sebagai bahan bakunya tetapi memiliki harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan, bahkan jika dibandingkan dengan kualitas yang konsumen terima, produk kami tergolong produk yang murah tetapi bukan murahan.

Dari segi bentuk, produk kami tergolong produk yang mampu dilipat sehingga bisa menyediakan ruang lebih jika tidak digunakan. Sesuai dengan survei yang penulis telah lakukan, konsumen menginginkan suatu furnitur yang mampu memberikan ruang lebih



karena mereka merasa ruangan dalam rumah mereka terbatas. Tentu saja *pain* konsumen ini sesuai dengan produk yang kami hasilkan yaitu kursi lipat. Produk kami tergolong ke dalam produk yang unik sehingga pasar yang kami masuki juga tergolong kedalam pasar dengan pesaing yang sangat minim/ bisa disebut dengan pasar *Blue Ocean*.

2. Positioning

Positioning berarti cara untuk memposisikan produk dan jasa yang ditawarkan agar melekat di benak konsumen. Positioning juga berarti cara konsumen mengingat/ berfikir tentang suatu *brand*. Hal ini tentu sangat penting bagi kelangsungan hidup sebuah produk/ jasa karena jika konsumen ingin memenuhi kebutuhan/ keinginan tertentu dan jika produk/ jasa yang diingat konsumen adalah produk kita, maka teknik ini telah berhasil dilaksanakan. Ada beberapa cara- cara yang digunakan oleh Innovature agar konsumen tetap ingat dengan produk yang dihasilkan, diantaranya :

- a. Kami akan berupaya menanamkan pada benak konsumen bahwa produk kami merupakan produk yang tahan lama karena menggunakan bahan bahan terbaik seperti kayu jati.
- b. Membuat sebuah iklan yang menarik, misalnya dengan membuat iklan yang lucu/ menyampaikan iklan seperti halnya kita bercerita ke teman/ disebut dengan konsep iklan story telling. Dengan adanya iklan yang menarik, maka konsumen akan cenderung memperhatikannya dan bahkan mengingatnya.
- c. Membuat sebuah slogan yang bisa diulang ulang sehingga lama kelamaan konsumen akan mengingat slogan dan akhirnya mengingat tentang produk kita. Innovature memiliki selogan "*Fix Your Problem*". Kami ingin menanamkan pada benak konsumen bahwa produk kami dapat menyelesaikan masalah yang mereka hadapi,

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.



terutama jika mereka menginginkan produk yang berkualitas dan mampu menghemat ruang.

- d. Kami juga akan berpromosi di media sosial seperti di Instagram, Tiktok dan aplikasi media sosial lainnya. Selain itu, kami juga akan membuka toko secara online lewat aplikasi Tokopedia, shopee, bukalapak dan aplikasi marketplace lainnya.

3. Penetapan Harga

Kami telah menetapkan harga yang cocok dan sesuai dengan daya beli masyarakat golongan menengah keatas. Dengan harga meja tali hanya Rp 1. 745.000 dan harga kursi lipat hanya Rp 1. 755.000, maka konsumen bisa mendapatkan produk yang berkualitas, termasuk dengan garansi selama 3 tahun. Innovature menggunakan prinsip *Good- Value Pricing* karena harga yang ditawarkan akan sesuai dengan kualitas yang diberikan. Selain itu, Innovature juga memperhitungkan harga berdasarkan pada modal yang dikeluarkan serta margin yang diinginkan suatu perusahaan dan harga yang dibebankan oleh Innovature kepada konsumen masih lebih murah dibandingkan harga para pesaing Innovature tetapi dengan kualitas yang bagus agar konsumen merasa puas karena *value for money*.

Dengan harga ini, kami yakin konsumen akan puas dengan performa produk yang akan mereka terima. Produk kami memang tidak bisa dibilang sebagai produk yang murah, tetapi jika kita analisis lagi secara mendalam baik dari segi bahan yang digunakan dan manfaat dari produk tersebut, maka akan menjadikan produk Innovature murah karena kualitas yang ditawarkan.

4. Saluran Distribusi

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 IBKKG.

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



Channel merupakan saluran distribusi agar produk yang dihasilkan dapat sampai ditangan konsumen dengan mudah. Dalam memilih sebuah channel, kita perlu mempertimbangkan media yang digunakan karena harus sesuai dengan *customer contact point* agar penyampaian produk dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Untuk saluran distribusinya, innovature akan membuat sebuah toko offline didaerah yang cukup elit yang terletak di daerah Batu Tulis, Bogor. Hal ini dimaksudkan sebagai tempat *display* unit agar konsumen mampu melihat secara langsung produk yang kami jual. Kami juga akan memasarkan produk dan menjualnya lewat media internet seperti di Tokopedia dan shopee. Di era sekarang, setiap orang pasti menggunakan internet dan media sosial. Promosi lewat media ini akan sangat efektif dan efisien karena akan menjangkau lebih banyak konsumen.

5. *People* (Orang)

Target pasar Innovature sendiri diutamakan kepada Generasi-Y atau biasa disebut Generasi Milenial dan juga segmen menengah ke atas dimana mereka menyukai sesuatu yang instan dan mengutamakan pengalaman dalam menggunakan produk. Mereka juga sangat bergantung pada *gadget* dan penilaian pengguna lain. Mereka menyukai furnitur yang berkualitas dengan harga yang sesuai dan mampu menghemat ruang.

Bisnis ini merupakan bisnis yang dikelola oleh orang orang dengan tugas dan kewajibannya masing masing. Setiap bagian telah dijelaskan dengan rinci pada BAB VI bagian sub bab struktur organisasi perusahaan.

6. *Process* (Proses)



Untuk proses produksi diawali dengan pembuatan produk furnitur dengan mengelola bahan baku menjadi barang setengah jadi. Setelah itu, barang setengah jadi akan di finishing dan akan dikemas untuk selanjutnya dikirim ke gudang tempat barang jadi. Lalu tim marketing akan memasarkan produk secara langsung maupun di toko offline dan setelah memperoleh pesanan maka pesanan akan dikirim. Kegiatan proses ini akan dijelaskan lebih detail di BAB V dalam sub bab proses operasi.

7. *Physical Evidence* (bukti fisik)

Untuk menunjukkan bukti fisik tentang lokasi usaha Innovature berupa *layout* tempat usaha akan dijelaskan secara detail dalam BAB V dalam sub bab *layout* tempat usaha.

E. Strategi Promosi

1. *Advertising*

Innovature akan menggunakan promosi lewat media sosial seperti lewat Instagram, Tiktok dan di *marketplace* agar masyarakat menjadi lebih mengenal tentang produk kami. Kami juga akan membuka toko offline di Batu Tulis, Bogor agar konsumen dapat melihat produk kami secara langsung. Kami akan berupaya menanamkan pada benak konsumen bahwa produk kami merupakan produk yang awet dan tahan lama karena menggunakan bahan bahan terbaik dengan harga yang sangat *value for money*. Kami juga akan membuat sebuah iklan yang menarik, misalnya dengan membuat iklan yang lucu/ menyampaikan iklan seperti halnya kita bercerita ke teman/ disebut dengan konsep iklan story telling. Dengan adanya iklan yang menarik, maka konsumen akan cenderung memperhatikannya dan bahkan mengingatnya.



2. Sales Promotion

Untuk *sales promotion*, kami akan memberikan promosi berupa pemberian produk secara cuma-cuma pada hari raya tertentu. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan agar konsumen bisa memperoleh dan menggunakan produk secara langsung tanpa mengeluarkan biaya. Kami juga akan memasang iklan mengenai produk kami pada aplikasi seperti Tokopedia dan Shopee dan iklan di aplikasi media sosial seperti Instagram dan Tiktok agar konsumen bisa mengetahui dan mengenal produk kami.

3. Personal Selling

Untuk *personal selling*, pemilik akan memasarkan produknya secara langsung, baik kepada keluarga, maupun kepada rekan dan teman-teman penulis. Dengan produk yang berkualitas dan harga yang sesuai, maka kami akan memanfaatkan hal ini dengan strategi penjualan *mouth to mouth*, jika seorang konsumen puas, maka ia secara tidak langsung akan mempromosikan produk kami dengan menawarkannya kepada temannya atau bahkan kepada tetangganya. Selain itu, pemilik juga akan memasarkan produknya lewat media sosial miliknya agar produknya menjadi semakin dikenal luas.

Selain itu, Innovature juga akan memasarkan produk di media sosial dan *marketplace*. Kami juga akan melakukan demonstrasi melalui toko *offline* kami untuk memberikan pengalaman bagi konsumen dan untuk memperoleh keyakinan pada konsumen. Kami juga akan mengadakan promosi pada hari raya tertentu misalnya saat hari besar seperti lebaran dan natal yang hadiahnya berupa produk kami sehingga secara tidak langsung konsumen akan menggunakan produk kami dan berharap mereka akan puas dan akan mempromosikannya kepada orang lain.

4. Public Relation



Seperti yang kita ketahui, *public relation* sangat penting untuk menjaga hubungan yang baik dengan konsumen maupun dengan pemasok sebagai rekan bisnis. Dalam menjaga *public relation*, kami berupaya untuk menjaga nama baik kami dimata masyarakat. Beberapa cara yang kami lakukan seperti : memberikan informasi dan pengetahuan yang menarik lewat media sosial Innovature, jika ada komplain dari pelanggan maka segera ditangani agar konsumen puas dengan pelayanan yang diberikan dan sebagai wujud tanggung jawab kami sebagai produsen dan jika ada masalah mengenai bisnis Innovature kami akan segera mengklarifikasi masalah tersebut lewat media sosial dan segera mencari solusi agar masalah tersebut cepat terselesaikan.

5. *Direct Marketing*

Direct marketing merupakan proses pemasaran produk secara langsung kepada konsumen. Beberapa upaya *direct marketing* yang kami lakukan seperti: memasarkan produk kami kepada konsumen baru maupun konsumen yang telah membeli produk kami serta menanyakan apakah ada keluhan dari produk yang kami hasilkan atau tidak, dan jika terjadi masalah segera langsung diselesaikan dan dicari solusi dari masalah tersebut. Untuk *direct marketing*, Innovature membuka toko secara offline, memasang iklan melalui *marketplace* dan media sosial, serta melakukan pemasaran berupa pembuatan konten mengenai furnitur di akun media sosial Innovature.

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