

Perluasan channel pemasaran, pembuatan company profile dan proses bisnis blueprint untuk meningkatkan penjualan pada bisnis wedding fotografi Sukaseni.studio = Marketing channel expansion, company Profile and business blueprint creating to increasing sales in wedding photography business

Nuraini Wiridyadewi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20509704&lokasi=lokal>

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan penjualan bagi bisnis UKM Fotografi Pernikahan Sukaseni dengan cara memperluas pasarnya, dengan meningkatkan teknik penjualan pribadi mereka. Berdasarkan hasil pengamatan penulis pada UKM Fotografi Pernikahan Sukaseni, ada beberapa masalah yang menjadi kendala bagi Fotografi Pernikahan Sukaseni dalam menjalankan bisnisnya. Masalah utama terkait dengan penjualan bisnis. Sebagai SME yang telah dibangun sejak 2016, Sukaseni Wedding Photography tidak memiliki strategi bisnis, proses bisnis yang terstandarisasi, dan profil perusahaan untuk memperkenalkan profilnya kepada pelanggan. Selama bisnisnya, ia hanya menggunakan instagram media sosial dan promosi dari mulut ke mulut sebagai saluran pemasarannya. Menurut masalah ini, penulis akan menghubungkan masalah ini dengan teori penjualan pribadi dan pengembangan merek melalui identitas visual perusahaan untuk memperkuat bisnis inti bisnis Fotografi Pernikahan Sukaseni dengan keunggulan kompetitif yang kompatibel. Dalam menjalani penelitian ini, penulis melakukan wawancara mendalam dan observasi mendalam selama 6 bulan. Hasil penelitian ini menghasilkan penjualan SOP terstandarisasi dan perluasan area pemasaran dengan mendekati venue pernikahan di wilayah Jakarta dan Depok menggunakan profil perusahaan untuk meningkatkan keunggulan bisnis Fotografi Sukaseni sesuai dengan proposisi nilainya.

.....Purpose of this study is to give guidance for Sukaseni Wedding Photography SMEs business in order to expand his market by improving their personal selling techniques. Based on the results of author observations in Sukaseni Wedding Photography SMEs, there are several issues that become obstacle for Sukaseni Wedding Photography in doing his business. The major issues related to the business sales. As SME which has built since 2016, Sukaseni Wedding Photography doesnt have business strategy, standardized SOP selling, and company profile to introduce his profile to the customers. During his business, he is only using social media instagram and word of mouth promotion as his marketing channel. According to these issues, author will relate these issues with the theory of personal selling and brand building through corporate visual identity to strengthen the core business of Sukaseni Wedding Photography business with his compatible competitive advantages. In undergoing this research, author was conducting in-depth interviews and in-depth observations for 6 months. The result of this study yielded standardized SOP selling and expansion of marketing area by approaching wedding venues in Jakarta and Depok area using company profile to improve the business advantages of Sukaseni Photography in accordance with his value proposition.