

BAB IV

PEMBAHASAN

Alif's Bakery & Cookies merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri makanan dan kue. Dalam upaya menawarkan produk, perusahaan ini bertujuan untuk mengutamakan kepuasan pelanggan, meningkatkan eksistensi dan mampu bersaing dengan kompetitor yang menjual makanan sejenisnya. Pembahasan dalam bab ini mengacu pada promosi penjualan yang diterapkan oleh Alif's Bakery & Cookies, yaitu memberikan potongan harga (diskon), *buy 1 get 1*, *giveaway*, *membership*.

A. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Alif's Bakery & Cookies menargetkan pada semua kalangan baik anak – anak hingga orang tua, untuk bepenghasilan menengah sampai menengah atas. Yang digunakan oleh Alif's Bakery & Cookies adalah dengan menggunakan diskon, *buy 1 get 1*, *membership* dan hadiah. Berikut penjelasan dari masing – masing promosi yang digunakan:

1) Potongan harga (diskon)



Gambar 3. 3 Diskon Alif's

Strategi pemberian diskon ini sering digunakan oleh Alif's Bakery & Cookies untuk menarik minat konsumen. Banyak konsumen yang rela antri untuk memanfaatkan diskon yang ada. Sistem pemberian diskon dengan cara memotong harga menjadi lebih kecil daripada harga awal.

2) *Buy 1 Get 1*

Strategi *buy 1 get 1* ini juga sering digunakan oleh Alif's Bakery & Cookies untuk menarik minat konsumen. Strategi ini biasa dilakukan saat GO (*Grand Opening*) dan Milad. Banyak konsumen yang rela antri untuk mendapatkannya. Sistem *buy 1 get 1* dengan cara membeli 1 produk gratis 1 produk dengan persyaratan yang berlaku, dan pembelian maksimal setiap *customer* hanya bisa 1 kali per hari, Jadi tidak berlaku kelipatan.



Gambar 3. 4 Promo buy 1 Get 1

3) Sampel

Strategi sampel ini juga sering digunakan oleh Alif's bakery & cookies untuk menarik minat konsumen. Dengan cara memberikan sampel produk kepada konsumen untuk mencicipi produk atau mencobanya terlebih dahulu.

4) Membership

Strategi Membership ini juga digunakan oleh Alif's bakery & cookies untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Dengan ketentuan mendapatkan 1 poin dengan pembelian minimal Rp.100.000 dan hanya berlaku melalui pembelian langsung, bukan pesanan. Membership ini berlaku untuk pelanggan yang mendaftar kartu member saja.

5) Giveaway

Strategi *giveaway* ini biasa dilakukan di waktu tertentu, seperti Milad dan Instagram agar mencapai *followers* dengan jumlah tertentu. Untuk giveaway yang diberikan berupa emas antam 1 gr dan pulsa Rp.100.000.

Strategi promosi yang dilakukan Alif's Bakery & Cookies sudah sesuai dengan teori dimana Alif's bakery sudah menerapkan adanya potongan harga, sampel gratis, hadiah, buy 1 get 1 yang dapat menarik konsumen untuk membeli produk Alif's.