

Roadmap akselerasi pertumbuhan usaha Orins Coffee dengan menggunakan pendekatan push-pull strategy dan model bisnis dropship = Acceleration roadmap for Orins Coffee growth by using push-pull strategy approach and dropship business model

Timotius Denis, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20494645&lokasi=lokal>

Abstrak

Kopi adalah komoditas utama yang dimiliki Indonesia, dimana peluang bagi para pelaku UKM untuk berusaha di industri ini cukup besar. Namun kenyataannya, setiap UKM, termasuk Orins Coffee, seringkali mengalami kendala dalam mengelola usahanya, salah satunya yaitu strategi pemasaran. Masalah yang akan dibahas pada penulisan ini yaitu bagaimana upaya yang dapat dilakukan oleh Orins Coffee untuk dapat menjawab tantangan usaha dan mengakselerasi pertumbuhan usahanya. Berbagai strategi yang dilakukan untuk mengakuisisi konsumen akan dibahas lebih lanjut. Dalam penelitian ini akan dijelaskan mengenai strategi yang dapat digunakan oleh Orins Coffee dalam membantu pertumbuhan usahanya. Salah satu strategi yang digunakan yaitu dengan metode penjualan tidak langsung melalui program Dropship/Reseller yang akan membantu Orins Coffee dalam melakukan penetrasi produk. Disisi lain hal paling penting adalah penerapan Push-Pull Strategy yang dalam implementasinya bertujuan untuk meningkatkan awareness konsumen terhadap produk Orins Coffee. Dalam kasus ini akan dijelaskan pula bagaimana digital marketing dapat membantu mempromosikan produk. Kerangka utama dari penelitian ini adalah Customer Decision Journey, bagaimana cara kita membuat konsumen aware dan mempertimbangkan produk Orins Coffee, mengevaluasinya sampai memutuskan untuk membeli produk tersebut.

<hr>

Coffee is Indonesias main commodity, opportunities for SMEs are quite high in this industry. But in reality SMEs, especially Orins Coffee, are still experiencing difficulties in managing their businesses, one of which is the obstacle in marketing strategy. In this paper we will explain the strategies that Orins Coffee can use to help grow its business. The strategy used is to create an Indirect Channel by dropship/reseller scheme to help Orins Coffee in penetrating the market. Besides that, Push-Pull Strategy is also applied so that consumer awareness of Orins Coffee products increases. In this case coffee consumers will use digital marketing to help promote their products. The main framework of this research is about Customer Decision Journey, how to make consumer consider about Orins Coffee product and let them evaluate until converted to the purchasing decision.