



MARKETING OFFLINE

KAMPUS STIM BUDI BAKTI

Bogor, 28 Oktober 2023

PERTEMUAN KE - 6



APA YANG DIPELAJARI KULIAH **MARKETING OFFLINE**

MARKETING OFFLINE / PEMASARAN OFFLINE

1. Pengertian Pemasaran Offline
2. Tujuan Pemasaran Offline
3. Manfaat Pemasaran Offline
4. Jenis-jenis Pemasaran Offline
5. Kelebihan & Kekurangan Pemasaran Offline

1. PENGERTIAN PEMASARAN



Pemasaran merupakan suatu proses dan manajerial yang membuat individu / kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan dengan cara menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk. Atau disebut segala kegiatan dari penyampaian produk & jasa mulai dari produsen sampai kepada konsumen. ¹⁾

Menurut Hair Jr, **pemasaran** merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsep pemberian harga, promosi, dan pendistribusian produk, pelayanan, dan ide yang ditunjukkan untuk menciptakan kepuasan di antara perusahaan dan para pelanggannya. ²⁾

1) Agustina Shinta, Manajemen Pemasaran, (Malang: UB Press, 2011), hal. 1

2) Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, Manajemen Bisnis Syariah, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal. 340-341



Thamrin Abdullah & Francis Tantri mendefinisikan **pemasaran** adalah kreasi dan realisasi sebuah standar hidup, yang kegiatannya mencakup :

1. Menyelidiki dan mengetahui apa yang diinginkan konsumen
2. Merencanakan dan mengembangkan sebuah produk / jasa yang akan memenuhi keinginan tersebut
3. Memutuskan cara terbaik untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk dan jasa tersebut. ³⁾

Peranan pemasaran itu tidak hanya ***menyampaikan produk / jasa*** sampai ke tangan konsumen saja, tetapi juga bagaimana produk / jasa tersebut bisa ***memberikan kepuasan kepada konsumen*** dengan *menghasilkan keuntungan*.

Sasaran dari pemasaran adalah untuk menarik konsumen baru, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah ***mempromosikan secara efektif*** serta mempertahankan konsumen tetap dengan memegang prinsip ***kepuasan konsumen***.¹⁾



BERIKUT STRATEGI PEMASARAN MENURUT BEBERAPA SUMBER /PARA AHLI :

Strategi pemasaran adalah strategi yang digunakan oleh perusahaan produsen barang atau jasa secara berkesinambungan untuk **memenangkan persaingan pasar** secara berkesinambungan. Penyusunan rencana usaha secara menyeluruh dilandasi oleh strategi pemasaran. (Mandasari, D.J., Widodo, J., dan Djaja,S., 2019)

Penetapan strategi pemasaran digunakan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang *biaya pemasaran* dari perusahaan, *bauran pemasaran*, dan *alokasi pemasaran*.

(Kotler, Philip 1999. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian Jilid 1* edisi ke-6. Jakarta: Erlangga).

Perencanaan strategi pemasaran dilakukan dengan **mengembangkan keunggulan bersaing** dan **program pemasaran** yang digunakan untuk melayani pasar sasaran.

(Tjiptono, Fandy 1997. *Strategi Pemasaran* edisi ke-2. Yogyakarta: ANDI Publisher. ISBN 979-731-381-6.)

Cara Mempromosikan Produk dengan Strategi Pemasaran *Offline & Online*

Menjual produk bukan hal mudah, apalagi jika produk yang kamu miliki harus berkompetisi dengan produk serupa. Itulah sebabnya kamu perlu tahu bagaimana **cara mempromosikan produk** secara tepat supaya konsumen mengenal, menerima, dan tertarik membeli produk tersebut.

Kini promosi *online* jadi hal yang umum dilakukan. Namun, **promosi secara langsung** dengan brosur, iklan media cetak, atau sponsor *event* masih **cukup efektif**.

Tentunya perlu memahami apa itu promosi penjualan *offline* maupun *online*, beserta strategi pemasaran masing-masing.





Pemasaran *offline* merujuk pada upaya menarik konsumen tertarget dengan melakukan promosi secara fisik. Misalnya, memasang plang atau spanduk nama toko, membagikan brosur yang mengiklankan produk, beriklan di media cetak dan elektronik, hingga memberikan sampel gratis pada pengunjung supermarket.

Kelebihan promosi secara langsung antara lain mendorong interaksi fisik antara produk dan calon konsumen. Mereka dapat melihat, menyentuh, dan menggenggam produk yang diinginkan. Cara ini bisa *membangkitkan kepercayaan konsumen* sehingga mendorong terjadinya **transaksi jual beli** saat itu juga.

Di sisi lain, promosi *offline* cenderung menghabiskan biaya lebih besar dibandingkan promosi *online*. Promosi ini juga memiliki jangkauan terbatas. Plus, Anda harus melakukan pemantauan berkala untuk mencari tahu **bagaimana dampak promosi terhadap penjualan**.

STRATEGI PEMASARAN 4P



1. ***Product*** / Produk
2. ***Price*** / Harga
3. ***Place*** / Tempat Jualan
4. ***Promotion*** / Promosi

2. TUJUAN PEMASARAN *OFFLINE*



Pemasaran *offline* harus mencakup konsep berbasis media cetak, dimana pemasaran langsung dengan menggunakan saluran-saluran langsung konsumen untuk *menjangkau dan menyerahkan barang & jasa kepada pelanggan tanpa menggunakan perantara pemasaran.*

Proses transaksi penjualan barang & jasa secara langsung, dimana produsen dan konsumen bertemu dan terjadilah proses transaksi jual beli. **Tujuan dari pemasaran offline** adalah untuk menginformasikan secara langsung kepada pembeli tentang produk / jasa yang dibutuhkan tanpa menunggu pelanggan mencari informasi mengenai produk tersebut.

3. MANFAAT PEMASARAN *OFFLINE*

Manfaat pemasaran *offline*, bagi pembeli :

- 1) Pembeli dapat melihat secara langsung produk yang ditawarkan.
- 2) Menjalin hubungan sosial yang intens.
- 3) Kepuasan dalam mengambil keputusan.

Manfaat pemasaran *offline*, bagi penjual :

- 1) Pembentukan hubungan dengan konsumen.
- 2) Menyesuaikan penawaran.
- 3) Mendapatkan respons yang lebih tinggi.

Offline Marketing



4. JENIS – JENIS PEMASARAN *OFFLINE*



Jenis-jenis pemasaran *offline* yang **efektif** :

- 1) Televisi (TV).
- 2) Radio.
- 3) Surat kabar.
- 4) Pemasangan iklan dengan papan reklame masih banyak dijumpai di jalan-jalan.
- 5) Iklan *offline*, seperti membuat poster dan brosur

CONTOH STRATEGI OFFLINE MARKETING



Strategi Offline Marketing yang Masih Digunakan... :

- Lakukan *merchandising*
- Menjadi sponsor acara
- Menyebarkan brosur
- Promosi di media elektronik dan cetak



CONTOH STRATEGI OFFLINE MARKETING



IKLAN dengan papan reklame, spanduk dan lainnya masih banyak dijumpai di jalan-jalan



CONTOH STRATEGI OFFLINE MARKETING

BELANJA SAMBIL BERBAGI

PRODUK HALAL • HARGA HEMAT • PELAYANAN PRIMA
TURUT BERDAYAKAN EKONOMI MASYARAKAT

Belanja Sambil Berbagi

0813 7417 1211

SERBA HEMAT
Belanja Sambil Berbagi

DAYAMART

SEDIA AYAM FROZEN

Rp **28.500**/ekor
(AU 0.9-1.0)

Harga & program promo adalah benar pada saat promo ini dicetak dengan pengecualian kelainan & kesalahan cetak | Dayamart berhak membatasi pembelian | Tidak berlaku untuk trader

SERBA HEMAT
Belanja Sambil Berbagi

DAYAMART

PROMO... AYAM FROZEN

GRATIS

Bumbu Racik Ayam Goreng

Rp **28.500**/ekor
BELI 2 BERHADIAH (AU 0.9-1.0)

Harga & program promo adalah benar pada saat promo ini dicetak dengan pengecualian kelainan & kesalahan cetak | Dayamart berhak membatasi pembelian | Tidak berlaku untuk trader

SERBA HEMAT
Belanja Sambil Berbagi

DAYAMART

AYAM FROZEN

Rp **28.500**/ekor
(AU 0.9-1.0)

PEPSODENT

WHITE 190g

~~Rp 11.700~~
Rp **9.500**

PANTENE

Shampoo 170ml

~~Rp 28.500~~
Rp **19.500**

DAIA DETERGENT

900 GR ALL VARIANT

~~Rp 17.900~~
Rp **15.900**

POND'S PERFECT

~~Rp 27.500~~
Rp **26.400**

Harga & program promo adalah benar pada saat promo ini dicetak dengan pengecualian kelainan & kesalahan cetak | Dayamart berhak membatasi pembelian | Tidak berlaku untuk trader



CONTOH POSTER

CONTOH LEAFLET /BROSUR



CONTOH LEAFLET /BROSUR

SERBA HEMAT

PERIODE: FEBRUARI - MARET 2019

Jl. AKSES UI NO. 02 Kelapa Dua (samping RM. PONDOK LARAS)
Kelasan Tiga, Kecamatan Cimanggis, Depok

ANEKA SAYURAN NON PESTISIDA

DISKON 15%

ORISA BERAS CIANJUR 5KG

DISKON 25.000

Rp. 61.000

AYAM FROZEN (AU 0.9-1.0)

Rp. 30.000/ekor

BERLIAN SAE BERAS PESTISIDA PULVER MANGI

DISKON 20%

Rp. 2.000

KIW ZESPRI PCS Rp. 4.400

SWEET PEAR JUMBO 180GR Rp. 2.300

PEAR PACKHAM 100GR Rp. 3.200

APEL FUJI RRC B 100GR Rp. 2.300

COCA COLA, SPRITE, FANTA ALL VARIAN **DISKON 10%**

CHITATO ANJAN BURETI 80g **DISKON 10%** Rp. 9.850

CHITATO ANJAN BARBEQUE 80g **DISKON 10%** Rp. 10.350

INDOMILK SKM KALENG 375g **DISKON 10%** Rp. 8.900

INDOMILK SKM COKLAT 375g **DISKON 10%** Rp. 8.700

SERBA HEMAT

PERIODE: FEBRUARI - MARET 2019

Jl. AKSES UI NO. 02 Kelapa Dua (samping RM. PONDOK LARAS)
Kelasan Tiga, Kecamatan Cimanggis, Depok

SANTITAS TERBUK 2L **DISKON 10%** Rp. 22.900

BIMOLI TERBUK 2L Rp. 23.500

TROPICAL COOKING OIL REF 2L Rp. 21.700

FORVITA COOKING OIL Rp. 21.800

ROSE BRAND COOKING OIL REF 2L **DISKON 10%** Rp. 21.800

FORVITA MARGARINE Rp. 4.400

BOGASARI SEGITIGA BIRU 1KG Rp. 9.700

TAHU BAKSO MIRZA PACK Rp. 12.500

KRAFT CHEESE CHEDDAR 170g **DISKON 10%** Rp. 15.750

ABC SARDINES CHILI / PEDAS 425g **DISKON 10%** Rp. 22.050

GMP GULA PASIR 1 Kg Rp. 5.000

BLUE BAND BERBAGUNA 200g Rp. 7.000

5 PCS INDOMIE Soto Mie/ Kaldu Ayam/ Ayam Bawang **DISKON 10%** Rp. 11.250

ROMA BISKUIT KELAPA 300g **DISKON 10%** Rp. 8.200

INDOMIE GORENG SPC 86g **DISKON 10%** Rp. 23.850

COCA COLA, SPRITE, FANTA ALL VARIAN **DISKON 10%**

CHITATO ANJAN BURETI 80g **DISKON 10%** Rp. 9.850

CHITATO ANJAN BARBEQUE 80g **DISKON 10%** Rp. 10.350

INDOMILK SKM KALENG 375g **DISKON 10%** Rp. 8.900

INDOMILK SKM COKLAT 375g **DISKON 10%** Rp. 8.700

SERBA HEMAT

PERIODE: FEBRUARI - MARET 2019

Jl. AKSES UI NO. 02 Kelapa Dua (samping RM. PONDOK LARAS)
Kelasan Tiga, Kecamatan Cimanggis, Depok

KOPIKO 78 C 240 ML ALL VARIAN **DISKON 10%** Rp. 5.000

TEH PUCUK HARUM ALL VARIAN **DISKON 10%**

YOU C 1000 ISOTONIK ALL VARIAN **DISKON 10%**

POCARI SWEAT ALL VARIAN **DISKON 10%**

DIAMOND JUS BUAH 945 ml ALL VARIAN **DISKON 15%** Rp. 9.550

NESTLE BEAR BRAND SUSU STERIL 180ml **DISKON 10%** Rp. 29.100

DIAMOND MILK UHT 200 ML FULL CREAM/STRW **DISKON 10%**

ATTACK JAZ 1 SEMBRAK 900g **DISKON 10%** Rp. 15.500

PASADO FACIAL SMART BATIK 250'S **DISKON 10%** Rp. 13.050

PASADO TISSUE TRAVEL **DISKON 10%** Rp. 4.200

ULTRA MILK ALL VARIAN 125 ML 200 ML 250 ML 1L **DISKON 10%**

WIPOLO WIPOL CLASSIC PINE / LEMON FINE 600ml POUCH **DISKON 10%** Rp. 15.400

SUNLIGHT DW LIM PCH 800 ML **DISKON 10%** Rp. 15.400

NICE BATHROOM TISSUE 238S **DISKON 15%** Rp. 3.800

KISPRAY PUMP 31ml VIOLET / AMGRIS **DISKON 10%** Rp. 11.700

DAUA DETERGENT 700g ALL VARIAN **DISKON 10%** Rp. 12.950

MAMA LEMON 800ml ALL VARIAN **DISKON 10%** Rp. 12.950

SO KLIN SMART DETERGENT 800 GR ALL VARIAN **DISKON 10%** Rp. 12.950

SERBA HEMAT

PERIODE: FEBRUARI - MARET 2019

Jl. AKSES UI NO. 02 Kelapa Dua (samping RM. PONDOK LARAS)
Kelasan Tiga, Kecamatan Cimanggis, Depok

PROMO SUSU BERKUALITAS

DISKON 5% SCM EKSPLOSIFF 400g VANILA / MADU

DISKON 5% DANCOW 3+ 400g EXCELNUTR 400g ALL VARIANT

MENGAPA HARUS BELANJA DI DAYAMART ?

Daya Mart adalah minimarket berbasis bisnis sosial retail yang didirikan oleh Dompot Dhuafa bekerjasama dengan berbagai pihak, salah satunya dengan Koperasi Bangkit Hijrah Sejahtera (Bahtera) untuk memberikan akses dan pasar bagi produk-produk UMKM dalam menyediakan barang kebutuhan sehari-hari atau dengan kriteria halal.

Selain memberikan voucher diskon khusus bagi masyarakat miskin yang terpilih, Dayamart juga mendukung usaha warung-warung kecil dengan memberikan akses suplay barang dengan harga yang kompetitif.

Dengan belanja di Daya Mart berarti Anda telah berbagi/bersedekah dan mendukung program-program sosial dan pemberdayaan masyarakat. Yuk belanja hanya di Daya Mart, belanja sambil berbagi !

KATA ORANG TENTANG DAYAMART

Daya Mart bergaya koperasi. Dari kita, untuk dan oleh kita. Untuk didapat, dibagi bersama kepada kaum dhuafa, dan kaum dhuafa pun dibina. **Spk. Syofian K.**

Daya Mart, perlu apresiasi. Kerja sekali tapi dapat dua. Kita Belanja sambil berbagi. Kita ada, memang untuk bersama. **Ibu Nofriawati**

Gubernur Sumbar Dr Irwan Prayitno Saat meresmikan DAYAMART **Ibu Andu**

Harga & program promo adalah benar pada saat promo ini diotak dengan pengumpulan kelainan & kesesuaian cetak | Dayamart berhak membatasi pembelian | Tidak berlaku untuk trader

Harga & program promo adalah benar pada saat promo ini diotak dengan pengumpulan kelainan & kesesuaian cetak | Dayamart berhak membatasi pembelian | Tidak berlaku untuk trader

5. KELEBIHAN & KELEMAHAN PEMASARAN *OFFLINE*

Kelebihan dari pemasaran *offline* :

- 1) Tidak mempunyai pesaing tingkat global. Pesaing global artinya persaingan tingkat tinggi dalam cakupan yang luas. Dalam persaingan jenis ini karena masih banyak juga penjual yang belum siap berkompetisi memuat pesaingnya tidak terlalu banyak seperti persaingan tingkat global.
- 2) Kepercayaan publik. Pembeli lebih percaya terhadap barang atau jasa yang bisa dilihat fisiknya secara langsung.

Kekurangan dari pemasaran *offline* :

Keterbatasan dalam melakukan pemasaran karena sasarannya tidak luas



Strategi Pemasaran Offline / Online



THANK YOU



Kawasan Zona Madina Dompét Dhuafa

Jl. Raya Raya Parung Bogor Km.42 Desa Jampang, Kemang, Bogor 16310