

## BAB II

### BRAND IMAGE DAN PROMOSI PENJUALAN YANG DILAKUKAN SHOPEEFOOD

Bab ini menjelaskan variabel-variabel yang menjadi fokus penelitian, yaitu *brand image* ShopeeFood dan promosi penjualan yang ditawarkan oleh ShopeeFood

#### 2.1 Brand Image ShopeeFood

*Brand image* menjadi salah satu faktor penting bagi perusahaan karena memiliki kemampuan untuk mempengaruhi persepsi konsumen dan memiliki dampak pada penjualan suatu *brand*. *Brand image* juga merupakan bagian dari rencana perusahaan untuk membantu masyarakat mengenali produk mereka dengan mudah dan mendorong calon konsumen memilih produk mereka daripada pesaing.



*Gambar 2-1*  
*Logo ShopeeFood*  
*Sumber: shopeefood.co.id*

Elemen *brand image* meliputi atribut, manfaat, serta penilaian konsumen terhadap merek tersebut. Atribut yang melekat pada ShopeeFood dapat terlihat melalui penggunaan logo dan *font* yang digunakan. Logo ShopeeFood memiliki kesamaan dengan logo utama Shopee. Penggunaan warna dan *font* yang sama menciptakan keterkaitan *brand* yang kuat antara keduanya dengan tujuan agar konsumen dengan mudah mengidentifikasi ShopeeFood sebagai bagian dari *platform* Shopee yang terpercaya. Desain yang seragam juga membantu meningkatkan kesadaran merek dan memperkuat keyakinan konsumen terhadap layanan antar makanan dari ShopeeFood. Selain itu, ShopeeFood juga mengambil keuntungan dari integrasi dengan aplikasi Shopee yang sudah stabil. Dengan terintegrasi di dalam aplikasi

Shopee, ShopeeFood memberikan kenyamanan bagi pengguna yang sudah terbiasa menggunakan platform *e-commerce* tersebut karena mereka tidak perlu mengunduh aplikasi terpisah untuk menggunakan layanan antar makanan.



*Gambar 2-2*  
*Fitur dan keunggulan yang ditawarkan ShopeeFood*  
*Sumber: shopeefood.co.id*

ShopeeFood sudah bekerja sama dengan berbagai *merchant* untuk menyediakan berbagai menu yang beragam untuk memenuhi selera dan preferensi makanan dari konsumen yang berbeda dan juga menjalin kerja sama untuk memberikan beragam promo yang menarik untuk konsumen. Selain menyediakan berbagai pilihan *merchant*, ShopeeFood juga menyediakan berbagai pilihan pembayaran untuk memudahkan konsumen. ShopeeFood menyediakan opsi pembayaran *cash on delivery (COD)*, dompet digital ShopeePay, dan Shopee PayLater. Dengan beragam opsi pembayaran ini, ShopeeFood menjamin konsumen dapat melakukan pembayaran sesuai dengan preferensi mereka sendiri.

Dalam menjaga kualitas layanannya, ShopeeFood telah mengimplementasikan strategi yang relevan. Mereka melakukan program pelatihan mitra pengemudi ShopeeFood dengan keterampilan yang diperlukan dalam memberikan layanan terbaik. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk mengedukasi pengemudi ShopeeFood tentang kode etik, kemampuan berkomunikasi, dan keselamatan berkendara (Sulung Lahitani, 2023). Hal ini membuktikan bahwa ShopeeFood peduli dengan konsumen dan mitra pengemudinya.

## 2.2 Strategi Promosi yang Dilakukan ShopeeFood

Kemunculan ShopeeFood terjadi saat popularitas layanan pesan-antar makanan meningkat saat pandemi COVID-19. McKinsey melaporkan peningkatan 34 persen dalam penggunaan layanan semacam ini di Indonesia selama pandemi. Ini menciptakan peluang bagi ShopeeFood, yang merupakan bagian dari Sea Limited, perusahaan teknologi terbesar di Asia Tenggara (Daily Social, 2021). Sebagai strategi untuk mengakuisisi pengguna dan meningkatkan transaksi, ShopeeFood menawarkan berbagai bentuk promosi penjualan yang disampaikan melalui media sosial dan juga melalui aplikasi Shopee. Berikut adalah promosi penjualan yang ditawarkan ShopeeFood:

- *Voucher* Diskon Makanan:
  - *Voucher* Diskon Terus s/d 60%

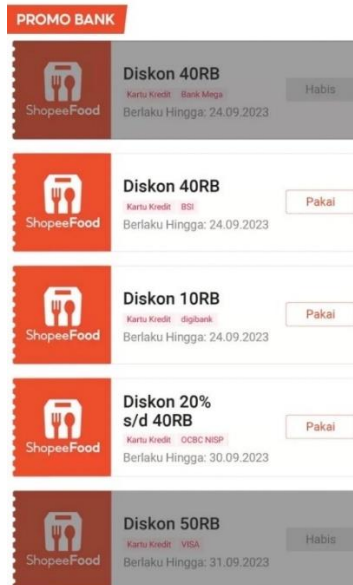
*Voucher* diskon ini dapat diklaim dan digunakan oleh konsumen untuk mendapatkan potongan harga makanan hingga 60 persen dengan maksimal potongan hingga 17.000.



Gambar 2-3  
*Voucher* Diskon Terus S/D 60%  
Sumber: Instagram @shopeefood\_id

- *Voucher Promo Bank*

*Voucher* ini dapat digunakan oleh konsumen dengan menggunakan *credit card* dari bank pilihan untuk mendapatkan potongan harga pada pesanan makanan.



*Gambar 2-4*

*Promo Bank*

*Sumber: Aplikasi ShopeeFood*

- *Promo Jumbo s/d 200RB*

Promo ini memberikan potongan harga makanan lebih besar hingga 200RB, untuk beberapa menu makanan. Promo jumbo hanya berlaku maksimal 5 hari setelah *voucher* diklaim dan hanya berlaku di kota-kota tertentu.



*Gambar 2-5*

*Promo Jumbo S/D 200RB*

*Sumber: Instagram @shopeefood\_id*

- Promo Double Date (6.6, 7.7, dll)

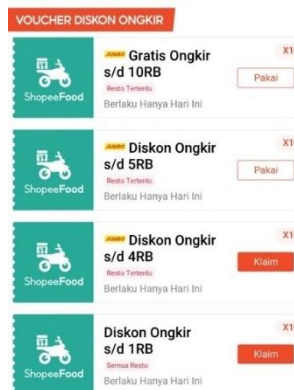
Promosi penjualan khusus yang diadakan oleh ShopeeFood pada tanggal kembar seperti 6.6, 7.7, dan lain sebagainya. Promo pada tanggal kembar memiliki jumlah potongan harga yang lebih banyak dibandingkan dengan promo lain yang diberikan ShopeeFood.



Gambar 2-6  
 Promo Double Date ShopeeFood  
 Sumber: Instagram @shopeefood\_id

- *Voucher* Diskon Ongkir

Konsumen dapat menggunakan *voucher* ini untuk mendapatkan potongan harga pada biaya ongkos kirim mereka. Potongan harga ongkir yang bisa didapat konsumen berkisar dari 1.000 sampai 10.000.



Gambar 2-7  
 Voucher Gratis Ongkos Kirim  
 Sumber: Aplikasi ShopeeFood