

Perlunya rebranding pada produk minuman kemasan Pocari Sweat = The importance of rebranding on beverage packaging product Pocari Sweat

Shevia Irdayana, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20460234&lokasi=lokal>

Abstrak

Banyaknya pemain dan ketatnya persaingan di pasar minuman kategori isotonik Indonesia dan kegagalan yang terjadi di masa lalu tidak membuat Pocari Sweat kehilangan gelarnya sebagai salah satu minuman Top of Mind. Namun sayangnya masih banyak mispersepsi yang muncul di masyarakat yang menyamakan Pocari Sweat dengan jenis minuman berenergi. Padahal dalam mengkampanyekan produknya, Pocari Sweat selalu membuat program yang melibatkan olah raga. Hal tersebut menunjukkan bahwa Pocari Sweat tidaklah sama dengan jenis minuman berenergi dan dianjurkan untuk diminum setelah melakukan kegiatan atau aktivitas yang membuat seseorang bergerak aktif atau banyak bergerak. Tetapi pesan yang ingin disampaikan melalui kampanyenya tersebut tidak sepenuhnya sampai ke masyarakat. Oleh karena itu didalam makalah ini dinyatakan bahwa seharusnya Pocari Sweat melakukan rebranding untuk mengurangi mispersepsi masyarakat tentang Pocari Sweat sebagai minuman isotonik bukan minuman berenergi.

.....The large number of players and the tight competition in Indonesia's isotonic category beverage market and its past failures did not make Pocari Sweat lose its position as one of the Top Of Mind drinks. But unfortunately there are still many community misperceptions that equate Pocari Sweat with a type of energy drinks. Whereas in campaigning products, Pocari Sweat always use programs that involve sports. It shows that Pocari Sweat is not the same as any type of energy drinks and is recommended to be consumed after sport activities. But their message being conveyed through the campaign is not entirely understood by the public. Therefore this paper stated that Pocari Sweat should have rebranding to reduce public misperception about the products as an isotonic drink rather than an energy drink.