

JURUS MAJOO



PSIKOLOGI MARKETING

Taktik Jitu Pengaruhi Perilaku Konsumen

aplikasi wirausaha

majoo

© majoo 2023. Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan
sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk
apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.



Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai
~~Rp 5.048.000~~

Rp 3.4⁹⁹ JT

Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

BONUS DOUBLE DEAL ECR



Dapat POS di tablet dan di ECR Android 5.5" sekaligus terima pembayaran

*Syarat dan Ketentuan Berlaku

Dapatkan

- ✓ Subscription 12 Bulan Starter
- ✓ iMin M2 Max (Tablet + Printer)
- ✓ Integrasi Grabfood & Gofood (sesuai langganan)
- ✓ Training
- ✓ Support 24 Jam
- ✓ Referral Voucher

PENAWARAN TERBATAS
DAPATKAN SEKARANG

Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

Integrasi Marketplace



DIPERCAYA WIRASAH
40.000+



HOTLINE RESPONSIF
24 JAM



DUKUNGAN TEKNISI
60KOTA





Daftar Isi

05

Pengantar

07

Kenalan Sama Strategi Psikologi *Marketing* dalam Bisnis, Yuk!

16

Efek Penggunaan Warna di Tempat Usaha

24

9 Tips Tingkatkan Loyalitas Pelanggan dalam Bisnis

35

Pikat Emosi Pelanggan agar Setia, Bagaimana Caranya?

43

Terapkan Psikologi *Marketing* di Momen Valentine



Pengantar

Strategi pemasaran terus berkembang sejalan dengan perubahan perilaku konsumen. Belum lagi adanya perkembangan dan kemajuan teknologi. Strategi yang pernah kamu pakai 10 tahun yang lalu, efektivitasnya tidak lagi sama apabila digunakan saat ini.

Ini tidak berarti bahwa strategi *marketing* lama sudah tidak bisa dipakai lagi, ya. Ini berarti harus ada penyesuaian dengan situasi saat ini, dengan perilaku konsumen yang menjadi ceruk pasarmu saat ini.

Dengan tingkat kompetisi yang sangat tinggi seperti saat ini, dan dengan akses teknologi yang menuntut kecepatan, kamu bisa mudah kehilangan pelanggan meski sudah memberi harga termurah, hanya karena kompetitormu bisa mengantar pesanan saat ini juga.

majoo, pada edisi ini, ingin mengajakmu menilik lebih jauh strategi *marketing* yang disebut dengan psikologi *marketing*. Strategi ini diyakini bisa membuat calon konsumen terpicat pada produk atau jasmu dengan lebih mudah, dan tidak hanya itu, bisa membuat mereka setia pada bisnismu meskipun kompetitormu berusaha merebut mereka.



“

Nah, mau tahu caranya? Simak sampai tuntas, ya!

”



Kenalan Sama Strategi Psikologi Marketing dalam Bisnis, Yuk!

Selama ini mungkin kamu tahu bahwa psikologi adalah cabang ilmu yang mempelajari perilaku dan pemikiran manusia. Kamu tahu enggak, ternyata dalam dunia *marketing* pun ada yang namanya psikologi *marketing*, lho! Hmm, seperti apa ya penerapannya?

Apa Itu Psikologi Marketing?

Secara singkat, psikologi *marketing* adalah cabang dari psikologi yang mempelajari perilaku konsumen dan faktor-faktor yang memengaruhi terjadinya transaksi pembelian. Termasuk juga pemahaman tentang motivasi, persepsi, perasaan, sikap, dan keputusan pembelian.

NEUROMARKETING



Color Psychology



Audio Branding



Focus on Senses



Pricing



Effective Packaging

“

Psikologi *marketing* biasanya disebut juga dengan istilah *Neuromarketing*.

”

Penyebutan ini bukannya tanpa alasan. Alasannya karena memang cara yang dilakukan adalah dengan menerapkan neuropsikologi pada konten, pemasaran, dan penjualan untuk memengaruhi keputusan pembelian pada konsumen.

Ilmu psikologi *marketing* biasanya digunakan oleh para *marketer* sebagai suatu strategi khusus untuk dapat memahami cara mewujudkan pemasaran yang efektif serta mengarahkan pemikiran dan tindakan konsumen.

“

Singkatnya, kalau kamu tahu cara dan penyebab orang berpikir dan bertindak seperti yang mereka lakukan, khususnya terkait dengan proses pembelian, kamu bisa meningkatkan pemasaran bisnismu.

”



Pemahaman yang baik tentang kognisi dan perilaku manusia juga akan membantu para *marketer* dan pemilik bisnis untuk menciptakan identitas merek (*brand identity*) yang lebih kuat.

Seperti Apa Penerapan Strategi Psikologi Marketing?

Lantas, seperti apa penerapan psikologi *marketing* sebagai suatu strategi pemasaran dalam bisnis? Berikut beberapa contoh yang bisa kamu jadikan sebagai referensi.



Priming

Priming merupakan tindakan yang bertujuan untuk menyerang ingatan seseorang dengan suatu hal yang dilakukan secara berulang-ulang, sehingga orang tersebut akan selalu mengingatnya. Jadi, jika suatu saat ada konsumen yang membutuhkan barang tersebut, yang mereka ingat pertama kali adalah produk yang kamu pasarkan.

Decoy effect

Decoy effect yaitu salah satu teknik *marketing* yang menggunakan harga pengecoh. Contohnya, es kopi ukuran kecil dijual dengan harga Rp17.000 dan ukuran besar harganya Rp25.000. Otomatis, kebanyakan orang akan lebih memilih es dengan ukuran kecil.



Namun, kalau kamu menambahkan satu ukuran lagi, yaitu medium atau sedang, dengan harga di tengahnya sebesar Rp22.000, sebagian orang akan lebih berpikir untuk memilih es kopi ukuran besar. Permainan harga semacam ini biasanya dilakukan untuk memainkan psikologi konsumen, sehingga pelaku bisnis bisa mendapatkan keuntungan.

Hubungan timbal balik

Dalam bisnis, kamu bisa menerapkan metode ini dengan cara memberikan beberapa keuntungan untuk konsumen, misalnya *voucher* belanja, gratis ongkir, potongan harga atau diskon, *free gift*, dan lain sebagainya.

Tujuannya adalah agar konsumen yang merasa sudah menerima sesuatu dari kamu, akan rela memberikan atau melakukan sesuatu untuk kamu, yaitu dengan melakukan pembelian produk sebagai bentuk timbal balik.



Social Proof

Untuk dapat meningkatkan *social proof*, salah satu cara yang bisa kamu lakukan adalah dengan memberikan testimoni pelanggan. Cara ini bisa menjadi strategi untuk mendapatkan nilai lebih di mata konsumen bahwa produk yang kamu jual memang laku dan disukai banyak orang.

Apa Keuntungan Menerapkan Strategi Psikologi Marketing?

Ada beberapa keuntungan yang bisa kamu dapatkan bila menerapkan prinsip-prinsip psikologi *marketing* sebagai strategi bisnis, yaitu:



- **Dapat memahami target audiens**

Psikologi *marketing* dapat membantu kamu dalam memahami motivasi, persepsi, dan perilaku konsumen, sehingga dapat menentukan target audiens yang tepat dan membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan.

- **Dapat meningkatkan relevansi dan daya tarik**

Dengan memahami motivasi konsumen, kamu bisa merancang atau menyusun kampanye pemasaran yang lebih relevan dan menarik bagi target audiens.

- **Memaksimalkan tingkat respons**

Psikologi *marketing* dapat membantu kamu memahami cara menciptakan *call to actions* yang kuat dan memengaruhi pemikiran dan tindakan konsumen untuk meningkatkan tingkat respons mereka terhadap tawaran.

- **Dapat memperkuat kesadaran merek**

Psikologi *marketing* akan membantu kamu memahami cara yang baik membangun hubungan emosional, memperkuat *loyalty* dan mempertahankan hubungan jangka panjang dengan konsumen. Dengan begitu, meningkatkan kesadaran merek pun bisa dilakukan dengan mudah.



“

Nah, bagaimana? Tertarik untuk menerapkan strategi psikologi *marketing* pada bisnis yang sedang kamu jalankan?

”