



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Sales Promotion Based On Product Classification And Distribution Channel

Helga Liliani Cakra Dewi

PROMOSI PENJUALAN BERDASARKAN KLASIFIKASI PRODUK

- Konsep Pemasaran dari Kotler, yaitu 4 P yang merupakan *Product, Price, Place, dan Promotion*.
- Konsep ini juga dikenal dengan *Marketing Mix*, yang bicara bagaimana hubungan atau interaksi antar elemennya.
- *Sales promotion* merupakan salah satu alat dari *Promotion* dalam komponen 4 P. Oleh karena itu untuk dapat menciptakan strategi yang tepat, maka kita harus memahami komponen lainnya, yaitu Produk dan *Place* atau *distribution channel*.

KARAKTERISTIK PRODUK

- Suatu Produk didefinisikan sebagai kumpulan dari karakter fisik dan psikologis yang diterima pembeli ketika mereka melakukan pembelian.
- Misalnya ketika konsumen membeli sebuah produk dan mereka menerima produk tersebut dengan disertai fitur dan manfaatnya (karakteristik fisik), sedangkan yang dimaksud oleh karakter psikologis produk adalah proses ketika konsumen mendapatkan produk tersebut. Misalnya ia membeli produk dengan cara mudah dan nyaman.

KLASIFIKASI PRODUK

- *Convenience Product*, merupakan produk kebutuhan sehari-hari, yang intensitas pembeliannya cukup sering oleh konsumen. Contohnya adalah susu, detergen, *shampoo*, dan lain-lain. Barang ini biasanya dengan mudah kita temukan di minimarket, swalayan, bahkan warung.

KLASIFIKASI PRODUK

Umumnya dapat dilakukan melalui semua teknik *sales promotion*, baik *monetary sales promotion* maupun *nonmonetary sales promotion*. Kegiatan promosi untuk *convenience product* banyak dilakukan di dalam toko *retailer*. Biasanya kegiatan *sales promotion* juga didukung oleh kegiatan *personal selling*.

KLASIFIKASI PRODUK



Promo Susu HEBAT

Hemat Untung Bertipat

CASHBACK 30 RIBU

- Khusus member, belanja produk sponsor senilai Rp. 300.000,- (tidak harus dalam 1 struk) periode 01-31 Maret 2019 akan mendapatkan cash back Rp. 30.000 (maksimal 2 kali cash back setiap ID member)
 - Voucher akan muncul otomatis di layar kasir untuk member, H+3 setelah memenuhi syarat belanja minimal Rp. 300.000
 - Batas pengambilan voucher cash back s.d 15 April 2019
 - Pembelian Rp.300.000 (dalam satu struk) dengan kartu kredit BRI dapat tambahan potongan Rp.20.000 (Tidak berlaku kelipatan)
 - Info lebih lengkap kunjungi www.alfamartku.com

 FRISIAN FLAG 123 456 Box 400e All Variant Rp 44.900 Rp 43.700	 PEDIA SURE 1 liter Vanila Box 200e Rp 72.600 Rp 69.900	 SGM Eksplor 1 Madu Vanila Box 900e Rp 72.500 Rp 72.600
 chil-kid 3 DHA Madu Vanila Box 800e Rp 145.800 Rp 144.800	 BEBELAC 4 Madu, Vanila Box 1000e Rp 133.500	 BEBELAC 3 Madu, Vanila Box 1000e Rp 144.000
 VIDORAN Xmart 1+ Madu, Vanila Box 725e Rp 119.100 Rp 118.900	 VIDORAN Xmart 1+ Madu, Vanila Box 1000e Rp 66.800 Rp 66.900	
 SGM Eksplor 3+ Box 900e All Variant Rp 73.700 Rp 73.500	 SGM Eksplor 5+ Madu Box 900e Rp 74.500 Rp 74.200	 S26 Promise 4 Vanila Box 400e Rp 80.500 Rp 77.400
 S26 Procal 3 Vanila Box 400e Rp 91.700 Rp 88.500	 FRISIAN FLAG 456 Madu, Vanila Box 800e Rp 84.800 Rp 80.500	 FRISIAN FLAG 123 Box 800g All Variant Rp 84.500 Rp 80.500

www.alfamartku.com Alfamart Alfagift 1500 959



HARI INI DAN SETERUSNYA

BELANJA APA SAJA DI

Carrefour  **TRANS**mart
Carrefour 

DAPATKAN TAMBAHAN DISKON 10% SETIAP HARI

MENGGUNAKAN SEMUA JENIS KARTU KREDIT BANK MEGA

UNTUK SEMUA PRODUK

TERMASUK ELEKTRONIK & BARANG PROMOSI LAINNYA

GARANSI TERMINAH

HANYA 3 HARI : 11 - 13 SEPTEMBER 2015

 Fiesta Chicken Nugget / Sisku Bag / Chicken Range 500 gr DISKON 30% +10% Rp 19.710	 So Good Bakso Kuah Ikan / Udang 120 gr DISKON 30% +10% Rp 21.900	 Tropical Refill 2 lt KARTU KREDIT BANK MEGA Promosi Rp 21.900 Rp 19.710
 Gin & Dipren Tape MS 50, 54, 58, 62, 114, 21, 30 DISKON 25% +10% Rp 26.640	 Finella Beras All Item DISKON 20% +10% Rp 26.640	 Entasol Gold 185 gr KARTU KREDIT BANK MEGA Promosi Rp 29.500 Rp 26.640
 SGM Eksplor 5 Plus Coklat, Madu 900 gr DISKON +10% Rp 30.600	 Chil-kid Madu & Vanila 800 gr DISKON +10% Rp 30.600	 Quaker 800 gr KARTU KREDIT BANK MEGA Promosi Rp 34.000 Rp 30.600
 Entasol UHT 200 ml Beli 1 Gratis +10% Rp 67.410	 Semua Yummy Yoki 180 ml Beli 2 Gratis +10% Rp 67.410	 Indomie Soto Mie 78 gr KARTU KREDIT BANK MEGA Promosi Rp 74.900 Rp 67.410

SHOPPING PRODUCTS

- Umumnya konsumen akan melakukan perbandingan kualitas, harga, dan fitur-fitur produk. Contoh dari *shopping* produk adalah pakaian, sepatu, kosmetik dan *furniture*.
- Biasanya menggunakan teknik *sales promotion* berupa diskon, *cash back*, *premium*, *bonus pack (buy one get one)*, *loyalty product*, hingga *bundling*.

SHOPPING PRODUCTS

- Ditentukan dari material utama produk tersebut. Misalnya sepatu, yang biasanya akan diberikan diskon jika produknya sudah lama tidak terjual mengingat bahan utama pembuatan sol sepatu, yaitu karet misalnya yang kualitasnya akan menurun untuk kurun waktu tertentu.
- Barang-barang *shopping product* cenderung memberikan promosi penjualan ketika perusahaan sudah mengeluarkan produk dengan model baru untuk menggantikan produk lama.

SHOPPING PRODUCTS



Promo Merdeka
2 COMBO DUO FIRE CHICKEN
Normal Price: Rp108.900,-
Special Price: **Rp74.000,-**

74th MERILELI INDONESIA LINGKAR

Richeese Factory



hypermart Low prices and more ...

OVO Payment Points

Abis Gajian, Belanja Segunung Pake OVO Cash yang Selalu Untung

CASHBACK 30%

Download Sekarang!



MAP

BUY 1 GET 1 FREE

MOBILE APP ONLY!

SENIN & RABU

*Syarat dan ketentuan berlaku.

1500-366 DOMINOS.CO.ID

Available on the App Store | Google play



HARGA SPECIAL

SariWangi Teh Asli

Gift Pack With Glass

3x!

Periode: 25 Mei - 30 Juni 2017

Min 1 Pcs | Max 24 Pcs

*Harga Special Saat Checkout

SPECIALTY PRODUCT

- Secara spesifik dianggap spesial oleh konsumen sehingga konsumen rela mengeluarkan usaha lebih untuk mendapatkan produk tersebut. Ketika melakukan evaluasi produk, konsumen cenderung akan menilai preferensi atau selera pribadi mereka, dan mereka tidak akan lagi membandingkan harga. Contohnya jam tangan rolex atau perhiasan.
- Pada umumnya menitikberatkan pada *nonmonetary sales promotion*. *Trial* , *loyalty*, *gift*, daripada *monetary* berupa diskon.

SPECIALTY PRODUCT



Frank & co.
The Residence of F Colour and VVS Clarity Diamond Jewellery

Jewellery Exhibition

7-20 Mei 2018

Hartono Mall

Info: (0274) 292 4136

PERFECT MATCH
Diamond Ladies Ring

Alegria Ring mulai dari
Rp 5.500.000

Nikmati Promo Menarik Kami:
• HEMAT HINGGA 7 JUTA*
• BUY 1 GET 1 Promo*
• Get 3D2N Honeymoon Package* at WYNDHAM

Frank & Co @franknco_jd @franknco_jd www.frankncojewellery.com

UNSOUGHT PRODUCT

Pada umumnya produk ini tidak begitu mendapat perhatian dari konsumen, karena konsumen belum menyadari manfaat dari produk ini. Oleh karena itu untuk dapat mengenalkan produk kepada konsumen, *unsought product* biasanya menitikberatkan pada tenaga penjualan *personal* atau *personal selling*. Contohnya adalah asuransi.

UNSOUGHT PRODUCT



**ASURANSI KESEHATAN
ALLIANZ**

Untuk Driver GO-JEK & Keluarga

Lengkap, Cepat, Mudah,
hanya Rp2.300/hari/orang!

▼ Cek infonya di bawah yuk!



**SAYANGI DIRI
DENGAN
ASURANSI**

**CASHBACK PREMI
Rp500.000***

CIPUTRA LIFE

*Syarat & Ketentuan Berlaku

PROMOSI PENJUALAN BERDASARKAN SALURAN DISTRIBUSI

- Kegiatan *sales promotion* dapat disesuaikan Berdasarkan saluran distribusinya.
- Tiga saluran distribusi *sales promotion*:
 1. *Supermarket Industry*;
 2. *Hardware and Home Improvement*;
 3. *Department Store*.

SUPERMARKET INDUSTRY

- Salah satu *industry* yang memiliki tingkat persaingan sangat ketat dan juga membutuhkan inovasi yang terus menerus dilakukan.
- Beberapa supermarket global seperti Walmart, Tesco, Carefour, telah berevolusi dengan cepat untuk dapat memenuhi permintaan dan perubahan gaya hidup masyarakat yang terus berkembang.
- Beberapa inovasi dan perubahan tersebut adalah adanya sistem distribusi yang lebih canggih, *online shopping*, memperluas produk ke *nonfood product*, dan *private label invasion*.

SUPERMARKET INDUSTRY

TESCO
Every little helps

Walmart 
Save money. Live better.

TRANSmart

Carrefour 



TARGET

SUPERMARKET INDUSTRY

- Supermarket pada umumnya memiliki strategi promosi yang bertujuan untuk menciptakan kesempatan yang lebih luas bagi para konsumennya untuk melakukan aktivitas pembelian di tokonya dan tetap menjadi pilihan utama konsumen dalam berbelanja.
- Industri supermarket juga memiliki semua jenis atau teknik *sales promotion* di dalam tokonya.

SUPERMARKET INDUSTRY

- Strateginya adalah :
 1. Untuk dapat mencapai tujuan marketing, yaitu mencapai target angka penjualan, maka tim harus dapat membangun sebuah strategi dengan memperhitungkan data-data penjualan dari tahun sebelumnya.

Prioritasnya adalah untuk (1) menentukan apakah perlu membuka toko baru untuk memperluas pasar dan mencapai pertumbuhan penjualan (2) mempertahankan jumlah toko dan meningkatkan penjualan di setiap toko.

SUPERMARKET INDUSTRY

2. *Sales Promotion Planning*

Membuat kalender promosi tahunan dan merinci kampanye penjualan yang dapat dilakukan oleh toko.

HARDWARE DAN HOME IMPROVEMENT



- Fokus utama dari *distribution channel* ini adalah untuk menyediakan produk pada rentang yang luas, harga yang kompetitif dan promosi yang menarik.
- Teknik *sales promotion* yang biasa dilakukan adalah dengan memberikan *cash back*, *discount* atau *loyalty point*.

DEPARTMENT STORE

- Merupakan toko yang menawarkan *range* yang luas dari berbagai kategori produk, termasuk *fashion*, kosmetik, alat rumah tangga, keperluan dapur, dan lain sebagainya. (Star, Centro, Metro, dan lain-lain).
- *Department store* saling bersaing dengan *department store* lain dengan posisi market yang sama. Mereka telah enentukan target market mereka dan menjual produk-produk yang sesuai dengan terget marketnya.

DEPARTMENT STORE

- Teknik *sales promotion* yang banyak dilakukan adalah diskon atau *cash back* dalam bentuk *buy one get one* atau *buy two get one* dsb.
- Hal ini dilakukan karena karakteristik masyarakat Indonesia yang kolektif dan pembeli senang untuk membuat pembeliannya terkesan hemat.

DEPARTMENT STORE



DAFTAR PUSTAKA

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



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Thank You