

## Optimalisasi channel online dan skema distributor pada umkm busana muslim = Optimization of online channel and distributor scheme in muslim fashion sme / Fajar Suprayogi

Fajar Suprayogi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20475919&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### <b>ABSTRAK</b><br>

Tesis ini akan membahas mengenai business coaching yang penulis lakukan dengan CV. Azka Syahrani yang merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM yang memproduksi busana muslim dengan 2 merek yaitu Azkasyah dan Al-Azqila. Pada tesis ini penulis akan berfokus pada merek utama dari CV. Azka Syahrani yaitu Azkasyah yang memproduksi busana muslim sarimbit untuk keluarga. Tujuan dari tesis ini adalah memperbaiki dan mengembangkan promosi online dan memperbaiki skema agen/reseller. Data yang didapat dari hasil business coaching diolah dengan menggunakan analisis marketing mix, analisis SWOT, analisis TOWS, analisis porter five forces dan analisis gap. Hasil yang diperoleh dari business coaching ini adalah promosi online yang berkembang dengan adanya perbaikan dari sisi website, media sosial Facebook dan Instagram dan skema agen/reseller dari Azkasyah.

<hr>

#### <b>ABSTRACT</b><br>

This thesis discusses about business coaching conducted by writer and CV. Azka Syahrani, SMEs that produce muslim fashion, there is 2 brands that they have, Azkasyah and Al Azqila. In this tesis, writer will be focus on Azkasyah brand who produce a sarimbit muslim clothing for family. The aim of this tesis is to improve and develop the online promotion and to improve scheme of the agent reseller that Azkasyah already have. The data from business coaching is processed using marketing mix analysis, SWOT analysis, TOWS analysis and gap analysis. The results obtained from business coaching are the the developed of online promotion from their website, social media Facebook and Instagram and the agent reseller scheme of Azkasyah.