

# Marketing & Financing



Endra M. Sagoro  
Pendidikan Akuntansi  
FE UNY  
[endra\\_ms@uny.ac.id](mailto:endra_ms@uny.ac.id)

# PERTANYAAN UNTUK ANDA

1. Seberapa luas pasar yang Anda tuju?
2. Seberapa luas target pasar yang ingin Anda raih?
3. Mana segmentasi pasar Anda?
4. Ada di mana segmentasi pasar Anda?
5. Berapa potensi penjualan Anda?

## PERTANYAAN UNTUK ANDA

6. Bagaimana cara mendistribusikan produk Anda?
7. Bagaimana strategi pemasaran Anda?
8. Bagaimana strategi pelayanan Anda?
9. Bagaimana cara Anda meraih pelanggan yang banyak dan setia?
- 10. Bagaimana Anda membuat jaringan pemasaran?**



# Jaringan Pemasaran

≠

# Pemasaran Jaringan

(MLM)



# JARINGAN PEMASARAN

Bentuk komunikasi

Bentuk kerjasama

Bentuk komitmen dengan orang lain

untuk mencapai target pasar dan  
memperluas pasar



# JARINGAN PEMASARAN

*Win-win solution*

Simbiosis mutualisma



# APA YANG DIBUTUHKAN?

1. Kualitas produk
2. Target pasar
3. Orang-orang handal
4. Saluran distribusi

# KUALITAS PRODUK

1. Pilih produk yang sesuai dengan Anda
2. Kuasai produk yang Anda hasilkan
3. Buat standardisasi produk
4. Yakinkan bahwa produk Anda istimewa




# TARGET PASAR

1. Pilih segmen pasar Anda
2. Pilih daerah pasar yang akan Anda tuju
3. Yakinkan produk Anda dibutuhkan
4. Tentukan potensi penjualan Anda




# SUMBER DAYA MANUSIA

1. Jujur
  2. Ramah
  3. Komunikasi
  4. Negosiasi
  5. Kerja keras
  6. Komitmen tinggi
  7. Dedikasi
  8. Keterampilan menjual
- 



# SALURAN DISTRIBUSI

1. Stok barang
  2. Waktu pengiriman
  3. Relasi jasa kirim
  4. Jalin komunikasi
  5. Komitmen
- 





# USAHA SUKSES?

- *DAGANG BAKSO ?*
- *ES BUAH , SEMBAKO ?*
- *WARTEL ?*
- *MI AYAM ?*
  - Nggak usah ikut pelatihan, tanya saja ketetangga. Nggak berhasil?Evaluasi
- Yang ingin dikembangkan adalah : dagang bakso dgn 10 cabang, es buah dgn 20 gerobag, dst.
  - Diperlukan MANAJEMEN !

# BAGAIMANA USAHA DIBANGUN?

USAHA DIBANGUN DENGAN SISTEM 1

USAHA DIBANGUN DENGAN SISTEM 2

# Analisis Keuangan

- Harga Pokok Penjualan
- *Break Event Point*
- *Pay Back Period*



Sumber : <http://dy...student.umm.ac.id>



# Harga Pokok Penjualan

- Semua pengeluaran sampai produk siap dijual
- Unsur:

Harga perolehan dan biaya-biaya yang menyertainya

**atau**

harga beli/harga produksi + biaya angkut pembelian  
-retur dan potongan pembelian

# Break Event Point

- Total pendapatan = total pengeluaran
- BEP dalam unit =  $FC / (P - VC)$
- BEP dalam rupiah =  $FC / (1 - VC/P)$

BEP (unit)	$= FC / P - VC$ $= \text{Rp } 1.300.000,00 / \text{Rp } 9.000,00 - \text{Rp } 5.100,00$ $= 333,33 \text{ unit}$ $= 334 \text{ unit}$
---------------	---

# Pay Back Period

- Pengeluaran bulan pertama

$$\begin{aligned}\text{Pengeluaran} &= \text{peralatan} + \text{biaya pokok} + \text{bahan habis pakai} + \text{dll} \\ &= \text{Rp}200.000 + \text{Rp}400.000 + \text{Rp}100.000 + \text{Rp}50.000 \\ &= \text{Rp}750.000\end{aligned}$$

- Pengeluaran rata-rata bulan selanjutnya

$$\begin{aligned}\text{Pengeluaran} &= \text{biaya pokok} + \text{bahan habis pakai} + \text{dll} \\ &= \text{Rp}400.000 + \text{Rp}100.000 + \text{Rp}60.000 \\ &= \text{Rp}560.000\end{aligned}$$

- Estimasi omset penjualan

$$\text{Penjualan bulan pertama} = \text{Rp}1.400.000$$

$$\text{Penjualan rata-rata bulan selanjutnya} = \text{Rp}2.000.000$$

- Estimasi keuntungan

$$\text{Keuntungan bulan pertama} = \text{Total penjualan} - \text{Total pengeluaran}$$

$$= \text{Rp}1.400.000 - \text{Rp}750.000 = \text{Rp}650.000$$

$$\text{Keuntungan rata-rata bulan selanjutnya} = \text{Rp}2.000.000 - \text{Rp}560.000 = \text{Rp}1.440.000$$



# ՊԱՏՄԱՆՈՒԹՅԱՆ

