



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sales promotion merupakan salah satu teknik promosi yang digunakan oleh banyak perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk atau jasa mereka dengan memberikan rangsangan yang ditujukan kepada konsumen. Rangsangan yang dimaksud disini berupa diskon, pemberian kupon, *Giveaway*, atau program promosi lainnya. *Sales promotion* juga merupakan unsur utama dalam *marketing campaign* yang kebanyakan dilakukan dalam jangka pendek dan merangsang pembelian produk yang lebih cepat oleh konsumen (Thabroni, 2022).

Giveaway adalah bagian dari *sales promotion non monetary*. *Sales promotion non monetary* adalah jenis promosi penjualan yang tidak berfokus pada uang atau harga. Dalam *Giveaway* terdapat nilai *utilitarian* (nilai rupiah), *congruency* (apakah hadiah yang diberikan cocok atau sesuai dengan produk yang ditawarkan), dan terdapat syarat yang harus dilakukan dalam memperoleh hadiah.

Menantea adalah sebuah bisnis *F&B (Food and Beverage)* yang dimiliki oleh dua orang *content creator* yang juga kakak beradik bernama Jehian Panangian Sijabat dan Jerome Polin Sijabat. Menantea fokus pada penjualan teh yang di dalamnya terdapat berbagai macam potongan buah dan membuka toko pertama mereka pada tanggal 10 April 2021 di Tomang, Jakarta Barat.

Menantea melakukan *sales promotion* dengan *Giveaway*. Menantea seringkali memberikan *Giveaway* dengan hadiah yang sangat menarik dan dengan persyaratan yang mudah. Sebagai contoh, hanya dengan membeli dua *cups* minuman Menantea, bisa mendapatkan sepatu Ventela x Jerome secara gratis. *Giveaway* ini dibagikan kepada 250 pemenang selama lima minggu dan akan



dipilih 50 pemenang setiap minggunya (Gambar 1.1). Contoh lainnya adalah ketika kehian balik ke Indonesia setelah liburan ke Jepang, ia memberikan oleh-oleh dan kesempatan untuk bertemu dengannya di salah satu toko Menantea hanya dengan mengucapkan “Bang aku cinta cuci piring” kepadanya secara langsung (Gambar 1.2).

Selain itu, *Giveaway* lain yang pernah diadakan oleh Menantea adalah *free merchandise*, hanya dengan cara membeli 2 *cups* minuman Menantea lalu mengisi Google Form yang diberikan (Gambar 1.3) dan berdasarkan informasi yang didapatkan melalui Instagram *story*, semua neteazen (panggilan *followers* dari *brand* Menantea) yang mengikuti *giveaway* tersebut, semuanya berhasil mendapatkan *free merchandise* tersebut. Contoh *giveaway* lainnya yang dilakukan oleh Menantea akhir-akhir ini dan hampir setiap hari adalah *free* minuman hanya dengan *comment* di salah satu *post* atau *reels*, yang nantinya akan dipilih langsung oleh Mintea (sebutan admin Menantea) (Gambar 1.4 dan Gambar 1.5). *Giveaway* lainnya, Menantea pernah mengadakan tiket jalan-jalan ke Yogyakarta secara gratis untuk empat orang pemenang hanya dengan membeli dua *cups* minuman Menantea, tetapi salah satu menunya diwajibkan menu Honey Series (Gambar 1.6) dan masih banyak lagi.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 1.1

Giveaway Sepatu Ventela (Menantea)



Sumber: Menantea Toko. 2023. "Giveaway Sepatu Ventela." Instagram Post.
https://www.instagram.com/p/Cvw3uQuSu_6/?img_index=1

Gambar 1.2

Giveaway Oleh-oleh dari Jepang (Menantea)



Sumber: Sijabat, Jehian Panangian. 2023 "Giveaway Oleh-oleh dari Jepang).
Instagram Story.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 1.3

Giveaway Free Merchandise Menantea



Sumber: Menantea Toko. 2024. "Giveaway Free Merchandise." Instagram Post.
https://www.instagram.com/p/C22BRK0Sd5a/?img_index=1

Gambar 1.4

Giveaway Free Minuman (Feeds)



Sumber: Menantea Toko. 2024. "Giveaway Free Minuman (Feeds)." Instagram Story.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 1.5

Giveaway Free Minuman (Reels)



Sumber: Menantea Toko. 2024. "Giveaway Free Minuman (Reels)." Instagram Story

Gambar 1.6

Giveaway I'm Coming Jogja



Sumber: Menantea Toko. 2023. "Giveaway I'm Coming Jogja." Instagram Feeds.
https://www.instagram.com/p/CtTuyinrUrU/?img_index=1

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sampai saat ini belum diketahui apakah *Giveaway* efektif dalam

mempengaruhi pembelian produk. Dengan demikian, penulis melakukan penelitian yang berjudul “Aspek-Aspek *Giveaway* yang Mempengaruhi Niat Beli Konsumen Minuman Menantea Melalui Daya Tarik” untuk mengetahui apakah *Giveaway* berpengaruh pada niat beli konsumen?

B. Identifikasi Masalah

Menurut Simamora (2023), keefektifan *sales promotion* ditentukan oleh kemenarikan (*attractiveness*) praktek promosi. Dikatakan selanjutnya, sebagai *sales promotion non monetary*, daya tarik *Giveaway* dipengaruhi oleh nilai hadiah, kesesuaian dengan kebutuhan konsumen, syarat memperoleh, dan ketidakpastian.

Oleh karena itu, masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh nilai hadiah terhadap daya tarik *Giveaway*?
2. Bagaimana pengaruh kesesuaian (hadiah) dengan kebutuhan konsumen terhadap daya tarik *Giveaway*?
3. Bagaimana pengaruh syarat memperoleh (hadiah) terhadap daya tarik *Giveaway*?
4. Bagaimana pengaruh ketidakpastian terhadap daya tarik *Giveaway*?
5. Bagaimana pengaruh daya tarik *Giveaway* terhadap niat beli?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh nilai hadiah terhadap daya tarik *Giveaway*
2. Untuk mengetahui pengaruh kesesuaian (hadiah) dengan kebutuhan konsumen terhadap daya tarik *Giveaway*



3. Untuk mengetahui pengaruh syarat memperoleh (hadiah) terhadap daya tarik

C *Giveaway*

4. Untuk mengetahui pengaruh ketidakpastian terhadap daya tarik *Giveaway*

5. Untuk mengetahui pengaruh daya tarik *Giveaway* terhadap niat beli

D. Batasan Penelitian

Untuk memberikan fokus yang lebih jelas pada penelitian ini, penulis telah mengatur batasan-batasan tertentu, di antaranya:

1. Pihak terkait dalam penelitian ini adalah produk minuman Menantea
2. Responden dalam penelitian ini adalah konsumen pria dan wanita yang berusia minimal 15 tahun ke atas dan pernah melihat atau mengikuti promosi *Giveaway* di Instagram Menantea
3. Penelitian yang dibahas adalah salah satu dari bagian *sales promotion* yaitu, *Giveaway*
4. Periode penelitian ini adalah Oktober 2023 – Februari 2024

E. Manfaat Penelitian

Penulis berharap penelitian yang telah terlaksana ini mampu memberikan manfaat untuk:

1. Manfaat Praktis

Penulis berharap hal ini dapat menjadi titik awal dan masukan bagi perusahaan dalam melakukan *Giveaway* terhadap niat pembelian produk Menantea bagi pelanggan.

2. Manfaat Keilmuan

Penulis berharap bahwa hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian dalam bidang yang serupa.