

Capstone Project

Ecodoe
(E-Procurement Made Easy)



Team Member



**Muhammad Salman
Fathurrohman**

Leader

Job Description:

- Mencari event-event
- Melakukan breakout dan penyesuaian database
- Menyesuaikan kategori event dan produk yang ditawarkan
- Membuat dashboard dan data control



**Mohammad
Ramadhoni**

Member

Job Description:

- Mencari event-event
- Melakukan breakout dan penyesuaian database
- Menyesuaikan kategori event dan produk yang ditawarkan
- Membuat power point

Team Member



Atika Rahmah

Member

Job Description:

- Mencari event-event
- Melakukan breakout dan penyesuaian database
- Menyesuaikan kategori event dan produk yang ditawarkan
- Membuat dashboard



**Raisya Amanah
Nurwidev**

Member

Job Description:

- Mencari event-event
- Melakukan breakout dan penyesuaian database
- Menyesuaikan kategori event dan produk yang ditawarkan

Project Background

Excel Database, Dashboard, and Marketing Strategy

Dalam project yang kami kerjakan, berisi database berupa event-event yang akan berlangsung sepanjang Juli – Desember, kemudian kami membuat dashboard yang berisi insight berdasarkan database yang sudah dibuat serta kami memberikan strategi marketing yang bisa diterapkan untuk meningkatkan penjualan Ecodoe.





Progress: Week I

20 Juni 2022 – 24 Juni 2022

- Onboarding Ecodoe dan juga Pengarahan Tim Project yaitu **Business Development**
- Membuat database Event di bulan Juli – Agustus 2022
- Mulai mencari dan membahas ide awal untuk pengerjaan proyek akhir.



Progress: Week II

27 Juni 2022 – 01 Juli 2022

- Melanjutkan pencarian database Event di bulan Juli – Desember 2022
- Pelatihan Product Knowledge dan mencari Data Peserta Event **Manufacturing Surabaya 13 – 16 July 2022** bersama Mentor bang Ryan
- Mentoring bersama Mentor MyEduSolve dan membahas lebih lanjut ide proyek akhir dimana hasilnya yaitu membuat visualisasi berdasarkan data Event yang dicari dan insight strategi marketing



Progress: Week III

04 Juli 2022 – 08 Juli 2022

- Approach PIC penyelenggara Event melalui WA, IG ataupun Email.
- Melanjutkan pengerjaan Database dan Dashboard Event.
- Present progress Project Akhir kepada Kak Suwarti selaku Mentor MyEduSolve dan Kak ryan selaku Mentor Ecodoe untuk mendapatkan Feedback.
- Melakukan revisi progress Project Akhir yang perlu ditambahkan ataupun dikurangi



Week 1 of June



Week 2 of June

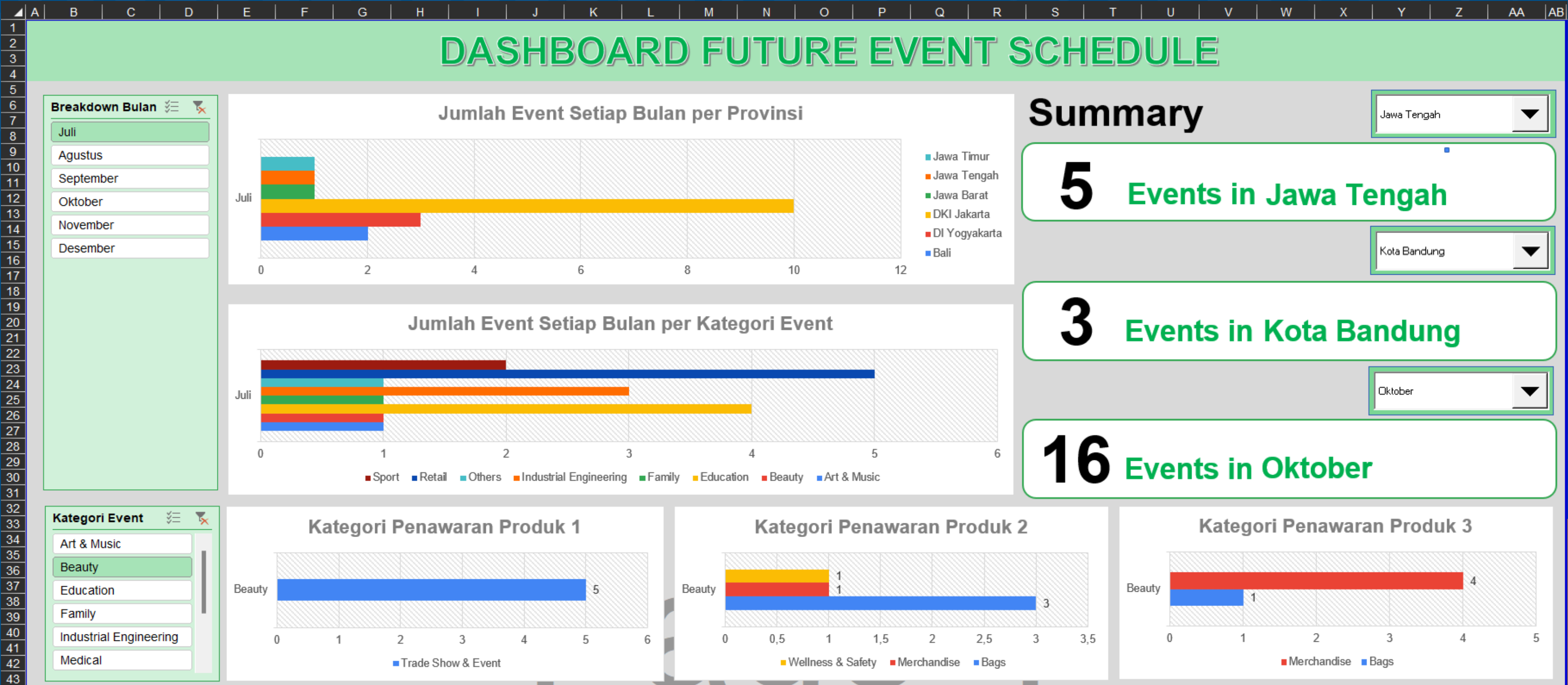


Week 3 of July

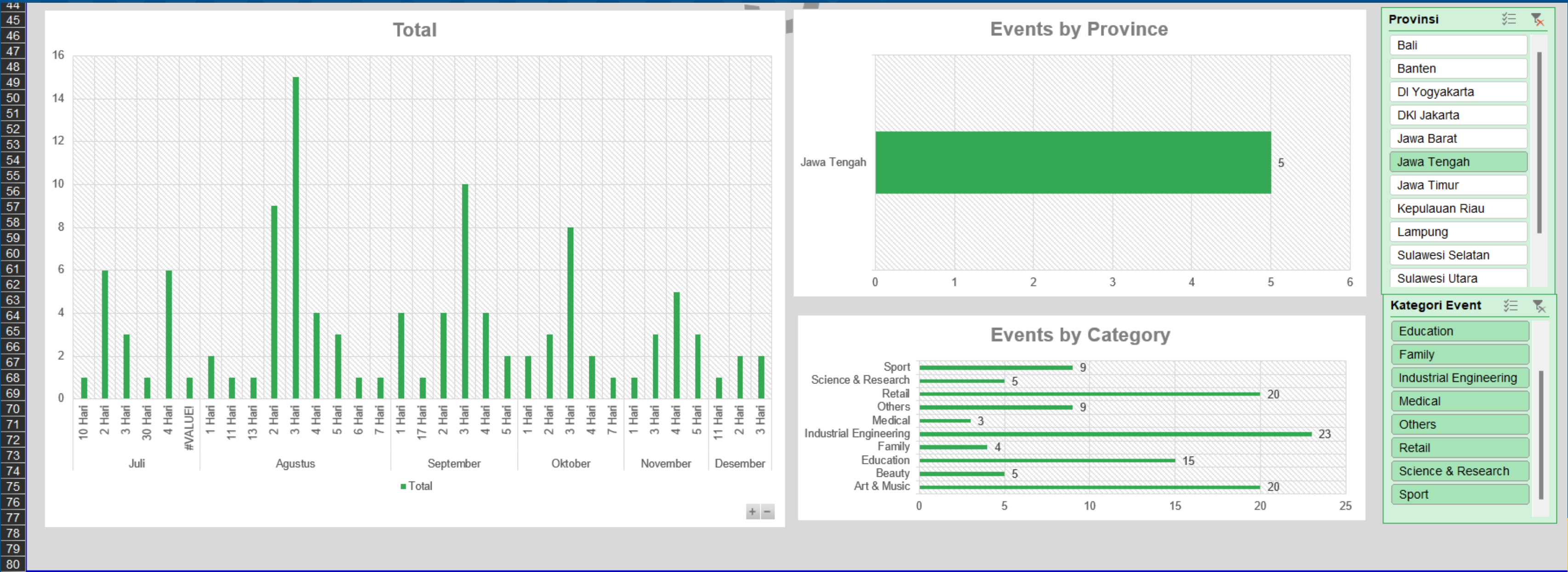
Finish Product Preview

- Brief description about the finish product
- Show the finish product

Microsoft Excel Dashboard Future Event Schedule



Microsoft Excel Dashboard Future Event Schedule



Inbound & Outbound Strategy

Outbound marketing merupakan strategi dimana Anda hanya menjelaskan produk yang dijual saja. Sedangkan inbound marketing merupakan strategi untuk menarik target orang yang tertarik untuk melihat konten yang dibuat.

Inbound Strategy



Optimization Web

Dalam strategi Inbound, pengoptimalan website menjadi salah satu yang penting dan memberikan dampak besar, dikarenakan banyak dari calon customer yang akan melihat website perusahaan untuk mengetahui produk yang ditawarkan. Berdasarkan analisis kami, perusahaan dapat menambahkan beberapa hal ke dalam website seperti Data Produk Terlaris berdasarkan Kategori, Bulan, ataupun Tahun yang disediakan dalam bentuk Diagram.



Newsletter Mail

Newsletter Mail menjadi salah satu hal yang bisa ditingkatkan, dimana setelah mendapat kontak email dari PIC acara yang akan diselenggarakan, perusahaan yang ingin menawarkan produk dapat mengemail penyelenggara acara untuk menawarkan produknya dengan mencantumkan identitas, dan juga dapat mencantumkan link website ataupun katalog yang dimiliki.

Inbound Strategy



Media Social

Data (Tren) Pengguna Internet dan Media sosial di Indonesia Tahun 2022 menyatakan bahwa Pengguna Media Sosial Aktif sebanyak 191,4juta (2021: 170 juta, naik 12,6%). Dengan Pengguna Instagram sebanyak 84,8%, Pengguna Tiktok sebanyak 63,1%.

Hal yang dapat ditingkatkan yaitu Perusahaan dapat membuat Konten yang menarik namun tetap fokus pada produk yang ingin ditawarkan ataupun bisa membuat video-video yang menarik.



Webinar

Dengan webinar bisa menerapkan metode **The Lead-Generation or Sales Webinar**. Pada metode webinar ini, penyelenggara webinar akan memberikan materi yang bermanfaat bagi peserta misalnya saja Topic seperti Tips Menjadi Pengusaha Sukses, disela-sela penyampaian materi ataupun diakhir materi penyelenggara dapat sekaligus memperkenalkan produk yang ditawarkannya sehingga hal ini akan dapat meningkatkan peluang dikenal produk tersebut.

Outbond Strategy



Cold Calling

Cold Calling merupakan bentuk ajakan penjualan dari bisnis kepada pelanggan yang belum pernah berinteraksi dengan penjual yang melakukan panggilan. Dalam hal ini mungkin kebanyakan calon pelanggan akan risih karena akhir-akhir ini banyak panggilan yang berkedok penipuan, maka disini beberapa tips yang dapat diterapkan yaitu :

- Lakukan setidaknya penelitian dasar tentang pihak yang akan dihubungi.
- Hubungi pihak calon pelanggan pada jam-jam efektif
- Lakukan follow-up sebagai langkah berikutnya. Foll-up dapat melalui email ataupun WhatsApp.
- Lakukan pendataan untuk setiap hal-hal yang sudah dilakukan

Outbond Strategy



Katalog, Brosur

Katalog dan brosur menjadi salah satu media promosi yang cukup terkenal dan sering digunakan. Biasanya katalog dan brosur ini bertujuan untuk memperkenalkan sekaligus mempromosikan produk yang dimiliki kepada calon konsumen melalui aspek-aspek visual yang dikemas secara menarik.

Dalam membuat Katalog dan Brosur hendaknya dapat memperhatikan beberapa aspek berikut agar menjadi semakin menarik.

- Tentukan target pasar
- Gunakan judul yang dapat menarik calon konsumen
- Gunakan paduan pemilihan font dan warna yang sesuai dan mudah dibaca
- Tambahkan foto produk yang didesain dengan menarik
- Tambahkn benefits dari produk yang ditawarkan
- Jangan lupa untuk **meletakkan Informasi Kontak Perusahaan**

Outbond Strategy



Pameran

Pameran juga dapat menjadi salah satu hal yang dapat dipertimbangan untuk mengenalkan sekaligus mempromosikan produk. Dengan pameran, calon pelanggan akan melihat secara langsung produk yang kita miliki sehingga dapat meningkatkan penjualan. Selain itu, pameran juga bisa memperluas koneksi penjualan, sebagai sarana survei pasar, bahkan untuk mencari tambahan modal usaha.

Budgeting

Selama proses pengerjaan Project Akhir ataupun kegiatan harian, Tim Business Development tidak mengeluarkan pembiayaan khusus, karena sebagai bagian dari Tim Marketing kami diberikan tugas untuk mencari Data Event di Indonesia di Juli – Desember 2022 yang sekiranya bisa diajak untuk kolaborasi. Kemungkinan biaya akan dibutuhkan untuk Pengerjaan Strategi Marketing yang ingin kami coba ajukan kepada Ecodoe.



Challenges and Difficulties

Challenges

- Jumlah data yang dimiliki hanya 113 acara.
- Tidak semua daerah terdapat acara-acara besar yang akan berlangsung
- Banyaknya event international yang memakai vendor dari luar negeri juga
- Banyak event yang mempublish acara mendekati hari-h dan sudah memiliki vendor lain
- Menganalisis strategi pemasaran yang tepat untuk digunakan



Challenges and Difficulties

Difficulties

- Merupakan pengalaman baru sebagai bagian dari **Business Development Team**.
- Pencarian Data Event masih secara manual dan perlu disesuaikan dengan kategori produk yang bisa ditawarkan Ecodoe.
- Kebanyakan penyelenggara Event yang dihubungi belum memberikan respon.
- Masih banyak event yang tidak memiliki kontak untuk dihubungi

Evaluation

- Dari project yang kami kerjakan ini tentunya memberikan pengalaman baru seputar dunia Marketing, terlebih lagi kami semakin mengetahui peran **Business Development Team** dalam suatu perusahaan. Disamping itu, project ini juga mengajarkan pentingnya analisa yang tepat, kreatif, skill komunikasi dan kerjasama tim.
- Dari Business Development Team ini sendiri Perlu peningkatan dalam kerjasama tim supaya hasil projectnya menjadi lebih maksimal. Kekreatifan juga perlu lebih ditingkatkan supaya hasil dashboard yang dibuat jauh lebih baik dari sebelumnya. Selain itu, kami merasa skill komunikasi harus lebih diperbaiki lagi agar bisa lebih menarik minat calon konsumen.
- Peluang kedepannya kami akan meningkatkan point-point yang perlu ditingkatkan serta pengetahuan seputar Business ini akan dapat membantu karir kami mengingat banyak pekerjaan yang berhubungan dengan Business.





Conclusion

Kesimpulan:

Business Development menjadi salah satu bidang pekerjaan yang penting untuk menciptakan value jangka panjang bagi perusahaan melalui tiga saluran yakni pelanggan, pasar dan kemudian relasi bisnis agar perusahaan dapat terus tumbuh melalui strategi pengembangan bisnis. Dengan project yang sudah tim kami kerjakan yaitu Database, Dashboard, dan Strategi Marketing, kami berharap dapat memperluas relasi Ecodoe dan memberikan gambaran peluang bisnis kedepannya serta dapat menetapkan produk yang seharusnya dapat ditawarkan dalam event-event berdasarkan produk yang sudah kami analisa.



Conclusion

Saran:

Kami menyadari masih banyak terdapat kekurangan yang harus diperbaiki dari Project yang sudah kami kerjakan, namun beberapa saran yang dapat kami berikan yaitu sebagai berikut.

- Melakukan penambahan jumlah event untuk meningkatkan analisa Dashboard kedepannya.
- Dashboard dapat dibuat menjadi lebih menarik sesuai dengan kebutuhan dari Pihak Ecodoe sehingga nantinya dapat lebih menyesuaikan dan interaktif.
- Pihak Ecodoe dapat mencoba memilah strategi yang kami ajukan sekiranya dapat diterapkan dengan kebijakan Perusahaan.



Conclusion

Rekomendasi:

Dalam project yang kami kerjakan, kami sudah mencantumkan rekomendasi dari masing-masing kategori produk yang dapat ditawarkan berdasarkan dari kategori event yang tersedia jadi dengan memperhatikan hal tersebut kami berharap Pihak Ecodoe dapat kembali mempertimbangan kategori produk yang ditawarkan berdasarkan dari analisa Tim kami. Kedepannya kami juga merekomendasikan untuk dapat terus mengupgrade database dan dashboard yang kami kerjakan.

Thanks