

Perancangan interface pelanggan untuk meningkatkan efisiensi dalam proses pembelian pelanggan du'anyam = Customer interface design to increase efficiency in du'anyams customer buying process

Meina Alfa Kurniadi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20477388&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Tesis ini membahas tentang business coaching yang dilakukan oleh penulis ndash; berkolaborasi dengan kelompok dari Sekolah Manajemen Yale - dengan Du 39;Anyam, LSM yang memproduksi dan mendistribusikan kerajinan anyaman seperti tas, clutch, sandal, dan wadah, yang ditujukan untuk memberdayakan ekonomi dan memperbaiki kesehatan perempuan di pedesaan Indonesia. Berdasarkan hasil diskusi dengan pemilik dan pelaksana penjualan, Du rsquo;Anyam yang hanya memiliki beberapa tenaga penjual dihadapkan pada proses penjualan manual yang memakan banyak waktu dan tenaga, dinilai sebagai urgensi untuk merancang penjualan secara online. Maka tujuan dari tesis ini adalah untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan Du 39;Anyam melalui perancangan pengembangan situs web yang ada. Pengembangan situs web ditekankan pada perancangan fitur-fitur yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan LSM dan pelanggan. Data dikumpulkan dengan metode observasi, wawancara, dan kuesioner. Hasil business coaching akan terlihat melalui efisiensi proses pembelian customer Du 39;Anyam.

<hr />

ABSTRACT

This thesis discusses the business coaching conducted by the author collaborated with the team from Yale School of Management to Du rsquo Anyam, NGO that produces and distributes wicker crafts such as bags, clutch, sandals, and container, supposed to economically empower and improve woman rsquo s health in rural Indonesia. Based on discussions with the owner and sales executor, Du 39 Anyam which have only a few salespeople facing manual sales process that takes a lot of time and effort, valuated as the urgency to design online sales implementation. The aim of this thesis is to increase Du rsquo Anyam rsquo s sales growth by designing the improvement of its existing website. Website improvement is emphasized on the designing the features that fit the conditions and needs of NGO and customers. Data were gathered using observation, interview, and questionnaire method. The result of business coaching will be shown in efficiency of Du rsquo Anyam rsquo s customer buying process.