

Lembar Kerja Peserta Didik (LKPD)

Nama:

Kelas:

A. Cermati dan pahami!

Strategi Promosi Produk Hasil Usaha Kerajinan

1. Pengertian Promosi

Promosi menurut Lupiyoadi (2001:109) adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya.

Point of sales promotion terdiri atas brosur, information sheets, dan lain-lain. Dapat disimpulkan bahwa promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya.

Tujuan promosi sebagai berikut:

- Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial.
- Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit/laba.
- Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan.
- Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar.
- Membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing.
- Membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.
- Mengubah tingkah laku dan pendapat konsumen.

2. Menentukan Strategi Promosi

Menurut Cravens (2002:77), strategi promosi penjualan adalah perencanaan dan pengendalian komunikasi dari suatu organisasi kepada para konsumen dan sasaran lainnya. Di dalam pemasaran produk terdapat beberapa strategi yang dapat dilaksanakan oleh perusahaan. Kegiatan ini merupakan variabel-variabel strategi promosi yang disebut dengan bauran promosi. Menurut Kotler dan Armstrong (2002:656), variabel-variabel yang ada dalam bauran promosi sebagai berikut:

- a. Periklanan
- b. Penjualan langsung
- c. Promosi penjualan
- d. Hubungan masyarakat
- e. Pemasaran langsung

3. Melakukan Promosi Produk Hasil Usaha Kerajinan

Hal-hal yang dapat dilakukan untuk mencegah dan mengatasi kendala tersebut sebagai berikut:

- a. Menciptakan berbagai produk yang unik dan memiliki ciri khas sehingga tak mudah ditiru oleh perusahaan lain.
- b. Mendaftarkan produk hasil kerajinan tangan ke lembaga terkait sehingga produk akan mendapatkan hak paten. Dengan hak paten ini, orang tidak akan mudah meniru produk Anda.
- c. Melakukan promosi dengan berbagai macam cara, mulai dari media sosial, membuat brosur, kartu nama, atau bisa juga dengan memasang iklan di media massa.
- d. Pilih nama yang khas untuk produk Anda sehingga mampu menggambarkan bisnis yang anda jalankan. Hal ini nantinya akan mempermudah dalam branding produk.
- e. Mengikuti pameran kerajinan tangan, baik yang diadakan dinas perdagangan, dinas pariwisata daerah, maupun pameran-pameran lain yang banyak dikunjungi konsumen, baik dari dalam maupun luar negeri.



Tugas

Kerjakan sesuai perintahnya!

Promosi termasuk dalam kegiatan pemasaran. Pemasaran adalah strategi atau cara melakukan berbagai aktivitas agar terjadi pertukaran (exchange) antara produsen dan konsumen. Terdapat tiga kunci utama dalam pemasaran, yaitu market share, heart share, dan mind share. Bersama teman semeja Anda, carilah informasi mengenai kunci pemasaran tersebut, kemudian simpulkan pengertian dan pelaksanaannya!