

Inisiasi pertumbuhan usaha melalui konfigurasi strategi akuisisi pelanggan berbasis digital marketing dan pembuatan Standard Operating Procedure (SOP) direct selling pada UMKM Serba Guna Alumindo = Business growth initiation through customer acquisition based on digital marketing strategy and creating Standard Operating Procedure (SOP) for direct selling in SME Serba Guna Alumindo

Muhammad Irfan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20497706&lokasi=lokal>

Abstrak

Di Indonesia, produk yang terbuat dari aluminium dan kaca saat ini sedang tumbuh untuk menggantikan produk yang terbuat dari kayu, karena aluminium pada dasarnya lebih tahan lama, lebih kuat dan juga lebih murah dibandingkan dengan kayu. Melihat peluang ini, banyak pengusaha baru mulai membuat usaha kecil dengan menciptakan produk yang terbuat dari aluminium dan kaca, salah satunya adalah Serba Guna Alumindo. Namun, banyaknya UMKM yang bergerak di industri ini membuat Serba Guna Alumindo kesulitan bersaing dengan UMKM lain untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan dan mengelola bisnis mereka, terutama dalam strategi pemasaran. Dalam penelitian ini, kami akan membahas bagaimana UMKM Serba Guna Alumindo menciptakan hubungan pemasaran yang baik dan melakukan kegiatan direct selling secara efektif untuk memperoleh pelanggan baru dan mengembangkan saluran pemasaran digital melalui media sosial (Facebook, Instagram) dan website sehingga mereka dapat tumbuh secara optimal, dengan business coaching sebagai metodenya. Kerangka kerja yang digunakan untuk penelitian ini adalah Customer Relationship Management, bagaimana membangun pemasaran relasional yang baik selama kegiatan direct selling dengan menggunakan Standard Operating Procedure (SOP) sebagai standarnya dan strategi akuisisi pelanggan dengan menggunakan pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan baru dan membuat sebuah kehadiran online.

.....In Indonesia, products made from aluminum and glass, such as windows, doors, storefronts, etc, are currently growing to replace products made of wood because aluminum basically is more durable, stronger and also cheaper than wood. Seeing this opportunity, many entrepreneurs are just starting to make small businesses by creating products made of aluminum and glass, one of which is Serba Guna Alumindo. However, the number of SMEs engaged in this industry makes Serba Guna Alumindo have difficulty in competing with other SMEs to get more customers and managing their business, especially in marketing strategy. In this paper, we will discuss how SMEs Serba Guna Alumindo creates a good relationship and conduct direct selling activities effectively to acquire a new customer and develop the digital marketing channel through social media (Facebook, Instagram) and website so that they can grow optimally, with business coaching as the method. The framework used for this research is Customer Relationship Management, how to build a good relational marketing during direct selling activities by using Standard Operational Procedure (SOP) as the standard and customer acquisition strategy by using digital marketing to reach a new customer and create an online presence.