



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

# Orientasi Promosi Penjualan Pada Konsumen

Helga Liliani Cakra Dewi

# PROMOSI PENJUALAN



Promosi  
Penjualan  
Moneter

- Diskon,
- Kupon,
- Potongan atau Pengembalian Uang.

Promosi  
Penjualan  
Non-  
Moneter

- Sampel,
- Premium atau Hadiah Gratis,
- Kontes dan Undian,
- Paket Bonus,
- Program Loyalitas,
- Paket Gabungan.

# PROMOSI PENJUALAN MONETER

- Dalam upaya untuk menarik perhatian konsumen, toko atau bisnis banyak menawarkan insentif dalam bentuk potongan harga yang memberikan peluang untuk melakukan penghematan.
- Diskon, kupon, dan pengembalian uang adalah teknik yang sangat populer dalam promosi penjualan moneter.

# DISKON

Diskon menawarkan pengurangan harga pada waktu atau periode yang lama dan merupakan strategi inti pada sektor tertentu. Misalnya supermarket dan *department store*.

# DISKON

14 OKT - 11 NOV

Shopee  
**11.11**  
BIG SALE

**GRATIS ONGKIR** **0** **RP**  
MIN. BELANJA

**PASTI DISKON 50%**  
SETIAP HARI

METRO  
BIG SALE

gd+

NOW ON!

STOREWIDE DISCOUNT **up to 70% OFF**

27 SEPTEMBER - 27 OCTOBER 2019

DISKON SPESIAL di Bulan Penuh Cinta  
Berlaku 08 - 10 FEB 2019

**2.195** Rp/100gr  
ALPUKAT \* JATENG & JATER Rp. 1.880

**3.195** Rp/100gr  
AYAM BROILER

**19.500** Rp/pch  
BANGO KECAP MANIS PCH 575ML

**1.660** Rp/kg  
JERUK BAYU SAMPUNG \* JATENG - APEL FLOR BNC Rp. 2.295

**1.370** Rp/kg  
KACANG

**2.270** Rp/kg  
KACANG

**28.500** Rp/kg  
SALMON FILET

**9.950** Rp/100gr  
MAYONIS

**18.990** Rp/100gr  
MAYONIS

**30.900** Rp/100gr  
MAYONIS

**81.600** Rp/100gr  
MAYONIS

**8.490** Rp/100gr  
MAYONIS

**8.700** Rp/100gr  
MAYONIS

**13.940** Rp/100gr  
MAYONIS

**13.900** Rp/100gr  
MAYONIS

**11.900** Rp/100gr  
MAYONIS

**8.500** Rp/100gr  
MAYONIS

**17.980** Rp/100gr  
MAYONIS

**114.690** Rp/100gr  
MAYONIS

# DISKON

Diskon digunakan untuk beberapa alasan:

- Sebagai pelengkap musiman di tahun promosi.
- Untuk memperbaiki atau mendorong kinerja penjualan.
- Untuk menggapai ancaman pesaing.
- Untuk mendorong pengalihan merek.
- Untuk menghapus stok lama atau bergerak lambat.

# DISKON

## DAMPAK TERHADAP PERSEPSI MEREK DAN NILAI MEREK

Ketika semua promosi penjualan pada akhirnya berusaha untuk mempengaruhi pilihan merek, penting untuk mempertimbangkan dampak terhadap persepsi merek. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terlalu banyak bentuk promosi mungkin merupakan hal yang buruk, penggunaan berkelanjutan promosi moneter dapat lebih merusak ekuitas merek dibandingkan dengan promosi nonmoneter (Yi dan Yoo, 2011). Karena diskon dapat terus berpotensi membuat harga merek lebih murah.

# DISKON

## REFERENSI HARGA

Konsumen membentuk kerangka kerja yang membantu mereka untuk membuat konsep harga normal atau rata-rata untuk produk disebut harga referensi. Hal ini membantu konsumen untuk mengidentifikasi banyak hal, memfasilitasi penilaian dan nilai promosi terhadap pengalaman harga sehari-hari. Harga referensi dapat dipengaruhi oleh pengalaman berbelanja di masa sebelumnya, iklan, dan pesan promosi.

# DISKON

## MASALAH PENJUALAN DAN MARGIN

Menjual produk dengan diskon akan secara langsung memengaruhi batas rata-rata. Misalnya, jika anda mendiskon suatu produk dengan rata-rata awal 40 persen dengan tingkat 30 persen, anda akan membutuhkan peningkatan penjualan unit 300 persen untuk mencapai margin yang sama. Sebagai strategi promosi, diskon membawa beban besar dalam hal ekspektasi *volume* dan telah dikritik di berbagai sektor dan ritel pasar karena dampaknya negatifnya pada pertumbuhan dan laba.

# MENGELOLA DISKON

Mengapa kita diskon?

Apa saja yang bisa kita diskon?

Seberapa dalam kita diskon?

Kapan bisa kita diskon?

Bagaimana kita mendiskon?

Berapa lama waktu diskon?

Bagaimana kita mengakhiri diskon?

Bagaimana kita mengevaluasi dan mengukur?

# KUPON

- Kupon memberikan insentif tambahan kepada konsumen untuk mencoba atau membeli dan paling sering promosi penjualan moneter, sekalipun dapat digunakan untuk mengomunikasikan bentuk-bentuk penawaran promosi lainnya.
- Paling umum kupon disajikan untuk konsumen adalah dalam bentuk menyisipkan dalam artikel koran, majalah, dan buletin.

# KEUNTUNGAN MENGGUNAKAN KUPON

- Penawaran pengurangan harga hanya untuk konsumen yang peka terhadap harga.
- Kupon memungkinkan untuk mengurangi harga produk satuan tanpa mengandalkan kerjasama dari pedagang satuan.
- Umumnya kupon dianggap sebagai opsi kedua setelah pengambilan sampel sebagai teknik promosi untuk menghasilkan percobaan.
- Kupon dapat mendorong konsumen membeli kembali produk setelah percobaan awal.

# BATAS PENGGUNAAN KUPON

- Hal ini sulit untuk mengestimasi seberapa banyak dan kapan menggunakan kupon.
- Kupon merupakan bentuk kurang efektif daripada pengambilan sampel untuk mendorong percobaan produk awal dalam periode singkat.
- Tingkat penebusan rendah dan biaya tinggi.
- Kesalahan penebusan atau mengejar kupon tanpa membeli produk dan penipuan produk.

# DISTRIBUSI KUPON

## ➤ ***Freestanding Inserts (FSIs)***

- Termasuk distribusi kupon melalui koran, majalah, brosur dan lain-lain.
- Kualitas dalam warna grafis, biaya distribusi yang kompetitif, sirkulasi nasional pada hari yang sama, selektivitas pasar penyebaran luas.

## ➤ ***Direct Mail - Couponing***

- Perusahaan yang mengirimkan kupon mereka sendiri bisa selektif tentang penerimaannya.
- Tingkat penebusan lebih tinggi dari FSIs.

# DISTRIBUSI KUPON




**BURGER KING** *Kupon Hemat*  
**OKTOBER**  
**KUPON HEMAT SAMPAI 50%**  
*Berlaku sampai 30 November 2019*




Kupon Diskon Tiket Pesawat  
**Rp 100rb**  
SEMUA destinasi dengan **Sriwijaya Air** **NAM AIR**  
RUSSIA 2018 FMA

# DISTRIBUSI DAN PENGEMASAN KUPON

- Menempatkan kupon baik di dalam atau di luar paket adalah metode distribusi lain. Tidak memerlukan biaya distribusi dan tingkat penebusan jauh lebih tinggi daripada metode apapun.

## ***Bounce-back Coupon***

Paket kupon *in/on* yang dapat ditukarkan dengan pembelian berikutnya untuk merek yang sama. Jenis kupon ini mendorong konsumen untuk membeli kembali merek tersebut.

## ***Cross-ruff Coupon***

Paket kupon *in/on* yang dapat ditukarkan dengan pembelian produk yang berbeda, biasanya dibuat oleh perusahaan yang sama.

## ***Instant Coupon***

Kupon yang dimiliki konsumen dapat langsung ditukarkan dengan merobek dan menebusnya segera pada saat pembelian.

# DISTRIBUSI DAN PENGEMASAN KUPON



Beli di Tokopedia, Bayar di Indomaret

## Gratis Caaya\*

Rangkaian Teh Indonesia

\*Syarat & Ketentuan Berlaku



CGV CINEMAS

## BELI 2 BAYAR 1 TIKET DI GO-TIX

Pake kode: MARCHGV

11-17 Maret 2019

# KUPON DAN TEKNOLOGI BARU - TREN KUPON

- Kupon sudah bertransisi menuju sistem *online* dan medium *mobile*.
- Medium *mobile* dapat digunakan dengan berbagai cara misalnya untuk mengirim kupon, mendorong pelanggan atau konsumen menelpon dan memesan barang dengan harga khusus, atau mengarahkan mereka mengikuti *hyperlink*.
- Contoh: Lakupon, Disdus, dan lain-lain.

Rp 45.000  
TokoCash

🌟 **1.745 Points** SILVER  
Silver Member

**RAMA-SAN EKSTRA**  
Free Gifts Worth **Rp4.000.000**  
Cashback up to Rp30.000  
Promo Code: **CITILG**

Lihat Semua Promo

- Beli
- Bayar
- Pesan
- Ajukan
- Jual
- Official Store
- Asuransi
- M-Tix
- Kejutan Shake
- Paket Data

Flash Sale 02 : 42 : 57 Lihat Semua

15% OFF  
Rp 12.900

18% OFF  
Rp 169.000

**Cek Rekomendasi**

Rp 20.190

Status Membership  
**Silver Member**  
[Lihat Status Membership](#)

Points Saya **1.745** | Loyalty Saya **130**

[Beda Points dan Loyalty](#)

**BERKAH RAMADAN**  
Ketupat Habis  
Ayo bertransaksi kembali!

Penukaran Points **Kupon Milik Saya 4**

**TIKI** **Gratis Ongkir Rp20.000\***  
Hanya berlaku hari ini!

**Gratis Ongkir Tiki**  
Berlaku hingga **23 May 2018**

**Gunakan**

Kupon Gratis Ongkir Tiki Anda siap untuk digunakan. Ayo mulai belanja!

**Mulai Belanja**

Bingung mau belanja apa?  
Cek produk rekomendasi tokopedia

**MULAI BELANJA**

**BRICK DLP 9047 NEXO KNIGHT MINIFIGURE 1 SET ISI 8 PC**  
Rp 100.000

**Set 4 Rescue Team Firefighter - LEGO Brick Sembo SD9200-03**  
Rp 135.000

# KUPON DAN TEKNOLOGI BARU - TREN KUPON

Starbucks Indonesia  

**TGIF November**

Remaining time: 15:12:16  
2017/11/10 00:00 ~ 2017/11/11 00:00

Discount Clipped

**TGIF AT STARBUCKS**



\* Terms & conditions apply

Cara menggunakan kupon ini:

**Use**



traveloka

**#NONTONMEWAH**  
BIOSKOP TRAVELOKA

**% PROMO**  
**KELAS**  
**PREMIUM**

BERLAKU SETIAP HARI

Kunjungi: [traveloka.com/promotion/nonton-mewah](https://traveloka.com/promotion/nonton-mewah)

S&K berlaku

# POTONGAN HARGA ATAU PENGEMBALIAN UANG/PENGEMBALIAN DANA

- Potongan harga atau pengembalian tunai merupakan penawaran dari produsen untuk mengembalikan sebagian dari harga pembelian produk, biasanya setelah konsumen memiliki bukti pembelian.
- Potongan harga digunakan oleh semua jenis produk mulai dari barang yang dikemas hingga peralatan utama, mobil, dan perangkat lunak komputer.
- Pengembalian uang juga dapat mendorong pembelian berulang. ukuran penawaran pengembalian dana bahkan dapat meningkat karena jumlah pembelian yang semakin besar.

# POTONGAN HARGA ATAU PENGEMBALIAN UANG/PENGEMBALIAN DANA



NEW LIFE • NEW YOU  
**AEON STORE**

## GO-PAY PAYDAY

27 & 28 JUNI 2019

**60%**  
Cashback  
Pengguna Baru

**50%**  
Cashback  
Pengguna Setia

📱 📺 📷 @gopayindonesia | #gopaypayday | Detail S&K lihat di [www.gopaypayday.com](http://www.gopaypayday.com)

**SYARAT DAN KETENTUAN**

Khusus pembayaran di tempat menggunakan GO-PAY • Pengguna Baru: Cashback 60% maksimum Rp25.000/transaksi untuk transaksi pertama di Rekan Usaha GO-PAY (tidak termasuk transaksi GO-PAY di dalam aplikasi GOJEK, GO-RIDE, GO-FOOD GO-SEND, dan lainnya serta pembayaran di rekan usaha online) • Pengguna Setia: Cashback 50% maksimum Rp15.000 • Maksimum 1 kali cashback/pengguna/rekan usaha/periode • Promo dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan sebelumnya



**STARBUCKS**

## GO-PAY

**30<sup>Rb</sup>**  
Pengguna Baru

**20<sup>Rb</sup>**  
Pengguna Setia

#pakaiGOPAY  
cashback

**Syarat & Ketentuan**

- Khusus pembayaran di tempat menggunakan GO-PAY
- Minimum transaksi Rp80.000
- Pengguna Baru: Cashback Rp30.000/transaksi
- Pengguna Setia: Cashback Rp20.000/transaksi
- Maksimum 1x cashback/pengguna/rekan usaha/hari
- Berlaku di semua outlet
- Promo tidak dapat digabungkan dengan promo lainnya
- Promo dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan sebelumnya

📱 📺 📷 @gopayindonesia | #gopaypromo  
Detail S&K lihat di [gjk.id/gopaypromo](http://gjk.id/gopaypromo)

# PROMOSI PENJUALAN NON-MONETER

- Promosi non-moneter merupakan bentuk alternatif untuk promosi berbasis harga atau moneter.
- Terdapat beberapa bentuk promosi non-moneter populer yang fokus untuk menambah nilai dalam pembelian daripada mendiskon harga.
- Promosi nonmoneter tidak mendiskon harga melainkan menawarkan dalam bentuk hadiah gratis, jenis bonus, kompetisi atau undian.

# SAMPEL

- Pengambilan sampel melibatkan berbagai prosedur yang mana konsumen diberikan sejumlah produk tanpa biaya untuk melakukan uji coba.
- Pengambilan sampel umumnya merupakan cara paling efektif untuk menghasilkan percobaan, meskipun itu juga yang paling mahal.

# SAMPEL

## KEUNTUNGAN

- Cara yang paling baik untuk mendorong percobaan karena mereka memberikan konsumen dengan cara bebas risiko untuk mencoba produk baru.
- Konsumen merasakan produk/merek secara langsung.

# SAMPEL

## KETERBATASAN

- Merek tersebut harus memiliki beberapa manfaat unik atau keunggulan agar program pengambilan sampel bermanfaat. Jika tidak, maka konsumen tidak akan kembali dan beralih ke merek lain sehingga tidak menjadi pembeli tetap atau langganan.
- Biaya pengambilan sampel dapat diperoleh kembali hanya jika mendapat sejumlah konsumen untuk menjadi pengguna merek reguler dengan harga satuan penuh.

# METODE SAMPEL

## **1. *Door-to-door sampling***

Produk dikirim langsung ke tempat tinggal calon pembeli digunakan ketika penting untuk mengontrol sampel yang dikirim. metode ini terbilang mahal karena memerlukan biaya tenaga kerja dan transportasi, tetapi dapat menjadi efektif karena pemasar memiliki informasi yang menentukan target pasar berada.

## **2. *Sampling Through the Mail***

Dapat digunakan untuk produk kecil, ringan, dan tidak mudah rusak.

# METODE SAMPEL

### **3. *In-store Sampling***

Penjual produk biasanya menyewa atau mendirikan toko/stan untuk menyiapkan contoh produk atau sampel untuk pembeli. Di stan tersebut bisa berupa jenis makanan karena konsumen dapat mencicipi produk dan penjual dapat memberikan informasi lebih banyak tentang produk tersebut secara langsung.

### **4. *Package Sampling***

Di mana suatu produk atau sampel dilampirkan bersama produk lain. Prosedur ini sangat hemat biaya.

# METODE SAMPEL

## **5. *Event Sampling***

Dapat berlangsung di toko maupun di berbagai tempat lain seperti konser, acara olahraga, dan tempat-tempat lain.

# METODE SAMPEL



# PREMIUM

- Premium adalah penawaran barang dagangan atau layanan baik itu gratis atau dengan harga yang rendah. Hal ini merupakan insentif tambahan bagi pembeli.

## **1. *Self-Liquidating Premiums***

- *Self-liquidating premiums* memberikan syarat kepada konsumen untuk membayar sebagian atau semua biaya premium ditambah biaya penanganan dan pengiriman.

# PREMIUM

## 2. Premium Gratis

- Premium gratis biasanya hadiah kecil atau barang dagangan yang termasuk dalam paket produk atau dikirim ke konsumen atas permintaan yang mengirimkan dengan tanda bukti pembelian.
- Paket premium memiliki nilai impuls tinggi dan dapat memberikan insentif ekstra untuk membeli sebuah produk.
- Masalah: Terkadang perlu biaya kemasan tambahan untuk membawa hadiah dan beberapa peraturan atau regulasi dari pemerintah dalam kasus-kasus tertentu.

# PREMIUM



# KONTES DAN UNDIAN

- Kontes dan undian adalah promosi penjualan yang semakin populer.

## 1. Kontes

- Merupakan promosi dimana konsumen bersaing untuk mendapatkan hadiah atau uang berdasarkan keterampilan atau kemampuan.
- Kontes biasanya memberikan pembelian insentif dengan menyertakan bukti pembelian untuk mendaftar.

# KONTES DAN UNDIAN

- Beberapa kontes mengharuskan konsumen untuk membaca iklan atau paket atau mengunjungi toko untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk daftar.

## 2. Undian

- Merupakan promosi yang mana pemenang ditentukan murni secara kebetulan atau adanya peluang.
- Peserta hanya perlu mengirimkan nama mereka untuk pengundian hadiah.
- Karena cara mudah untuk mendaftar, undian menarik lebih banyak entri daripada kontes.

# KONTES DAN UNDIAN



## #LENGKAPI GAMBAR BERHADIAH

Total Hadiah  
**1,5 Miliar**

Rebut juga  
Kejujutan Ratusan Juta  
A-Voucher Belanja Alfagift  
(Berlaku Kartu Member Alfamart)





**Mekanisme :**

- Belanja Rp 40.000,- (kecuali rokok, susu bayi dibawah 1 tahun, voucher HP) dan di dalamnya terdapat produk sponsor, dapat 1 gambar atau kode unik di ekor struk (tidak berlaku kelipatan).
- Kumpulkan gambar-gambar hingga membentuk gambar lengkap.
- Periode : 1 April - 15 Mei 2019

**Syarat & ketentuan :**

- Hadiah bisa diambil di cabang Alfamart terdekat dengan membawa struk asli yang bergambar & kode unik di ekor struk, pada hari & jam kerja (tidak berlaku karyawan Alfamart).
- Hadiah Susu Gambar (A-Voucher belanja Alfagift)
- Logos SKI 200 : Rp 100 ribu
- Logos Alfamart (A-L) : Rp 200 ribu
- Logos SKI (ABCDFG) : Rp 450 juta
- Logos SKI (HIJKL) : Rp 500 ribu
- Gambar lengkap (A-L) : Rp 5 juta

**Program Sponsor**








**CARANYA:**



ATAU



**Kirim 3 Kemasan kosong sachet 40g (rasa apa saja)  
atau 1 Label kemasan kaleng 370g (rasa apa saja)**

sertakan data diri Anda

**Nama** : \_\_\_\_\_

**Alamat** : \_\_\_\_\_

**No Identitas** : \_\_\_\_\_

**No Telp / HP Aktif** : \_\_\_\_\_

**KIRIM KE PO BOX FRISIAN FLAG JAKARTA 10000  
PERIODE SAMPAI 20 OKTOBER 2018 CAP POS**



# PAKET BONUS

- Penggunaan paket berupa bonus (200ml untuk harga 150ml), atau tawaran beli satu dapat gratis satu (BOGOF) merupakan bentuk promosi penjualan yang populer dalam kategori barang-barang rumah tangga.
- Paket bonus menawarkan produk dengan jumlah atau unit lebih besar atau ekstra dengan harga yang reguler kepada konsumen.
- Paket bonus menghasilkan biaya yang lebih rendah per unit untuk konsumen dan memberikan nilai ekstra serta lebih banyak produk untuk uang.

# PAKET BONUS



**ULTRA**  
Teh Kotak 300ml tpk  
semua varian

**2 Lebih Hemat**

50%  
GRATIS

teh kotak  
Less Sugar  
teh kotak

~~Rp 6.800/2tpk~~  
**Rp 5.800/2tpk**

Dengan Kartu Debit.  
**BNI** **Rp 4.300/2tpk**

\*Syarat belanja Rp 75.000. Tidak berlaku kelipatan

# PAKET BONUS

## KEUNTUNGAN

- Memberikan pemasar cara langsung untuk memberikan nilai tambahan tanpa harus terlibat dengan kupon atau penawaran pengembalian uang.
- Nilai tambahan dari paket bonus umumnya jelas untuk dikonsumsi dan dapat berdampak kuat pada keputusan pembelian.
- Paket bonus juga dapat menjadi manuver bertahan yang efektif terhadap promosi atau pengenalan pesaing.

# PAKET BONUS

## KETERBATASAN

- Paket bonus mungkin memerlukan ruang tambahan tanpa memberikan margin tambahan kepada pengecer.
- Paket bonus mungkin menarik bagi pengguna saat ini yang mungkin telah membeli merek atau untuk konsumen yang sensitif terhadap promosi yang mungkin tidak menjadi loyal kepada merek.

# BUNDLING

- Berbagi kesamaan dengan promosi paket bonus merupakan teknik yang disebut sebagai produk *bundling*.
- *Bundling* melibatkan banyak barang yang ditawarkan untuk dijual bersama dengan beberapa bentuk insentif nilai ekstra yang ditawarkan.
- *Bundling* secara langsung menciptakan daya tarik, terutama jika harga bundel dipromosikan dengan total biaya produk jika dibeli terpisah.
- Example: Menu paket Panas 1/Panas Special McDonalds.

# BUNDLING

 <p><b>Big Mac<sup>®</sup></b> 3 lapis roti burger dengan taburan wijen di atasnya, 2 lapis daging sapi, selada, keju, acar, serta Big Mac, potongan bawang.</p> <p>Paket Rp.35.909 a la carte Rp.25.000</p>	 <p><b>McNuggets<sup>®</sup></b> 8 per nugget ayam dengan pilinan saus sweet &amp; sour atau barbecue.</p> <p>Paket Rp.30.000 a la carte Rp.18.182</p>	<p><b>Breakfast Menu</b> Jam 5 - 11 pagi</p>  <p><b>Chicken Muffin</b> English muffin, daging ayam pang dipanggang dan saus special.</p> <p>Paket + Rp.16.363 * a la carte Rp.21.363 * a la carte Rp.12.272</p>
 <p><b>Double Cheeseburger</b> Beli burger, 2 lapis daging sapi, 2 lapis keju, saus tomat, acar, potongan bawang, dan mustard.</p> <p>Paket Rp.36.364 a la carte Rp.23.636</p>	 <p><b>Chicken McD</b> 2 potong ayam dengan nasi atau fries.</p> <p>dengan nasi &amp; drink Rp.28.636 dengan fries &amp; drink Rp.34.091 a la carte Rp.22.727</p>	 <p><b>Egg McMuffin<sup>®</sup></b> English muffin, daging ayam asap, telur, keju.</p> <p>Paket + Rp.20.455 * a la carte Rp.25.455 * a la carte Rp.16.364</p>
 <p><b>Cheeseburger</b> Beli burger, daging sapi, keju, saus tomat, acar, potongan bawang, dan mustard.</p> <p>Paket Rp.30.000 a la carte Rp.16.818</p>	 <p><b>PaNas Spesial</b> 1 potong ayam dengan nasi, telur, dan medium drink.</p> <p>Paket Rp.24.545</p>	 <p><b>Sausage McMuffin<sup>®</sup></b> English muffin, sausage daging ayam, keju.</p> <p>Paket + Rp.20.455 * a la carte Rp.25.455 * a la carte Rp.16.364</p>
 <p><b>McSpicy<sup>®</sup></b> Beli burger dengan taburan wijen di atasnya, daging ayam asap, taburan bawang pang empuk, mayonis, dan pedas, selada, acar, selada.</p> <p>Paket Rp.35.455 a la carte Rp.24.545</p>	 <p><b>PaNas Medium</b> 1 potong ayam dengan nasi, dan medium drink.</p> <p>Paket Rp.20.455</p>	 <p><b>Sausage McMuffin<sup>®</sup> with Egg</b> English muffin, sausage daging ayam, telur dan keju.</p> <p>Paket + Rp.22.727 * a la carte Rp.27.727 * a la carte Rp.18.636</p>
 <p><b>McChicken<sup>®</sup></b> Beli burger dengan taburan wijen di atasnya, daging ayam, selada, saus McChicken.</p> <p>Paket Rp.32.273 a la carte Rp.20.000</p>	<p><b>Paket Hemat sudah termasuk Medium Fries &amp; Medium Drink</b></p> <p>Upsize: Fries + Drink: Rp.3.182 Rice + Drink: Rp.1.273</p> <p>*Harga khusus delivery service *Belum termasuk pajak dan delivery charge</p>	 <p><b>Big Breakfast</b> English muffin, sausage daging ayam, scrambled egg dan french toast.</p> <p>Paket + Rp.28.182 * a la carte Rp.24.091</p>



**CGV CINEMAS**

#PantangNontonSendiri di akhir FEBRUARI!

**BELI 2 BAYAR 1 TIKET**

22 - 28 February 2019

CGV ONLINE GO-TIX traveloka bookmyshow GOERS

\*Syarat & Ketentuan berlaku

# LOYALTY PROGRAM

- Telah digunakan oleh banyak merek produk atau layanan.
- Pemasar memandang program ini sebagai cara untuk mendorong konsumen untuk menggunakan produk atau layanan secara terus menerus dan sebagai cara untuk mengembangkan loyalitas konsumen yang kuat.
- Banyak perusahaan juga menyadari pentingnya retensi konsumen dan memahami bahwa kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar adalah membangun hubungan dengan konsumen yang loyal.

# LOYALTY PROGRAM




Miss  
MONDIAL  
BEYOND FVS

BLOSSOM SERIES  
starts from  
**Rp 4.999.000\***

FREE\* CABIN BAG  
for 5 TOP SPENDERS

DOUBLE BENEFITS\*  
with minimum purchase of  
Rp 10.000.000

0%  
INSTALLMENT\*  
up to 12 Months

Spserba promosi  
Miss Mondial

# DAFTAR PUSTAKA

Barnes & Minahan. (2015). *Promotion Decision Making: Concepts, Principles, and Practice*. New York: Business Expert Press.

Belch & Belch. (2017). *Advertising and Promotion, An Integrated Marketing Communications Perspective* (10<sup>th</sup> ed.). Singapore: Mc Graw Hill.



UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

# Thank You