

majooWira

# JURUS majoo

SALE

Stabilkan Penjualan dengan

**Strategi  
Promo**

**ITU MUDAH!**

aplikasi wirausaha

# majoo

## Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

✓ **PANTAU & KONTROL PENJUALAN  
DARI MANAPUN**

Mengurangi kecurangan/fraud

✓ **BISA PUNYA TOKO ONLINE**

Tingkatkan pendapatan dari  
toko online kamu sendiri

✓ **LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS**

Keuangan rapi tanpa  
harus jadi ahli akuntansi

✓ **MUDAH KELOLA STOK**

Maksimalkan keuntungan



PT Majoo Teknologi Indonesia

**majoo** plaza

Jl. Prapanca Raya No.25  
Jakarta Selatan • DKI Jakarta • 12160



Coba Gratis 14 Hari

**majoo.id**



## Daftar Isi

**01**

Pengantar

**02**

Angka Penjualan Turun?  
Lakukan Langkah-langkah ini!

**03**

Menstabilkan Promo  
Penjualan Usaha  
Kuliner

**04**

5 Ide Promo Agar Penjualan  
Meningkat

**05**

4 Brand Besar ini Sukses Gelar  
Promo Penjualan!

**06**

Contoh Kalimat Promo untuk  
Caption Media Sosial



# Pengantar

Dalam dunia bisnis, dalam dunia jual beli atau perdagangan, naik dan turunnya angka penjualan merupakan hal yang sangat wajar. Meskipun begitu, bisa meraih angka penjualan yang tinggi dan terus stabil adalah impian semua pebisnis.

**S**atu hal yang dipercaya memiliki peran dalam stabilitas angka penjualan adalah promosi. Dilansir dari buku *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen* karya Nugroho J. Setiadi, 2009, promosi penjualan dinilai berperan untuk memperkenalkan produk baru kepada konsumen. Selain itu juga berperan untuk membangun merek dengan menguatkan pesan iklan serta citra perusahaan. Terakhir, promosi penjualan dapat mendorong konsumen untuk segera melakukan pembelian.

**Lantas, bentuk promo seperti apa yang akan berhasil mempertahankan angka penjualan? Apakah dengan memaksimalkan media promosi? Atau dengan kata-kata yang menarik dalam caption?**

Kali ini kita akan membahas tuntas mengenai langkah-langkah yang bisa kamu ambil dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Selain itu, ada juga beberapa ide promo yang bisa kamu coba terapkan. Tidak ketinggalan, brand besar, baik lokal maupun internasional, yang terbukti berhasil dalam stabilitas penjualannya dengan memaksimalkan program promo.





## Angka Penjualan Turun? Lakukan Langkah-langkah ini!

Angka penjualan yang tinggi dari produk yang kamu jual pastinya akan berpengaruh pada keuntungan yang didapat. Namun, tingkat penjualan yang fluktuatif memang terkadang tidak bisa dihindari dengan berbagai alasan.

Jika suatu saat angka penjualan naik berarti pola bisnis yang kamu jalankan memang sudah benar dan tertata dengan baik, tapi bila angka ini mendadak turun, jelas ada sesuatu yang patut dipertanyakan.

Menurunnya angka penjualan tidak bisa dihindari, tapi peluang untuk hal itu bisa terjadi sangat bisa diminimalisir. Berikut ini beberapa langkah yang bisa kamu lakukan.



## Memperluas Target Bisnis

Hal paling mudah untuk meminimalisir penurunan angka penjualan adalah dengan memperluas target bisnis. Jika target pasar produk kamu sudah penuh, kamu bisa segera memperlebar target bisnis baru.

Jangan takut untuk mengeluarkan biaya di awal pencarian target pasar yang baru, yang terpenting adalah kamu melakukan riset pasar secara lengkap lebih dulu. Jika riset kamu sudah tepat, kemungkinan besar menurunnya angka penjualan tidak akan terjadi.

## Meningkatkan Kualitas Produk

Produk yang berkualitas pasti akan dicari oleh para pelanggan. Sebisa mungkin pastikan bahwa produkmu memang berkualitas dan berikanlah pemahaman mengenai hal itu pada para konsumen.

Sebelum menjual barang pastikan kamu menjelaskan kualitas produk yang kamu jual sebelum menyebutkan harga. Dengan begitu, pelanggan akan lebih bisa menerima harga jual yang ditawarkan akan sebanding dengan kualitas produk yang akan didapatkan.





## Pemasaran Digital

Pemasaran digital atau digital marketing memberikan peluang bagi kamu sebagai pebisnis melakukan untuk melakukan penjualan ke berbagai lokasi yang lebih luas.

Jika sebelumnya kamu hanya menjalankan bisnis secara offline dan mengalami penurunan angka penjualan, pemasaran secara digital atau online merupakan solusi yang bisa kamu coba. Dengan digital marketing target pasar kamu secara otomatis menjadi lebih banyak, jadi peluang untuk bisa meningkatkan penjualan semakin mudah.

## Pelayanan Terbaik



“

**Apa kalian pernah mendengar kalimat yang berbunyi “Pelanggan adalah raja”? Hal ini tentunya tidak berlebihan dan memang benar.**

”

Pemilik bisnis harus bisa selalu memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggan. Karena dengan memberikan pelayanan yang terbaik, maka pelanggan akan merasa puas dan bersedia merekomendasikan bisnis kamu kepada teman-temannya.

Sudah banyak terjadi kasus menurunnya angka penjualan sebuah bisnis hanya dikarenakan pelayanan mereka yang kurang baik. Kalau sampai hal initerjadi, untuk kembali meningkatkan penjualan akan menjadi lebih sulit dan mungkin akan memakan waktu yang lebih lama.

## Memberikan Berbagai Jenis Promo

Memberikan promo mungkin sudah terdengar biasa dan wajar, namun ternyata masih ada sebagian pemilik bisnis yang mengabaikan hal ini. Padahal, menerapkan berbagai bentuk promo bisa sangat berpengaruh pada angka penjualan.



Salah satu contoh promo yang bisa kamu berikan adalah promo dengan memanfaatkan momen-momen tertentu seperti lebaran, natal, atau valentine. Terapkan promo dengan memberikan tenggat waktu, jadi promo memiliki masa aktif untuk digunakan, misalnya dalam jangka waktu seminggu atau sepuluh hari. Dengan begitu bisa memberikan dorongan kepada pelanggan untuk segera melakukan pembelian.

Ide promo lainnya adalah pemberian bundling produk. Strategi promo bundling produk ini sering terbukti ampuh untuk meningkatkan penjualan. Biasanya paket bundling dibuat dengan harga yang lebih murah dari harga standar. Strategi ini memudahkan pelanggan dalam melakukan pembelian, menghemat waktu dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan.