

Nama : Andi Illa Erviani Nensi

Nim : 200102502002

Kelas : DS02

Tugas 6

Studi Kasus

PT. BSB Makassar merupakan salah satu perusahaan pakan ternak di Indonesia. Perusahaan ini bergerak di bidang sektor Basic Industry and Chemicals tetapi memiliki masalah yaitu perusahaan tersebut tidak bisa menghitung keefektifan marketing, sales, dan juga performa produk. Sehingga mereka susah sekali untuk menciptakan program setiap tahun demi menghabiskan stock. Sedangkan sisa produk yang harus dijual adalah sebesar 300 pakan. Dan secara data yang dikumpulkan ternyata kondisi 5A pada PT. JAPFA Comfeed Indonesia Tbk adalah sebagai berikut:

INSTRUMENTS	CUSTOMER PATH SA				
	1A	2A	3A	4A	5A
	AWARE	APPEAL	ASK	ACT	ADVOCATE
ONLINE					
Instagram	897	230	28	0	0
YOUTUBE	1200	400	5	0	0
Website	1189	389	0	0	0
OFFLINE					
Kunjungan Sales	994	878	47	19	0
SURAT KABAR	122	98	77	9	0
TOTAL	4402	1995	157	28	0

Berdasarkan data tersebut, saya akan menganalisa dan mengeluarkan program untuk menghabiskan stock pakan sebebsar 700 produk dengan target :

- 1) Attraction ratio sebesar 72%
- 2) Curiosity Ratio 15%
- 3) Commitment Ratio 52%
- 4) Afinity Ratio 89%

Jawaban:

Berdasarkan data yang ada dan membandingkan dengan target yang ada maka dari itu dapat disimpulkan bahwa terdapat permasalahan mulai dari marketing, sales, dan juga Produk.

Perhitungan Rasio

INSTRUMENTS	CUSTOMER PATH SA				
	1A	2A	3A	4A	5A
	AWARE	APPEAL	ASK	ACT	ADVOCATE
TOTAL	4402	1995	157	28	0
RASIO		45%	13%	18%	0%

Perbandingan Rasio

RASIO	TARGET	AKTUAL	GAP
ATTRACTION	72%	45%	-27%
CURIOSITY	15%	13%	-2%
COMMITMENT	82%	18%	-64%
AFINITY	89%	0%	-89%

EVALUASI:

ATTRACTION	Dari segi marketing ada permasalahan pada konten yang kurang menarik dan kurang membuat orang penasaran. Perlu perhatian khusus pada brand positioning dan differensiasi serta marketing. Tapi, pada bagian curiositynya hampir memenuhi target sehingga hanya perlu ditingkatkan lagi brand positioning dalam pemasaran dan communication. Pembelajaran terkait copywriting, juga termasuk hal yang paling utama untuk dijadikan pembelajaran.
CURIOSITY	
COMMITMENT	Sedangkan dari Segi Sales, isu terkait jaringan dan manajemen sales rendah. Jadi perlu komunitas system peringkat pencapaian serta reward dan punishment demi meningkatkan performa sales. Sedangkan dari segi produk harus membuat service blueprint, dan customer care, dan juga loyalty program. Salah satu brand dari produk semisalnya pakan yang berkualitas juga harus lebih ditingkatkan dan sesuai dengan pakan yang diberikan setiap masa waktu yang berlaku.
AFINITY	

Secara Rasio Closing mulai dari aware hingga act, maka dapat disimpulkan bahwa untuk satu kali closing atau jualan butuh **4.402** orang yang tau. Jadi untuk menghabiskan stock 300 pakan butuh **1.320.600** orang yang tahu. Maka dari itu tidak mungkin jika hanya mengandalkan sales yang ada sekarang, harus ada penambahan sales yang dihitung berdasar banyak kunjungan dalam satu bulan. Selain itu perlu memperbanyak channel baru, dan bukan hanya Instagram, youtube maupun website. Misal seperti facebook, Twitter, pinterst, dll. Yang banyak digunakan oleh pemain medson lainnya.