

10 Langkah Untuk Meningkatkan Brand Anda

Tips-Tips Untuk Membuat
Brand Anda Dikenal Publik

Oleh Ryan Gondokusumo
CEO Sribu

1st Edition

Sribu

Introduction	3
1: Buatlah Desain Logo yang Sesuai dengan Bisnis Anda	4
2. Ciptakan Desain Logo Perusahaan yang Baik	5
3. Pilih Alat <i>Marketing</i> yang Sesuai untuk Meningkatkan <i>Brand</i> Anda di Mata Publik	5
4. Berinteraksi Melalui Sosial Media	6
5. Menggunakan <i>Partnership</i> untuk Membangun <i>Brand</i> Awareness	6
6. Gunakan Blog untuk Meningkatkan <i>Branding</i> Bisnis Anda	7
7. Ciptakan Pesan yang Membuat Orang Ingin Menyebarkannya	7
8. Berikan Audiens Kesempatan untuk Berpartisipasi	8
9. Hargai Superfans Anda	8
10. <i>Be Consistent!</i>	8
Terima Kasih	9
Sribu.com	9

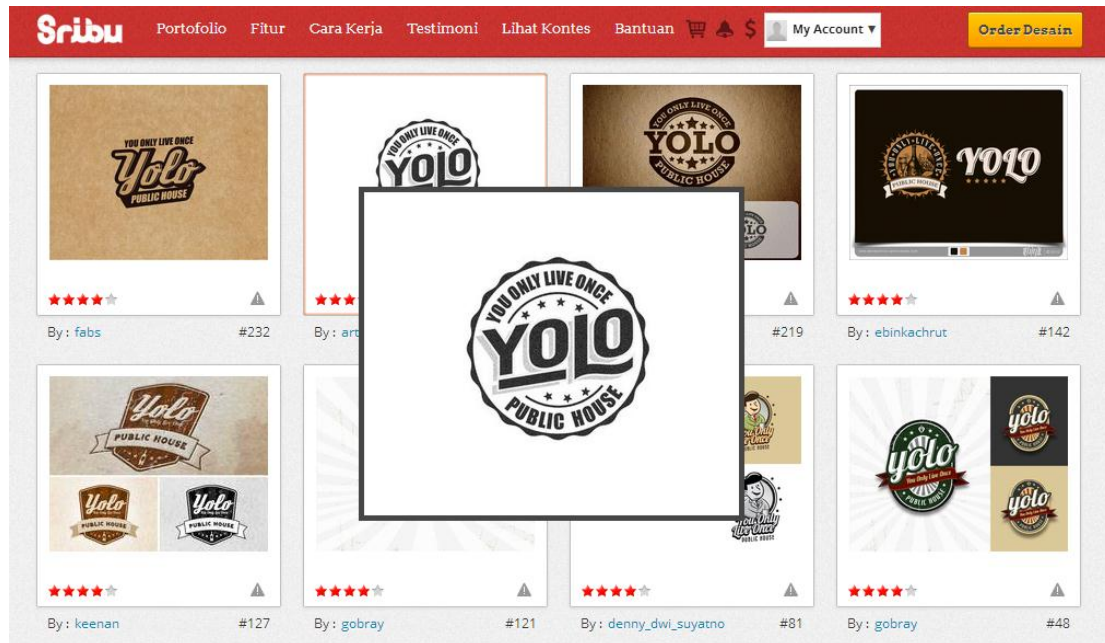
Introduction

Brand merupakan elemen yang memberikan identitas pada sebuah bisnis apakah itu bisnis baru atau yang sudah eksis sebelumnya. *Brand* bukan hanya sekedar logo atau nama perusahaan Anda, melainkan suatu perwujudan *image* atau persepsi seseorang tentang produk atau perusahaan Anda. *Brand* adalah kombinasi lengkap dari asosiasi yang orang bayangkan ketika mendengar sebuah nama perusahaan atau produk. Maka dari itu, Anda tidak bisa menganggap enteng *brand*, karena *brand* adalah aset terpenting yang bisa dimiliki perusahaan yang memberikan nilai, menciptakan diferensiasi dan memberikan hasil yang dapat dirasakan jangka panjang.

Untuk meningkatkan *brand* yang Anda miliki, Anda harus memastikan bahwa *brand* Anda mempunyai *brand awareness* yang baik. *Brand awareness* adalah salah satu tingkatan di mana *brand* yang Anda miliki dikenal oleh masyarakat atau *target market*.

Pada tahap awal memperkenalkan *brand*, Anda memerlukan nama dan desain logo yang berkualitas dan tepat untuk *brand* Anda. Ada banyak cara yang bisa Anda lakukan seperti mempekerjakan seorang *freelancer*,

agensi desain atau melalui cara yang relatif baru namun begitu menarik yaitu *crowdsourcing*.



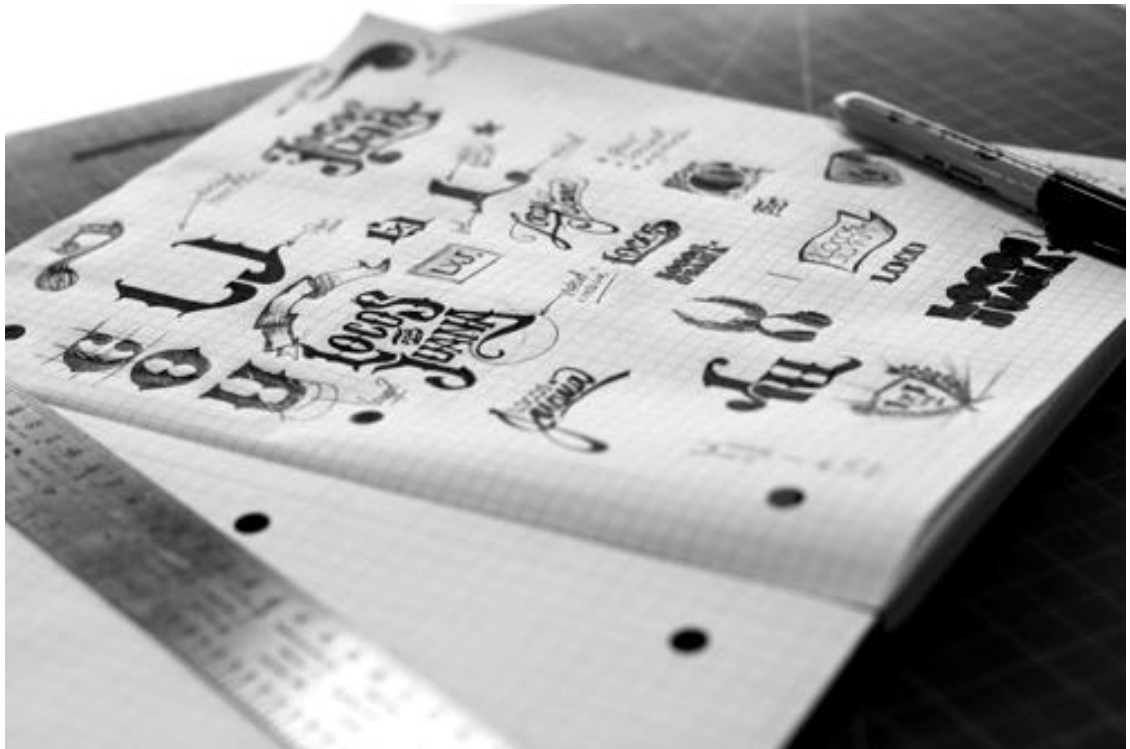
Gambar 1: [Desain Logo untuk Public House dari Sribu](#)

Dengan sistem *crowdsourcing*, permintaan Anda akan desain akan dikerjakan oleh komunitas desainer dan Anda akan mendapatkan pilihan desain yang sangat banyak. Perusahaan *crowdsourcing* desain yang ada di Indonesia seperti Sribu (www.sribu.com) akan memberikan Anda berbagai alternatif desain yang menarik dalam waktu singkat. Jika Anda coba menggunakan jasa desain melalui Sribu, Anda bisa mendapatkan 100+ desain atau nama yang Anda sukai dalam waktu kurang dari 7 hari.

Setelah mendapatkan desain logo dan desain lain yang Anda perlukan, selanjutnya Anda perlu membangun *brand awareness* melalui strategi *marketing*. Saat ini strategi *marketing* yang ada sangat beragam, salah satu diantaranya adalah *talkable marketing* atau yang disebut juga sebagai *Word of Mouth Marketing* (WOM).

Namun, Anda bisa menggunakan 10 langkah di bawah ini untuk meningkatkan *brand* Anda.

1. Buatlah Desain Logo yang Sesuai dengan Bisnis Anda



Sebelum Anda membuat *brand* untuk perusahaan, ada banyak hal yang Anda harus pertimbangkan, seperti

menyesuaikan tema *brand* yang ingin Anda buat dengan bisnis Anda. Misalnya perusahaan Anda bergerak di bidang makanan, maka *brand* yang dibangun harus mencerminkan produk serta *image* perusahaan yang meliputi layanan yang akan diperoleh pelanggan. Tahap selanjutnya, Anda harus memperhatikan *brand elements* yang digunakan, seperti nama, [logo, grafik, bentuk, warna, suara, aroma dan pergerakan](#).

Kini Anda telah memahami bahwa yang dimaksud dengan *brand* bukanlah sekedar logo atau nama atau *tagline* saja, melainkan semua atribut, termasuk kemasan, warna hingga perangkat pemasaran yang ikut menyatu dengan persepsi *brand* di benak masyarakat.

Brand yang efektif menciptakan persepsi bahwa tidak ada produk, layanan, organisasi atau komunitas lain yang menyerupai Anda, entah perbedaannya pada manfaat, bentuk, kemudahan penggunaan, harga atau prestise, yang pasti konsumen yakin bahwa Anda menawarkan sesuatu yang luar biasa. Untuk itu, banyak faktor yang memegang peranan, dan dapat berwujud maupun tidak berwujud, termasuk dekorasi kantor, pakaian personil, filsafat organisasi, kualitas layanan, desain materi cetak ataupun nilai tambah layanan.

Intinya semua yang konsumen Anda sentuh, lihat atau dengarlah akan membedakan Anda dari kompetisi.

2. Ciptakan Desain Logo Perusahaan Yang Baik

Bisnis Anda akan terlihat amat profesional di mata pelanggan Anda dengan menggunakan desain logo yang berkualitas, unik, menarik serta mudah diingat. Desain logo yang baik juga akan membuat bisnis Anda menonjol ditengah kompetisi antar *brand* dengan jenis produk yang sama. Misalnya Starbucks, begitu mendengar *brand* tersebut, hal apa yang lantas terbayang dalam benak Anda? Kopi, hijau, ramah lingkungan, *modern*, *casual*, mahal, berkelas? Itulah identitas yang yang diciptakan Starbucks. Itulah *branding* Starbucks.



Selain itu desain logo yang terlihat profesional yang mudah diingat bisa menjadi inspirasi bagi orang-orang yang telah membeli produk Anda atau memakai jasa layanan perusahaan Anda. Jika calon pelanggan Anda melihat logo Anda untuk pertama kalinya dan mereka merasa tertarik serta percaya akan kesan yang diberikan tentu hal ini dapat menarik pelanggan baru untuk Anda. Jika desain logo Anda berhasil menanamkan kepercayaan di benak mereka maka

mereka akan memilih *brand* Anda daripada *brand* lain dengan jenis produk yang sama. Maka desain logo yang baik adalah salah satu bentuk investasi yang penting seperti yang [dilakukan perusahaan-perusahaan ini.](#)

3. Pilih Alat *Marketing* yang Sesuai untuk Meningkatkan *Brand* Anda di Mata Publik

Dalam konten ini, kita akan membahas 2 alat *marketing* yang umum digunakan oleh perusahaan-perusahaan besar dalam meningkatkan *brand* mereka di mata publik.



Alat *marketing* yang pertama adalah [branding melalui website](#). Saat ini memang hampir segala jenis bisnis usaha baik skala besar maupun kecil sudah memiliki website. Walaupun skala usaha Anda kecil namun *branding* melalui sebuah *website* menjadi penting

karena website adalah *marketing tool* yang memang diperlukan untuk meningkatkan kredibilitas usaha Anda. Dengan website, bisnis yang Anda jalankan dapat dikenal ditengah *target market*. *Website* saat ini sudah menjadi pintu gerbang masyarakat untuk mengenal bisnis Anda, mengenali produk Anda dan tentunya akhirnya berujung pada keputusan pembelian.

Kebanyakan orang berpikir bahwa hal utama yang penting pada *website branding* adalah dengan penggunaan logo dan permainan warna. Memang hal ini amatlah penting dalam pembentukan citra sebuah *brand*, namun tentunya bukan hanya hal tersebut yang dianggap penting. Hal-hal lain yang harus ditonjolkan di *website* Anda adalah konten/isi dari *website* Anda sendiri, apakah isi dari *website* Anda sudah mencakup semua perihal bisnis yang Anda jalankan? Berikut adalah [contoh website dari perusahaan yang telah menggunakan jasa sribu.com](#)



Gambar 2: [Desain Website untuk Beautybox dari Sribu](#)

Marketing tool yang kedua adalah menggunakan mobil *branding*. Mobil *branding* atau yang biasa disebut *vehicle branding* atau *branding* pada kendaraan seperti halnya mobil, bus atau truk merupakan salah satu strategi *marketing* dengan *target market* tertentu. Tujuan utama dari strategi *marketing* ini adalah untuk membuat pelanggan tertarik dan pada akhirnya membeli produk

atau memakai jasa layanan Anda. Sama seperti kegiatan *branding* lainnya, tentu desain mobil *branding* harus menarik agar bisa menarik perhatian masyarakat mengingat setiap hari *target market* Anda dibombardir dengan banyak iklan.



Gambar 3: [Desain Website untuk Nexwood dari Sribu](#)

Hal yang harus diperhatikan jika Anda memutuskan untuk memakai strategi *vehicle branding* maka desain *branding* harus *stand out from the crowd* yang berarti memiliki desain yang baik dan sangat mengundang perhatian.

4. Berinteraksi melalui Sosial Media

Tidak dapat dipungkiri, sosial media seperti Facebook, Twitter, LinkedIn dan Google+ dapat meningkatkan kualitas kehidupan, khususnya bagi kalangan pebisnis yang menginginkan perkembangan pada bisnisnya dan melakukan komunikasi dua arah dengan cepat.

Penggunaan sosial media dapat digunakan sebagai ujung tombak pergerakan kegiatan komunikasi dan pemasaran bisnis yang kini sudah menjadi sebuah kewajiban. Banyak keuntungan yang dapat Anda raih dengan meningkatkan *brand awareness* bisnis Anda di sosial media. Keuntungannya melingkupi *top of mind*, *brand recall* dan *brand recognition*. Dengan menggunakan media sosial yang sudah tersedia, interaksi Anda dengan publik bisa tercipta dengan baik.

5. Menggunakan *Partnership* untuk Membangun *Brand Awareness*



Berkerja sama dengan *partner influencer* dapat meningkatkan *brand awareness* Anda. *Partner* yang mempunyai *network* yang sangat kuat biasanya mempunyai banyak pelanggan yang *loyal*. Dengan menjalin hubungan yang baik dengan *partner* Anda, Anda dapat bertukar pelanggan/*subscriber* sehingga dapat menjadi *win-win solution* bagi kedua belah pihak. Selain itu, *partner* Anda juga bisa menjadi media untuk mem*publish* konten Anda sehingga dapat dkepada para *subscribemya*. *Partner* juga bisa meningkatkan nilai jual *event* yang bisnis Anda selenggarakan. Pastikan Anda memilih untuk berkerja sama dengan *partner* yang sesuai dengan *target market* bisnis Anda.

6. Gunakan *Blog* untuk Meningkatkan *Branding* Bisnis Anda

Blog merupakan alat yang sangat fungsional. Hampir semua orang yang menggunakan internet memiliki *blog* dengan tujuan dan kepentingan yang berbeda-beda. Ada yang cuma ingin berbagi opini, *sharing* foto, hingga mencari uang lewat *blog*.



Dengan menciptakan sebuah *blog* dimana bisnis Anda bisa memberikan informasi tambahan dan tidak hanya terbatas dengan apa yang bisnis Anda lakukan, tetapi Anda bisa memberikan *tips-tips* yang berguna untuk para *subscriber* Anda. Dengan adanya *blog*, Anda dapat menyediakan konten-konten yang menarik untuk *subscriber* Anda, sehingga akan meningkatkan *brand*

awareness bisnis Anda. Bahkan, melalui *blog*, Anda juga dapat mendapatkan kesempatan bertambahnya pelanggan karena adanya *subscriber* yang menjadi pelanggan.

Seperti halnya sribu.com membuat suatu *blog* dimana [kontennya berisi tentang informasi yang berkaitan dengan desain dan bisnis *online*.](#)

7. Ciptakan Pesan yang Membuat Orang Ingin Menyebarkannya

Walaupun pesan *marketing* ditujukan untuk tujuan komersial namun tentunya tak cukup memberikan *fans* Anda pesan yang murni pesan *marketing*. Pesan *marketing* yang menarik akan membuat *fans* menyebarkan dan menciptakan konten mereka sendiri. Tentu hal ini ada resikonya apalagi jika pesan *marketing* tersebut berupa parodi. Namun itu semua merupakan elemen daripada sebuah kampanye *marketing*.



Warby Parker eyewear yang merupakan *brand* kacamata mendapatkan sekitar 1000 foto dari *fans* mereka menggunakan kacamata *brand* mereka dan mempostingnya di Facebook Page. Hal seperti ini memiliki efek yang besar dan mampu mencapai sasaran lebih dari yang diperkirakan.

8. Berikan *Fans* Kesempatan untuk Berpartisipasi

Fans suka menjadi bagian dari sebuah *event* pada *brand* yang ia sukai. *Event* seperti melemparkan pertanyaan melalui Facebook Page bisnis Anda tentunya juga akan menarik perhatian *fans* untuk menjawabnya segera. Apalagi mengajak mereka untuk mengklik tombol *like* di *post* Facebook Page bisnis Anda

untuk memenangkan hadiah dari *brand* Anda. Tentunya hal tersebut akan sangat menarik perhatian *target market* Anda.



Brand Oreo menggunakan Facebook Fanpage untuk meraih *brand awareness* dengan mengajak *fansnya* untuk memecahkan rekor dunia Guinness Book melalui menekan tombol *like* pada setiap *postnya* sehingga mereka meraih jumlah *like* yang sangat banyak pada *postnya*. Walaupun mereka memegang rekor tersebut hanya sebentar namun *brand* Oreo berhasil untuk meningkatkan *brand awareness*, sehingga membuat *brand* mereka dibicarakan banyak orang dan membuat *fans* mereka menyebarkan pesan tersebut ke seluruh dunia.

9. Hargai *Superfans* Anda



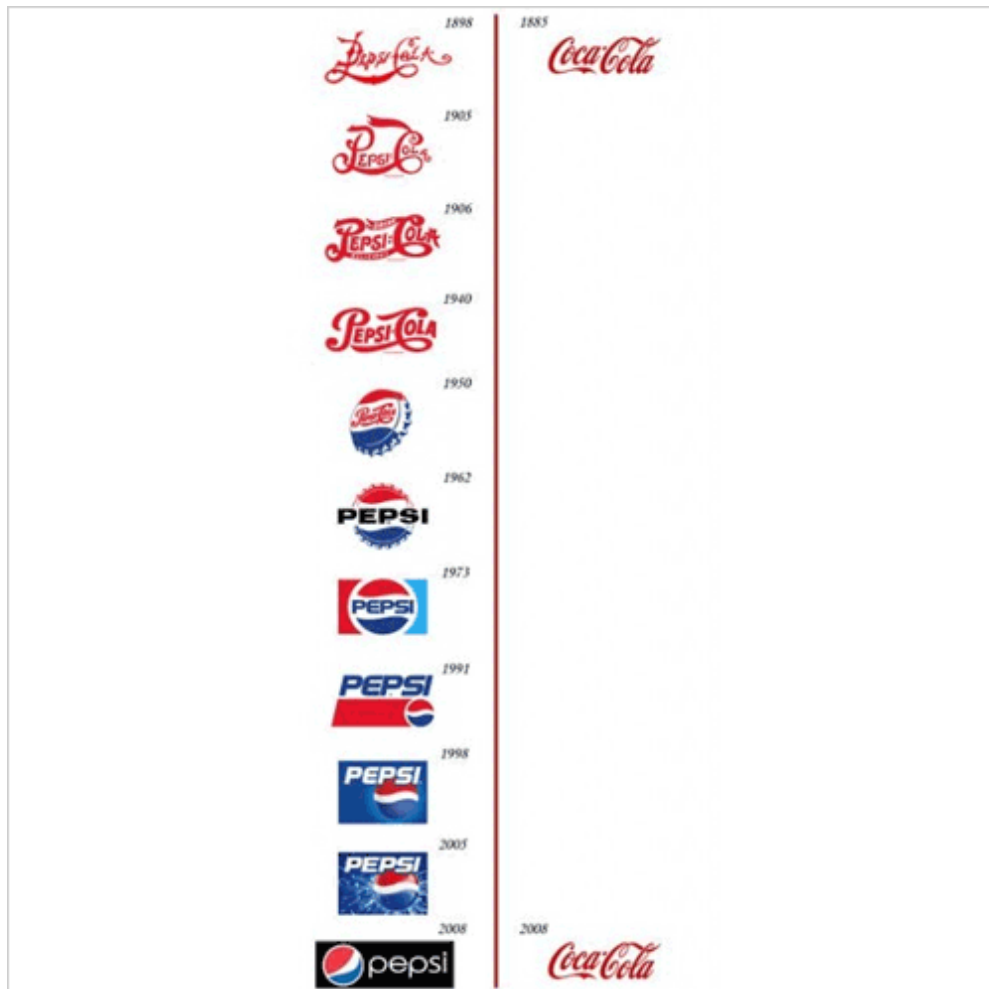
Menjadi *fans* dari sebuah *brand* sangatlah mudah, namun yang harus Anda hargai dan perhatikan dengan seksama adalah *superfans* anda. *Superfans* merupakan kelompok orang yang setia menyebarkan dan mempromosikan *brand* favorit mereka dan menciptakan *free marketing* yang tiada batas. Berikan *reward* untuk mereka berupa hadiah *complimentary* yang tidak harus mahal namun memiliki makna tersendiri.

10. *Be Consistent!*

CONSISTENCY
IS 

Bersikaplah konsisten dalam menggunakan berbagai perlengkapan desain untuk bisnis Anda. Selama Anda menggunakan logo/desain yang konsisten, hal itu bisa menambah *brand awareness* terhadap produk Anda. Perubahan pada desain logo/*brand* bisnis Anda dapat mempengaruhi *brand* Anda di mata publik. Meskipun banyak perusahaan-perusahaan besar yang merubah logo mereka, tetapi konsep yang mereka ubah hanya

minimalis, seperti logo bisnis makanan Wendy's, mereka hanya mengubah konsepnya sedikit dan tidak begitu berbeda dengan logo lamanya. Ada juga contoh perusahaan yang dari berdiri hingga sekarang tidak merubah logonya sama sekali, perusahaan tersebut adalah McDonald, dimana konsep desain logonya konsisten berlambang "M". Contoh lain yang cukup mencolok adalah perbandingan antara logo Pepsi dan Coca Cola.



Gambar 4: Perbandingan Desain Logo Pepsi dan CocaCola

Dengan konsistensi penggunaan logo, *brand* yang Anda buat akan menjadi semakin familiar dan memiliki persepsi tetap bagi publik, sehingga logo bisnis Anda akan mencerminkan sesuatu yang unik untuk membedakan bisnis Anda dengan bisnis lain. Jadi pastikan Anda [berinvestasi dengan membuat logo yang tepat dan dapat digunakan dalam jangka waktu yang lama bagi usaha Anda.](#)



Tentang Penulis

Ryan Gondokusumo adalah *Founder & CEO* [Sribu.com](#), platform jasa desain grafis online yang telah membantu lebih dari 1.500+ pelanggan. Ryan memiliki pengalaman lebih dari 7 tahun di bidang UI dan UX design, team building, pengembangan produk, strategic marketing, digital marketing dan retail.

LinkedIn : [Ryan Gondokusumo](#)

Google+ : [RyanGondokusumo](#)

Twitter : [@redjohn_G](#)

Email : ask@sribu.com



Tentang Sribu

Sribu adalah website yang menghubungkan antara klien yang membutuhkan desain dengan komunitas desainer. Sribu telah melayani lebih dari 1.500+ klien UKM dan perusahaan besar dari berbagai industri di Asia Tenggara. Sribu juga memiliki komunitas lebih dari 40.000 desainer yang siap melayani klien kami. Sribu menawarkan 20 kategori desain mulai dari Idesain logo, desain cover buku, desain stationery, desain kemasan, desain website, banner, desain baju, penamaan dan lainnya. Dengan menggunakan jasa kami, Anda akan mendapatkan 100+ desain dalam 7 hari, desain pertama kurang dari 1 jam, revisi desain tidak terbatas dan desain final yang bisa menaikkan penjualan dan konversi Anda.

Terima Kasih

Kami harap Anda menikmati eBook kami yang dibuat untuk membantu bisnis kecil dan menengah agar dapat meraih kesuksesan dalam meningkatkan *brand awareness*. Bila ada pertanyaan, Anda bisa menghubungi kami melalui email ask@sribu.com. Kami akan membantu Anda dengan senang hati.

Anda juga bisa menghubungi kami melalui:

Website : <http://www.sribu.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/sribudotcom>

Twitter : <https://twitter.com/sribudotcom>