

Pengertian Promotion Mix

Disampaikan: Abdul Haris, M.Si

Promotion mix adalah serangkaian pendekatan yang dilakukan oleh pihak perusahaan untuk mengoptimalkan upaya promosi serta menjangkau target pasar yang lebih luas. Promotion mix merupakan salah satu komponen atau elemen yang ada pada konsep marketing mix dimana didalamnya terdapat elemen 7P (4P+3P).

1. product
2. price
3. place
4. promotion
5. people
6. process
7. physical evidence

Mengapa Promotion Mix Penting bagi Bisnis ?

Promosi memegang peranan yang sangat penting untuk keberlangsungan bisnis. Berikut beberapa alasannya :

1. Meningkatkan brand awareness

Promosi dapat meningkatkan brand awareness. Sebaik apapun produk atau layanan Anda namun jika konsumen tidak mengenalnya atau tidak mengetahuinya, maka konsumen tidak akan menggunakannya. Dengan menggunakan media pemasaran seperti televisi, radio, brosur, website, media sosial, Google Ads, dan media yang lain, Anda dapat menyebarkan informasi mengenai produk yang Anda jual sehingga lebih banyak orang akan mengenal dan menggunakannya.

2. Membantu menyegmentasikan audiens

Untuk menjangkau target konsumen yang tepat, perusahaan perlu mengidentifikasi siapa yang menjadi target audiens mereka. Jika tidak ditentukan secara spesifik, maka pesan pemasaran kemungkinan besar akan sulit menjangkau konsumen yang ingin Anda jangkau. Dengan promotion mix, Anda dapat menyampaikan pesan promosi yang relevan melalui saluran yang paling sesuai untuk setiap segmen pasar.

3. Lebih menonjol dari pesaing Anda

Berbagai jenis media saat ini menampilkan beragam iklan. Dengan promotion mix, pesan pemasaran yang Anda buat akan terlihat lebih menonjol daripada iklan yang lain karena produk akan dipromosikan di tempat dan waktu yang tepat.

Komponen Promotion Mix dan Contohnya

1. Advertising

Advertising atau iklan adalah presentasi atau promosi berbayar untuk sebuah barang atau jasa. Iklan merupakan salah satu alat promosi yang paling umum digunakan bisnis untuk menyampaikan informasi tentang sebuah produk serta menumbuhkan minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan internet, advertising juga bisa dilakukan secara digital. Dengan media digital, bisnis dapat mengiklankan produknya dan menjangkau jutaan pelanggan secara lebih efektif dan efisien.

Beberapa contoh [digital advertising](#) yang bisa Anda lakukan adalah dengan membuat iklan melalui media social, Google Ads, atau yang lain. Perlu Anda ketahui, melalui iklan digital Anda juga bisa mengatur agar pesan promosi dapat dijangkau oleh target pasar yang Anda inginkan.

2. Personal selling

Personal selling merupakan teknik promosi dimana penjual akan mendatangi pelanggan dan berinteraksi dengan pelanggan secara langsung. Meskipun saat ini promosi dapat dilakukan melalui perangkat digital, banyak bisnis yang masih mempergunakan teknik personal selling ini. Selain digunakan untuk mendorong konsumen agar mau menggunakan produk Anda, personal selling juga dapat meningkatkan kepercayaan serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan potensial.

Ketika pihak penjual melakukan personal selling, mereka harus bisa memanfaatkan produk yang dijual sebagai solusi bagi masalah pelanggan. Di sisi lain, melalui komunikasi langsung ini, tim penjualan juga dapat menerima input atau feedback langsung dari pihak konsumen yang bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan Anda.

Salah satu contoh personal selling dapat Anda lihat di counter kosmetik di department stores. Perwakilan pihak penjual dapat memberi saran atau solusi mengenai problem yang dialami oleh pelanggan seperti memberi saran mengenai produk yang cocok untuk kulit sensitif atau yang lain.

3. Sales Promotion

Sales promotion merupakan insentif jangka pendek yang dilakukan oleh pihak penjual agar pelanggan segera melakukan pembelian produk. Dengan teknik ini, Anda dapat menimbulkan rasa urgensi sehingga konsumen akan segera membeli produk Anda. Contoh sales promotion yang bisa Anda berikan adalah diskon atau potongan harga, loyalty reward, kupon, giveaway, bonus, dan lain-lain.

Sebagian besar bisnis akan memberikan sales pada waktu atau momen tertentu. Contohnya seperti ketika akhir tahun, lebaran, atau natal.

4. Public Relations

Public relation perlu dilakukan karena dapat mempengaruhi cara pelanggan ketika menilai produk atau brand Anda. Secara garis besar, public relation merupakan proses untuk mempertahankan citra baik serta membantu membangun hubungan yang menguntungkan antara perusahaan dengan pelanggan atau pihak yang bekerja sama dengan perusahaan Anda.

Melalui public relations, perusahaan dapat membangun cerita yang menarik untuk mempromosikan image yang baik di pasar. Biasanya perusahaan akan berusaha mendapatkan image positif dengan menarik perhatian target market dengan memberitakan aktivitas perusahaan atau aktivitas lain yang berkaitan dengan pelanggan.

Dari kegiatan ini, sebuah bisnis akan memperoleh citra yang positif di mata konsumen, dikenal lebih banyak orang, dan pada akhirnya menumbuhkan minat yang lebih tinggi terhadap produk Anda. Contoh kegiatan public relation seperti mengadakan acara khusus, mensponsori kegiatan amal, seminar, atau yang lain.

5. Direct selling

Direct selling merupakan teknik promosi dimana perusahaan akan menjangkau pelanggan secara langsung. Perusahaan akan menggunakan beberapa alat seperti telepon, email, aplikasi, atau alat lain untuk menyampaikan pesan pemasaran yang berisi "call to action". Direct selling juga dapat digunakan ketika sebuah perusahaan memiliki penawaran khusus, layanan baru, atau fitur baru dari produk yang ditawarkan.

Sebagai contoh, aplikasi design bernama Canva akan mengirim email kepada para penggunanya ketika mereka memiliki layout baru. Contoh lainnya seperti perusahaan provider yang sering mengirim pesan SMS untuk menyampaikan diskon atau promo.

Dengan memanfaatkan elemen promotion mix dengan tepat, suatu bisnis dapat menghasilkan lebih banyak keuntungan. Promosi memegang peran penting untuk kesuksesan sebuah bisnis. Tidak peduli apa pun bidang industri yang sedang Anda jalankan, tanpa strategi pemasaran yang baik, produk atau layanan Anda akan sulit untuk dijangkau oleh target market Anda.

Di dalam konsep marketing mix, setelah sebuah bisnis selesai mengembangkan produk, menetapkan harga, serta memiliki lokasi penjualan, maka langkah selanjutnya adalah menerapkan strategi promosi. Untuk memastikan pesan pemasaran yang Anda lakukan dapat menjangkau para konsumen, maka terdapat beberapa elemen dalam promotion mix yang perlu Anda perhatikan

Pengertian Digital Marketing

Pernahkah Anda melihat suatu brand atau suatu produk perusahaan melakukan kampanye online baik melalui website, social media perusahaan atau beberapa media online lainnya? Jika pernah, maka hal-hal tersebut dinamakan sebagai digital marketing.

Apakah Digital Marketing?

Digital marketing merupakan suatu kegiatan pemasaran atau promosi dari sebuah produk atau brand yang menggunakan media digital atau Internet. Tujuannya adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen sesuai dengan target yang diinginkan.

Seperti yang diketahui, saat ini penggunaan teknologi dan Internet sudah cukup luas di masyarakat. Karena itu, tidak heran jika seluruh kegiatan, terutama dalam hal bisnis dan usaha beralih dari yang sebelumnya dilakukan secara offline menjadi online. Hal ini tentu banyak dimanfaatkan oleh banyak perusahaan-perusahaan penyedia jasa pemasaran digital untuk menawarkan layanan pembuatan konten yang menarik untuk ditampilkan dalam pemasaran produk atau bisnisnya di dunia maya.

Berikut ini adalah beberapa contoh pemasaran yang termasuk ke dalam kategori digital marketing, antara lain yaitu:

- Beriklan di social media, seperti Facebook, Instagram, Youtube dan lain-lain
- Beriklan di radio, dan televisi
- Beriklan di papan Billboard elektronik atau videotron
- Beriklan menggunakan e-mail marketing
- Menggunakan SEO (Search Engine Optimization)
- Menggunakan mobile marketing dan lain-lain.

Apa saja kelebihan digital marketing?

Di era digital saat ini, beberapa perusahaan baik yang berskala besar maupun kecil telah banyak yang menggunakan jasa perusahaan digital marketing untuk mempromosikan produk atau bisnisnya. Lalu apa saja kelebihannya jika dibandingkan dengan sistem marketing konvensional? Berikut ini penjelasannya, antara lain yaitu:

1. Cepatnya Penyebaran

Anda tentunya mengerti jika penyebaran informasi menggunakan media Internet cukup cepat dan luas. Bahkan hanya dalam hitungan detik saja, Anda dapat langsung menyebarkan informasi yang Anda inginkan ke seluruh penjuru dunia. Karena itulah, pemasaran menggunakan media digital dapat langsung memberikan efek yang cukup cepat dalam penyebaran produk bisnis atau usaha Anda, bahkan secara realtime sekaligus.

2. Kemudahan Dalam Evaluasi

Menggunakan media online, maka hasil dari kegiatan pemasaran yang Anda lakukan dapat langsung diketahui, seperti berapa lama produk Anda ditonton, berapa banyak produk Anda dilihat oleh orang, serta berapa persen konversi penjualan dari setiap iklan yang Anda lakukan dan berbagai hal lainnya. Data-data yang Anda dapatkan tentunya dapat mempermudah Anda dalam mengetahui kualitas dari iklan Anda. Sehingga pada periode berikutnya, Anda dapat memperbaikinya.

3. Mempunyai Daya Jangkau Yang Lebih Luas

Kelebihan lain dalam menggunakan pemasaran digital pada bisnis atau usaha Anda adalah jangkauan geografisnya yang sangat luas, bahkan hampir seluruh dunia dapat mengetahui informasi mengenai bisnis dan usaha Anda hanya dengan menggunakan beberapa langkah mudah dengan cara memanfaatkan internet.

Tips Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Penjualan

Untuk meningkatkan penjualan di akhir tahun, banyak pemilik bisnis yang memberikan promo secara besar-besaran. Strategi ini memang terbukti dapat menarik minat pembeli, tidak heran jika banyak pemilik bisnis yang berlomba-lomba untuk membuat program diskon.

Moment ini juga bertepatan dengan perayaan Natal serta keluarnya bonus dari kantor. Hal ini membuat konsumen cenderung menjadi lebih konsumtif. Peluang ini tentu akan dimanfaatkan oleh pemilik bisnis untuk meningkatkan penjualan produk-produk mereka.

Namun melihat semakin banyaknya bisnis online saat ini, Anda membutuhkan strategi digital marketing yang tepat agar promo akhir tahun dapat berjalan sesuai dengan harapan. Berikut beberapa tips digital marketing yang dapat Anda lakukan.

1. Posting konten bertema liburan di social media

Anda tentu sudah menyadari bahwa social media memiliki peran penting dalam digital marketing. Media sosial dapat digunakan untuk berinteraksi dengan konsumen serta meningkatkan engagement dengan pelanggan setia Anda.

Menjelang akhir tahun, Anda dapat membuat konten promo bertema liburan untuk membagikan suasana ceria kepada pelanggan. Jangan lupa untuk menambahkan hashtag populer yang relevan dengan produk dan promo akhir tahun agar konten lebih mudah ditemukan oleh konsumen potensial.

2. Manfaatkan email marketing

Email marketing juga dapat Anda manfaatkan untuk meningkatkan penjualan pada moment ini. Dengan email marketing, Anda mempunyai peluang agar promo atau pemasaran dapat dijangkau oleh pelanggan Anda. Karena email yang Anda kirim berkaitan dengan akhir tahun, tentu tema email harus Anda sesuaikan dengan moment tersebut. Selain itu, buatlah subject line menggunakan kata-kata yang menimbulkan rasa urgency, ceria, atau bahkan menyebut nama pelanggan agar pelanggan tertarik untuk membaca email yang Anda kirim. Jangan lupa untuk menambahkan link Call to Action yang mengarahkan pelanggan pada website, produk, atau info diskon yang ingin Anda promosikan kepada pelanggan.

3. Optimasi SEO

Optimasi SEO dapat meningkatkan traffic website Anda sehingga berpengaruh pada penjualan produk. Buatlah konten website menggunakan keyword spesifik yang berkaitan dengan libur akhir tahun. Anda juga bisa melakukan riset untuk mengetahui keyword apa yang paling sering dicari oleh konsumen menjelang moment tersebut. Sebagai contoh, Anda dapat menggunakan keyword promo akhir tahun, diskon akhir tahun, atau yang lain. Penggunaan keyword juga dapat Anda implementasikan pada ALT text pada gambar produk. Hal ini berguna untuk membantu search engine machine untuk memahami gambar apa yang Anda tampilkan di dalam website.

Reff: <https://www.logique.co.id/blog/2019/12/05/penjualan-di-akhir-tahun/>