

Pemasaran Online dan Offline untuk UMKM

Menjangkau Pelanggan, Membangun Kepercayaan,
dan Meningkatkan Penjualan

“

"Produk yang bagus belum tentu laku jika pelanggan tidak tahu, tidak percaya, atau tidak tahu cara membelinya."



Disampaikan oleh
Defi Melandari S.Ak., MM



Kecamatan Taman - Sidoarjo



Tujuan Pembelajaran

Setelah mengikuti sesi ini, peserta mampu:

- 1 memahami pemasaran online dan offline;
- 2 mengenali target pelanggan;
- 3 menentukan keunggulan produk;
- 4 memilih media pemasaran yang tepat;
- 5 membuat promosi offline sederhana;
- 6 membuat konten online sederhana;
- 7 menghubungkan promosi offline dengan digital;
- 8 mengevaluasi efektivitas pemasaran.





Pemantik Peserta

Tanyakan kepada peserta:

“Selama ini pelanggan tahu usaha Bapak/Ibu dari mana?”



Teman atau keluarga



WhatsApp



Instagram



TikTok



Lewat toko



Bazar



Rekomendasi pelanggan



Marketplace

Boleh pilih lebih dari satu!

Yuk Coba Ingat!



Tujuannya supaya peserta menyadari bahwa mereka sebenarnya sudah melakukan pemasaran, hanya belum selalu terstruktur.

Dari Usaha Kecil untuk Dampak Besar



Apa Itu Pemasaran?

Pemasaran adalah proses:



Dari Mengenal Sampai Setia!

Pemasaran **bukan hanya promosi.**

Pemasaran juga mencakup:



Produk

Apa yang ditawarkan



Harga

Nilai yang dirasakan pelanggan



Pelayanan

Pengalaman saat berinteraksi



Komunikasi

Cara menyampaikan pesan



Pengalaman Pelanggan

Kesan yang dirasakan



Kemudahan Membeli

Seberapa mudah pelanggan melakukan transaksi

Pemasaran yang baik membuat produk kita lebih mudah ditemukan, lebih mudah dipahami, dan lebih mudah dipilih oleh pelanggan.

Pemasaran Hari Ini Pelanggan Esok Hari

Kenali • Pahami • Layani • Tumbuhkan Bersama

Kenapa Pemasaran Penting?

Produk berkualitas saja belum cukup.

Mulai
Dari Langkah
Sederhana

Pelanggan perlu:



Tahu produk kita

Mengenal bahwa produk kita ada.



Memahami manfaatnya

Mengetahui apa keuntungan yang didapat.



Percaya

Merasa yakin dengan kualitas dan penjualnya.



Melihat bukti

Testimoni, ulasan, atau pengalaman pelanggan lain.



Merasa cocok

Sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.



Mudah melakukan pembelian

Prosesnya sederhana dan nyaman.

Kalimat kunci:

“Pelanggan membeli ketika nilai produk terasa lebih besar daripada keraguannya.”

Produk Kita Bisa Dikenal Lebih Banyak Orang!

Produk Bagus + Pemasaran Tepat = Peluang Lebih Besar!

UMKM Bisa Naik Kelas

Belanja Lokal Dukung UMKM

Pemasaran Hari Ini Pelanggan Esok Hari



Kenali Target Pasar

Sebelum membuat promosi, tanyakan:

Pelanggan yang tepat, Strategi lebih efektif!

1



Siapa pelanggan utama?

2



17-25?
26-40?
> 40?

Berapa usianya?

3



Tinggal di mana?

4



Apa kebutuhannya?

5



Apa masalahnya?

6



Berapa kemampuan belinya?

7



Media apa yang digunakan?

8



Kapan biasanya membeli?

“

Pemasaran yang efektif dimulai dari **memahami siapa pelanggan kita.**

”

Dari Pelanggan Untuk Pertumbuhan

Produk Tepat Pelanggan Bertambah

RISET

STRATEGI

PROMOSI

PENJUALAN

PERTUMBUHAN

Kenal Pelanggan Kenal Peluang



Produk Sama, Pesan Bisa Berbeda

Satu Produk
Banyak Peluang,
Tergantung
Cara Bercerita!

Contoh produk: **Keripik Pisang**

Untuk mahasiswa:

“Camilan murah
untuk teman belajar
dan nongkrong.”

Untuk wisatawan:

“Oleh-oleh khas
yang mudah
dibawa.”

Untuk keluarga:

“Camilan praktis
untuk dinikmati
bersama keluarga.”

Untuk pekerja:

“Camilan praktis
untuk teman kerja.”



Kalimat kunci:

“Pemasaran yang baik berbicara
sesuai kebutuhan pelanggan.”

Produk yang sama,
pelanggan yang berbeda,
Cerita yang berbeda.

Camilan
Kecil
Ide Besar

Dari
Pisang Lokal
Menuju
Peluang Tanpa
Batas



Tentukan Keunggulan Produk

Jangan hanya menonjolkan hal yang sudah biasa.
Tunjukkan apa yang membuat produk Bapak/Ibu berbeda!

Hindari hanya mengatakan:

Enak

Berkualitas

Murah

Karena semua pesaing
bisa mengatakan
hal yang sama.

Cari keunggulan yang lebih spesifik:



Bahan lokal



Tanpa pengawet



Dibuat setiap hari



Rasa unik



Kemasan praktis



Pelayanan cepat



Bisa custom



Harga terjangkau



Cocok untuk oleh-oleh



Produksi rumahan

Kalimat kunci:

“Keunggulan yang spesifik membuat produk lebih mudah diingat dan dipilih.”

Temukan Keunikanmu,
Ceritakan dengan Bangga!

Produk Kecil
Cerita Besar

CAMILAN
LOKAL
RASA
LUAR BIASA

UMKM
Bisa
Beda

UMKM
Lokal
Kualitas Global

IDE

INOVASI

KEUNIKAN

PELANGGAN

PERTUMBUHAN

Bukan Sekadar
Jualan, Tapi
Punya Ciri Khas!

Rumus Nilai Produk

Gunakan rumus sederhana:

Masalah Pelanggan

Apa kendala atau kebutuhan yang dirasakan pelanggan?

Solusi Produk

Bagaimana produk kita menjawab masalah tersebut?

Alasan Memilih

Apa yang membuat produk kita lebih baik dari yang lain?

Contoh: Snack Rapat



Masalah:

Sulit mencari snack rapat yang praktis.



Solusi:

Paket snack siap kirim.



Alasan memilih:

Bisa custom jumlah, harga, dan kemasan.

Kalimat kunci:

Pemasaran yang baik dimulai dari memahami masalah pelanggan dan menawarkan nilai yang nyata.

Pahami Masalahnya,
Tawarkan Solusinya,
Tunjukkan Keunggulannya!

Ide Sederhana
Bisa Jadi
Peluang Besar

Nilai produk bukan hanya apa yang kita jual, tetapi bagaimana produk itu membantu pelanggan.

IDE
AKSI
HASIL

- ✓ Pahami
- ✓ Solusi
- ✓ Tunjukkan Nilai
- ✓ Pelanggan Setia

UMKM
Naik Kelas

PELANGGAN

SOLUSI

NILAI

PERTUMBUHAN

Pemasaran Offline

Pemasaran offline adalah pemasaran melalui interaksi langsung atau media fisik.

Contoh Pemasaran Offline:



Toko



Banner



Brosur



Kartu Nama



Bazar



Pameran



Sampling



Sponsorship



Komunitas



Door to Door



Rekomendasi Pelanggan

Kalimat kunci:

“Interaksi langsung membangun kepercayaan yang lebih kuat.”

• Offline dan Online Bisa Saling Melengkapi untuk Hasil Lebih Maksimal! 😊

Bertemu Langsung,
Kesan Lebih Mendalam! ❤️

Produk Lokal
Penuh Cerita ❤️

UMKM
Kuat
dimulai dari
Pelanggan Nyata
❤️

Coba Dulu
Pasti Suka
❤️

Belanja Lokal
Dukung
UMKM
❤️

Pasar
Komunitas
Pameran
Peluang ❤️

Kelebihan Pemasaran Offline

Interaksi langsung memberi pengalaman yang lebih nyata.

1



Membangun kepercayaan lebih cepat

Pelanggan merasa lebih yakin karena bisa bertemu langsung.

2



Pelanggan bisa melihat produk

Produk terlihat nyata, bukan hanya gambar.

3



Produk dapat dicoba

Pelanggan bisa merasakan langsung kualitas produk.

4



Cocok untuk pasar lokal

Efektif menjangkau pelanggan di sekitar lokasi usaha.

5



Komunikasi lebih personal

Bisa menjelaskan produk, menjawab pertanyaan, dan membangun hubungan baik.

6



Mudah mendapat masukan langsung

Pelanggan bisa langsung memberikan feedback.

Dekat dengan Pelanggan,
Dekat dengan Kesuksesan!

Produk Lokal
Pelanggan Loyal

UMKM
Naik Kelas

Usaha Kecil
Langkah Besar
Dimulai dari Pelanggan
Sekitar

Dari Interaksi Nyata Menuju Pelanggan Setia

Intinya:

“

“Pemasaran offline membantu membangun kepercayaan yang lebih kuat dan hubungan yang lebih dekat.”

”

Kelemahan Pemasaran Offline

Meski efektif, pemasaran offline juga memiliki beberapa keterbatasan.

Kenali
Kekurangannya,
Siapkan
Strateginya!

1



Jangkauan lebih terbatas

Hanya menjangkau orang di sekitar lokasi atau area tertentu.

2



Biaya cetak atau tempat

Memerlukan biaya untuk materi promosi atau sewa tempat seperti bazar/pameran.

3



Tergantung lokasi

Hasil sangat dipengaruhi oleh tempat usaha dan keramaian di sekitar lokasi.

4



Sulit mengukur jumlah orang yang tertarik

Tidak ada data pasti berapa orang yang melihat atau benar-benar tertarik.

5



Informasi menyebar lebih lambat

Penyebaran informasi bergantung dari mulut ke mulut, waktu, dan kehadiran fisik.

Intinya:

“Pahami kelemahan pemasaran offline agar bisa mencari cara untuk mengatasinya.”

Evaluasi
Hari Ini,
Rencana
Lebih Baik
Esok! 😊

UMKM
Terus
Berkembang
♡

Observasi

Evaluasi

Inovasi

Setiap
Keterbatasan
Bisa Jadi
Peluang untuk
Berinovasi
♡

Strategi Offline Sederhana

Gunakan konsep:

LIHAT — COBA — INGAT — HUBUNGI

Langkah
Kecil,
Pelanggan
Bisa Lebih
Dekat! 😊

UMKM
Lokal
Kuat
dengan
Strategi
Tepat



Produk
Kita
Cerita Kita



Dari
Interaksi
Langsung
Menjadi
Pelanggan
Setia



UMKM
Maju
Ekonomi
Tumbuh



1

LIHAT



- ✓ Display
- ✓ Banner
- ✓ Kemasan menarik

Buat tampilan yang menarik perhatian!

2

COBA



- ✓ Tester atau sampel

Biarkan pelanggan merasakan sendiri kualitasnya!

3

INGAT



- ✓ Nama usaha
- ✓ Logo
- ✓ Warna
- ✓ Kemasan konsisten

Buat pelanggan mudah mengingat usaha kita!

4

HUBUNGI



- ✓ Nomor WhatsApp
- ✓ Instagram
- ✓ QR Code

Permudah pelanggan untuk menghubungi dan memesan!

“

Strategi sederhana, hasil luar biasa jika dilakukan dengan konsisten.

”

BELI LOKAL
DUKUNG
UMKM



- ✓ Lebih Dikenal
- ✓ Lebih Dicoba
- ✓ Lebih Diingat
- ✓ Lebih Dihubungi
- ✓ Lebih Banyak Pelanggan



UMKM Hari Ini
Peluang Lebih Besar
Untuk Masa Depan!

Contoh Aktivasi Offline

Studi Kasus: UMKM Minuman

Bazar bukan hanya jualan hari itu, tetapi juga mencari pelanggan untuk transaksi berikutnya! ❤️

1

Buka Booth Kecil



Tampil menarik, bersih, dan mudah dijangkau.

2

Berikan Tester



Ajak calon pelanggan mencoba produk.

3

Tempel QR WhatsApp



Permudah pelanggan untuk langsung menghubungi.

4

Beri Voucher Follow-up



Berikan insentif, agar pelanggan kembali bertransaksi.

5

Minta Testimoni



Dokumentasikan testimoni (foto/video) untuk promosi selanjutnya.

6

Beri Promo Pembelian Berikutnya



Tawarkan promo khusus untuk pelanggan baru yang sudah mencoba.

Intinya:

“Aktivasi offline bukan hanya menjual hari ini, tetapi membangun pelanggan untuk hari esok.”

- ✓ Lebih Banyak Pelanggan
- ✓ Lebih Banyak Cerita Positif
- ✓ Lebih Banyak Peluang
- ✓ Usaha Semakin Berkembang

Mulai dari Interaksi Kecil, Menuju Peluang Besar! 😊

Minuman Segar, Cerita Baru ☺

UMKM Bisa Lebih Besar

SCAN DI SINI
Chat & Order via WhatsApp

COBA DULU SUKA BARU LANGGANAN

Minuman Enak Peluang Berkenalan Pelanggan Setia

UMKM
Go Digital
Peluang
Makin Luas!

Pemasaran Online

Manfaatkan media digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan mengembangkan usaha Anda.

Mulai dari
Hal Kecil,
Dampaknya
Bisa Besar!



KONTEN
KONSISTEN
PELANGGAN
BERDATANGAN

Manfaat Pemasaran Online



Memperluas jangkauan

Produk dikenal lebih banyak orang, meski tanpa batas wilayah.



Mengenalkan produk

Menampilkan keunggulan produk dengan lebih menarik.



Membangun interaksi

Berkomunikasi langsung dengan calon pelanggan.



Memberikan informasi

Menyampaikan detail produk, harga, promo, dan cara pemesanan.



Mengarahkan ke transaksi

Memudahkan pelanggan untuk membeli melalui link, marketplace, atau WhatsApp.

Contoh Media Pemasaran Online



Instagram
(Feed, Story, Reels)



TikTok
(Video Kreatif)



WhatsApp
(Broadcast, Chat)



Facebook
(Fanpage, Grup)



Marketplace
(Shopee, Tokopedia, dll)



Website
(Toko Online)

“

Dunia digital membuka peluang tanpa batas bagi UMKM untuk tumbuh lebih cepat.

”

Konten
Ide
Interaksi
Penjualan
Pertumbuhan

Foto Menarik
Caption Jelas
Respons Cepat
Pelanggan Puas

Good
Product
Good
Story



- ✓ Posting Rutin
- ✓ Gunakan Hashtag
- ✓ Balas Pesan
- ✓ Bangun Komunitas
- ✓ Ukur Hasilnya

Pilih platform tempat pelanggan berada. ❤️

Kanal Online untuk UMKM

Banyak pilihan, sesuaikan dengan target pelanggan dan jenis produk Anda.

Platform boleh berbeda, tujuannya sama: semakin banyak pelanggan, semakin besar peluang! 😊

1

WhatsApp Business



- ✓ Komunikasi langsung dengan pelanggan
- ✓ Katalog produk
- ✓ Pesan otomatis
- ✓ Mudah digunakan

Cocok untuk semua jenis usaha.

2

Instagram



- ✓ Foto dan video menarik
- ✓ Story & Reels
- ✓ Bangun brand
- ✓ Interaksi dengan pelanggan

Cocok untuk produk visual (makanan, fashion, kerajinan, dll).

3

TikTok



- ✓ Video kreatif dan singkat
- ✓ Mudah viral
- ✓ Menjangkau pelanggan baru
- ✓ Bangun komunitas

Cocok untuk menarik pelanggan baru dan generasi muda.

4

Facebook



- ✓ Jangkauan luas
- ✓ Bisa ikut grup komunitas
- ✓ Promosi dengan iklan berbayar
- ✓ Cocok untuk pasar lokal

Cocok untuk memperluas jangkauan dan komunitas.

5

Marketplace



- ✓ Mudah menjangkau banyak pembeli
- ✓ Sistem pembayaran aman
- ✓ Ada promo dan gratis ongkir

Cocok untuk meningkatkan penjualan secara cepat.

6

Google Business Profile



- ✓ Produk mudah ditemukan di Google
- ✓ Tampil di Google Maps
- ✓ Ada ulasan pelanggan
- ✓ Gratis digunakan

Cocok untuk usaha lokal dan menarik pelanggan baru di sekitar wilayah Anda.

7

YouTube



- ✓ Video lebih panjang
- ✓ Cocok untuk storytelling
- ✓ Meningkatkan kepercayaan pelanggan
- ✓ Bisa digunakan jangka panjang

Cocok untuk membangun brand dan edukasi produk.

8

Website



- ✓ Tampilan profesional
- ✓ Informasi lengkap
- ✓ Bisa diakses 24 jam
- ✓ Meningkatkan kepercayaan pelanggan

Cocok untuk usaha yang sudah berkembang.

“

Pilih platform tempat pelanggan berada.

”

UMKM Naik Kelas Go Digital ❤️

Produk Lokal

Cerita Kita

Pelanggan Setia

UMKM Bisa ❤️

IDE KREATIF JUALAN TANPA BATAS ❤️

- ✓ Kenali Pelanggan
- ✓ Pilih Platform
- ✓ Buat Konten Menarik
- ✓ Jaga Interaksi
- ✓ Evaluasi Berkala ❤️

Konten

Konsisten

Pelanggan

Berkembang

UMKM
Kecil Langkahnya,
Besar Dampaknya

Fungsi Setiap Platform

Pilih sesuai tujuan dan target pelanggan usaha Anda.

Pilih platform
tempat pelanggan
berada.
Jangan ikut tren,
ikut kebutuhan
usahamu.

1 WhatsApp Business



Untuk komunikasi
dan closing.



- ✓ Chat pelanggan
- ✓ Kirim katalog
- ✓ Respon cepat
- ✓ Proses pemesanan dan pembayaran

Cocok untuk menjaga hubungan dengan pelanggan.

2 Instagram



Untuk branding dan visual.



- ✓ Foto dan video menarik
- ✓ Story & Reels
- ✓ Bangun brand
- ✓ Interaksi dengan pengikut

Cocok untuk menampilkan keunikan dan cerita usaha.

3 TikTok



Untuk jangkauan dan video pendek.



- ✓ Video kreatif & singkat
- ✓ Mudah viral
- ✓ Menjangkau audiens baru
- ✓ Bangun komunitas

Cocok untuk menarik pelanggan baru dan generasi muda.

4 Facebook



Untuk komunitas dan pasar lokal.



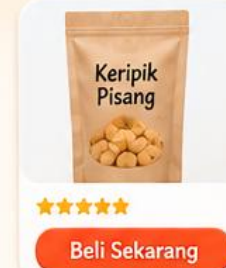
- ✓ Gabung grup komunitas
- ✓ Promosi kegiatan
- ✓ Menjangkau pasar lokal
- ✓ Membangun kepercayaan

Cocok untuk menjalin hubungan dengan komunitas sekitar.

5 Marketplace



Untuk transaksi.



- ✓ Menampilkan produk
- ✓ Transaksi aman
- ✓ Ada sistem pembayaran
- ✓ Jangkauan pelanggan lebih luas

Cocok untuk meningkatkan penjualan secara lebih besar.

6 Google Business Profile



Untuk ditemukan pelanggan sekitar.



- ✓ Muncul di Google Maps
- ✓ Menampilkan informasi usaha
- ✓ Ulasan pelanggan
- ✓ Meningkatkan kepercayaan

Cocok untuk menarik pelanggan yang ada di sekitar lokasi usaha.

“

Tidak perlu semua platform.
Fokus pada platform yang paling sesuai dengan pelanggan Anda.

”

Strategi

Konsisten

Konten Berkualitas

Pelanggan Setia

Konten yang Baik, Pelanggan Datang Sendiri ♡

Konten Online Tidak Harus Selalu Jualan

Variasikan konten agar akun Anda lebih menarik, dipercaya, dan diingat.

Bangun Hubungan, Bukan Hanya Penjualan 😊



Edukasi

Memberikan pengetahuan yang bermanfaat.



@dapur.sahabat

Follow

5 Manfaat Minum Jus Buah Setiap Hari

- ✓ Menjaga imun
- ✓ Sumber vitamin
- ✓ Menyegarkan tubuh
- ✓ Baik untuk pencernaan
- ✓ Membantu menjaga berat badan



Contoh: tips, cara pakai, fakta, tutorial, informasi seputar produk atau topik terkait.



Promosi

Menawarkan produk atau layanan.



@dapur.sahabat

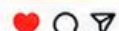
Follow

Spesial Minggu Ini!

Diskon 20%

Camilan Enak Untuk Segala Suasana

Order Sekarang



Contoh: diskon, paket spesial, produk baru, flash sale, bundling, penawaran terbatas.



Kepercayaan

Menampilkan bukti dan pengalaman pelanggan.



@dapur.sahabat

Follow



"Rasanya enak, kemasannya rapi, pengirimannya cepat! Recommended!"

★★★★★
- Siti, Surabaya



Contoh: testimoni, foto pelanggan, proses produksi, sertifikat, penghargaan, behind the scene.



Interaksi

Mengajak audiens berkomunikasi dan terlibat.



@dapur.sahabat

Follow

Varian mana yang paling kamu suka?

A Cokelat



B Keju



C Original



Contoh: polling, tanya jawab, kuis, cerita sehari-hari, respon komentar, konten user-generated.

Ide Konten Bisa di Mana Saja:

- ✓ Kegiatan Harian
- ✓ Cerita Pelanggan
- ✓ Proses Produksi
- ✓ Tips Bermanfaat
- ✓ Momen di Balik Layar
- ✓ Tren yang Relevan
- ✓ Dan Masih Banyak Lagi!



Konten Konsisten Pelanggan Semakin Dekat Usaha Semakin Kuat ♡



Konten yang bermanfaat akan selalu lebih diingat daripada sekadar iklan.



Ide Hari Ini Pelanggan Esok Hari ♡

UMKM Kreatif Naik Kelas Bersama Digital ♡

Good Content Good Business ♡

Posting Bermanfaat Setiap Hari ♡

Strategi

Konsisten

Kreatif

Hasil Nyata

Edukasi Hari Ini,
Pelanggan Lebih
Percaya Esok Hari ♡

Contoh Konten Edukasi

Usaha Frozen Food

Berikan informasi yang bermanfaat untuk membantu pelanggan sebelum mereka membeli.

Bukan Sekadar
Jualan, Tapi
Berbagi Manfaat
untuk Keluarga
Indonesia ♡

1 Cara Menyimpan Frozen Food

Agar tetap segar dan aman dikonsumsi



- ✓ Simpan dalam freezer suhu -18°C
- ✓ Gunakan wadah atau plastik kedap udara
- ✓ Pisahkan berdasarkan jenis produk
- ✓ Catat tanggal penyimpanan
- ✓ Gunakan dalam waktu maksimal 1-3 bulan

Penyimpanan yang tepat menjaga rasa, tekstur, dan kualitas produk.

2 Tips Memasak Frozen Food

Praktis, enak, dan tetap berkualitas



- 1 Tidak perlu dicairkan terlebih dahulu (kecuali produk tertentu).
- 2 Gunakan minyak yang cukup dan panas sesuai anjuran.
- 3 Masak hingga berwarna keemasan.
- 4 Tiriskan dan sajikan selagi hangat.

Masak dengan cara yang tepat agar rasa dan teksturnya tetap maksimal.

3 Cara Membedakan Produk Berkualitas

Pilih yang terbaik untuk keluarga Anda



- ✓ Tekstur padat dan tidak mudah hancur
- ✓ Warna alami, tidak terlalu mencolok
- ✓ Aroma segar, tidak asam atau menyengat
- ✓ Kemasan rapi, ada label dan tanggal kedaluwarsa
- ✓ Terbuat dari bahan berkualitas dan bersertifikat (misal: halal)

Pilih produk yang aman, sehat, dan berkualitas untuk keluarga tersayang.

4 Tips Menu Cepat dengan Frozen Food

Praktis untuk sahur, sarapan atau makan malam



Nugget Saus Madu
⌚ 10 menit



Dimsum Lada Hitam
⌚ 15 menit



Bakso Goreng Sambal Matah
⌚ 10 menit



Fish Stick Saos Keju
⌚ 10 menit

Dengan frozen food, Anda tetap bisa menyajikan menu lezat dalam waktu singkat.

Frozen Food
Praktis
Lezat
Berkualitas ♡

Mudah
Dimasak
Lezat
Untuk
Semua ♡

“ **Membangun manfaat sebelum meminta orang membeli.** ”

Pilih
Simpan
Masak
Nikmati 😊

Kepercayaan
Adalah Pondasi
Pelanggan Setia

Konten Kepercayaan

Tunjukkan yang Asli, Bangun Rasa Yakin

Orang lebih mudah membeli ketika mereka merasa yakin.

Bukan Sekadar
Produk,
Tapi Cerita Tentang
Kualitas, Proses,
dan Komitmen

1 Proses Produksi



Diproduksi dengan standar kebersihan dan keamanan pangan.

- ✓ Higienis
- ✓ Bahan berkualitas
- ✓ Diproses dengan teliti

2 Packing



Dikemas rapi, aman, dan tetap terjaga kualitasnya.

- ✓ Kemasan food grade
- ✓ Label lengkap
- ✓ Aman sampai tujuan

3 Kebersihan



Lingkungan produksi bersih dan terjaga.

- ✓ Ruang produksi bersih
- ✓ Peralatan steril
- ✓ Karyawan menggunakan APD

4 Testimoni



Frozen food-nya enak, praktis, dan anak-anak suka banget! Pengirimannya juga cepat. Pasti repurchase! 😊

10.24



Kualitasnya mantap! Rasanya seperti buatan sendiri. 👍

11.03

5 Pelanggan



Sudah dipercaya oleh banyak keluarga di berbagai daerah.

- ✓ Pelanggan dari berbagai kota
- ✓ Cocok untuk rumah tangga, warung, dan reseller
- ✓ Banyak repeat order

6 Sertifikat



Produk diproses sesuai standar dan telah memiliki sertifikasi.

- ✓ Halal
- ✓ Terdaftar BPOM (jika ada)
- ✓ NKV / Sertifikat lain (sesuai jenis usaha)

7 Behind the Scenes



Proses pembuatan



Tim yang bekerja dengan hati



Siap dikirim ke pelanggan



Transparansi
Membuat
Pelanggan
Lebih Percaya



“

Orang lebih mudah membeli ketika mereka merasa yakin.

”

Kualitas
Kejujuran
Konsistensi
Pelanggan Setia

Rasa Baru
Dari Ide Kamu
Bisa Jadi
Produk Nyata ♡

Kalau kami buat rasa baru, pilih yang mana? ♡

Yuk, bantu kami menentukan rasa terbaru!

Interaksi Hari Ini:

- Polling
- Komen
- Share
- Ajak Teman Ikut Vote 😊

A Cokelat

Klasik
yang Selalu
Disukai ♡



B Matcha

Unik,
Segar,
dan Kekinian ♡



Rasa favoritmu
apa nih? ♡

Pilih Sekarang! 🖱️



Like
jika kamu suka



Komen
alasan pilihanmu



Share
ke teman kamu



Simpan
biar nggak lupa

Lebih dari
Camilan,
Ini Cerita
Kita Bersama ♡

Suaramu
Berarti
untuk
Produk Kami ♡

Good
Food
Happier
People

Ide Kamu
Menginspirasi
Langkah Kami ♡

Bersama Kamu, Kami Terus Berkembang ♡

Karena
Rasa Terbaik
Lahir dari
Pelanggan
Seperti Kamu
♡ 😊

Camilan
Enak,
Teman Setia
Setiap Hari
♡

PROMO JUMAT

Waktunya stok camilan favorit!

BELI 3 GRATIS 1!

Lebih Banyak, Lebih Hemat



Produk

Keripik Nusantara
(varian original, balado,
rumput laut, keju)



Keuntungan

- ✓ Renyah & gurih
- ✓ Bahan pilihan
- ✓ Cocok untuk semua usia



Harga

Rp 25.000 / pcs

– Beli 3 pcs hanya **Rp 75.000**
+ GRATIS 1 pcs (**hemat 25.000!**)



Periode Promo

Setiap Jumat

Berlaku sampai
pukul 20.00 WIB



Cara Membeli

Pesan sekarang melalui WhatsApp



0812-3456-7890

Klik, Chat,
Pesan, Beres!
♡

Rasa
Indonesia
dalam
Setiap Gigitan
♡

**Keripik
Nusantara**
CAMILAN LOKAL
RASA LUAR BIASA



UMKM
Naik Kelas
Bersama
Pelanggan
Hebat ♡

Jumat
Camilan,
Jumat
Bahagia
♡

Dari Dapur Lokal
untuk Cerita yang Lebih Manis ♡

Keripik Nusantara
Renyahnya Bikin
Nagih! ♡

Rumus Konten Mudah

HOOK — MANFAAT — BUKTI — CTA

4 langkah sederhana, konten lebih terarah dan menarik!

Konten Sederhana, Hasilnya Luar Biasa ♡

Konsisten Bikin UMKM Makin Dikenal Makin Dilirik Makin Laris 😊

Dari Konten ke Pelanggan Nyata ♡

1 HOOK Tarik Perhatian

"Bingung cari snack rapat yang praktis?"



Mulai dengan masalah atau pertanyaan yang relevan dengan audiens.

2 MANFAAT Tawarkan Solusi

"Kami punya paket snack mulai **Rp15.000.**"



- ✓ Praktis dan siap saji
- ✓ Pilihan menu beragam
- ✓ Harga terjangkau
- ✓ Cocok untuk berbagai acara

Sampaikan manfaat utama yang didapat pelanggan:

3 BUKTI Tunjukkan Kredibilitas

"Sudah digunakan untuk puluhan acara."



50+ Acara

★★★★★
Testimoni Pelanggan

👍
Kualitas Terpercaya

Tunjukkan bukti nyata seperti testimoni, foto, atau data.

4 CTA Ajak Bertindak

"Klik WhatsApp untuk melihat paket."



- ✓ Chat cepat
- ✓ Respon ramah
- ✓ Info lengkap
- ✓ Siap kirim

Beri ajakan yang jelas dan mudah dilakukan.

"Konten yang baik, bukan sekadar posting, tapi awal dari pelanggan baru." ♡

- ✓ Ide Konten
- ✓ Foto Produk
- ✓ Posting
- ✓ Pelanggan Baru
- ✓ Semangat!

Ide Konten Pelanggan Pertumbuhan



Langkah
Kecil,
Pelanggan
Lebih Dekat
♡

Pentingnya Call to Action

Jangan biarkan pelanggan bingung
harus melakukan apa.

Arahkan
Pelanggan,
Permudah
Keputusan,
Tingkatkan
Penjualan
♡

UMKM
Bisa
Berdaya
Bersama
♡

Contoh Call to Action (CTA) yang Bisa Kamu Gunakan:

 Pesan Sekarang	 Klik WhatsApp	 Simpan Postingan	 Follow Akun
 Kunjungi Toko	 Bagikan ke Teman	 Lihat Katalog	 Tulis Pilihanmu

Satu Klik
Bisa Jadi
Pelanggan Baru
♡

 Pesan
Sekarang

CTA yang Jelas
= Peluang Penjualan
Lebih Besar
♡

Ajak, arahkan, mudahkan.
Karena pelanggan yang paham, lebih cepat bertindak. ♡

Kualitas
Produk
Konsistensi
Pelayanan
♡

- Ide
- Konten
- Pelanggan
- Penjualan

- ✓ Posting
- ✓ Ajak Interaksi
- ✓ Tingkatkan Penjualan
- ✓ UMKM Makin Kuat
- ✓ Semangat! ♡

UMKM
Maju,
Pelanggan
Makin Dekat



WhatsApp Business

Solusi Praktis untuk UMKM

Kelola pelanggan lebih mudah, cepat, dan profesional!

Satu Aplikasi
Banyak Manfaat
untuk Bisnismu

1 Katalog



Tampilkan produk, harga, dan deskripsi di katalog agar pelanggan mudah melihat pilihan produk.

2 Pesan Otomatis

Halo! 🙌
Terima kasih telah menghubungi kami. Kami akan membalas pesan Anda secepat mungkin. 😊 10.30

Atur pesan otomatis saat pelanggan pertama kali chat, atau ketika kamu sedang tidak dapat membalas.

3 Balasan Cepat

/harga ➡
Berikut daftar harga produk kami ya 😊 10.30

Gunakan balasan cepat untuk menjawab pertanyaan yang sering ditanyakan agar lebih efisien.



4 Label Pelanggan



Kelompokkan pelanggan agar lebih mudah dikelola dan tidak ada yang terlewat.

5 Link WhatsApp



Bagikan link WhatsApp di media sosial, kemasan produk, atau banner agar pelanggan bisa langsung chat tanpa perlu menyimpan nomor.

6 Status



Manfaatkan status untuk berbagi promo, produk terbaru, aktivitas harian, atau testimoni pelanggan.

Bukan Sekadar Chat,
Tapi Bangun Pelanggan Setia

✓ Lebih Rapi
✓ Lebih Cepat
✓ Lebih Profesional
✓ Lebih Banyak Pelanggan

Langkah kecil,
dampak besar
untuk UMKM

Mulai gunakan WhatsApp Business sekarang dan rasakan bedanya!

Kelola Bisnis
Lebih Profesional

Pelanggan
Lebih Puas

Peluang Penjualan
Lebih Besar

Jualan
Makin Mudah
dengan
WhatsApp
Business

Pelayanan
Baik,
Pelanggan
Balik

Praktik dengan AI

Ide Konten UMKM Jadi Lebih Mudah!

Gunakan ChatGPT untuk mencari ide, menulis caption, atau merancang strategi konten.

Teknologi
Bisa Jadi
Teman Baik
untuk
UMKM

Ide
lebih cepat
Usaha
lebih berkembang

UMKM
Naik Kelas
Bersama
Teknologi



Contoh Prompt 1

"Buatkan 5 ide konten Instagram untuk UMKM keripik pisang yang menyasar mahasiswa usia 18–25 tahun. Buat sederhana, informatif, dan mudah dipraktikkan."

Hasil dari ChatGPT (Contoh Ide Konten)

1

Snack Teman
Nugas



Tampilkan keripik pisang sebagai camilan teman belajar/nugas. Pesan: enak, praktis, bikin lebih fokus.

2

Varian Rasa
Kekinian



Perkenalkan varian rasa (seperti cokelat, keju, matcha). Gunakan kata tulisan singkat.

3

Tips Menyimpan
Keripik Pisang



Edukasi cara menyimpan agar tetap renyah. Buat dalam bentuk carousel atau video singkat.

4

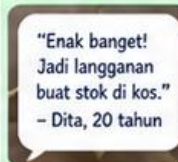
Harga Ramah
Kantong



Tampilkan ukuran dan harga yang terjangkau untuk mahasiswa. Bisa juga buat paket hemat.

5

Testimoni
Pelanggan



Bagikan testimoni dari mahasiswa (dalam bentuk foto, video, atau chat).



Ide bisa disesuaikan dengan produk, gaya, dan target pasar kamu.



Contoh Prompt 2

"Buatkan caption promosi keripik pisang dengan gaya santai, maksimal 80 kata, dan akhiri dengan ajakan order melalui WhatsApp."

Hasil dari ChatGPT (Contoh Caption)



Keripik pisang, camilan simpel yang selalu bikin happy! 🍌👉

Renyah, manis pas, dan cocok banget nemenin nugas, nonton, atau nongkrong bareng teman.

Tersedia berbagai varian rasa dengan harga ramah kantong. Yuk, stok sekarang biar nggak kehabisan! 📦

Order sekarang lewat
WhatsApp: 0812-3456-7890



Tips Menggunakan AI untuk UMKM



Gunakan bahasa yang jelas dan spesifik



Sebutkan target audiens (misal: mahasiswa)



Minta hasil yang sederhana dan bisa langsung dipakai



Sesuaikan hasil dengan karakter dan kebutuhan usahamu

AI memberi kemungkinan, kamu yang membuatnya nyata.

Ide
Konten
Promosi
Pelanggan
Pertumbuhan

- ✓ Coba
- ✓ Praktik
- ✓ Sesuaikan
- ✓ Terapkan
- ✓ Kembangkan

AI membantu mempercepat ide, tetapi keputusan tetap di tangan pelaku usaha.

Jangkau
Lebih Banyak
Pelanggan,
Bangun
Hubungan
Lebih Lama

Integrasikan Offline dan Online

Strategi Sederhana, Hasil Lebih Nyata

Offline menarik perhatian → Online mempertahankan hubungan

Dari
Kenal
Jadi Langganan
Semua Bisa
Dimulai dari
Satu Scan

1 Bazar / Event Offline

Tampilkan produk secara langsung, beri pengalaman mencicipi.

2 Scan QR

Sediakan QR Code di booth, kemasan, atau poster.

3 Follow Instagram

Ajak follow untuk info produk, promo, dan konten menarik.

4 Masuk WhatsApp

Arahkan ke link WhatsApp untuk konsultasi, pemesanan, atau tanya produk.

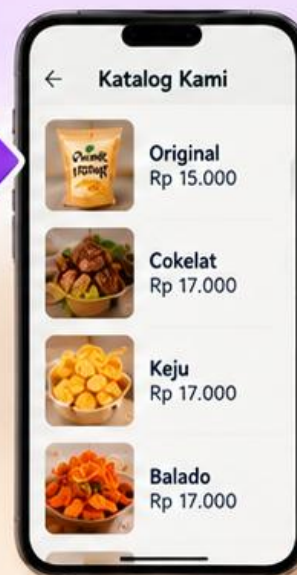
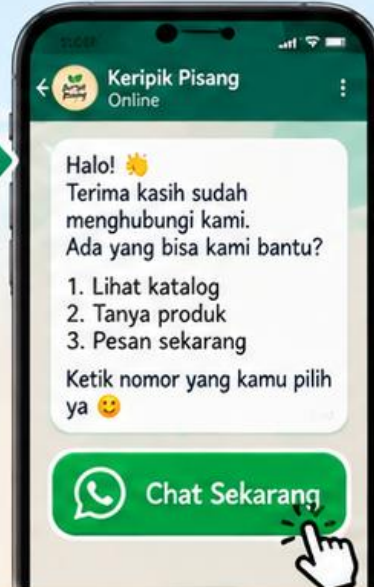
5 Dapat Katalog

Kirim katalog produk melalui WhatsApp Business.

6 Order Ulang

Berikan pelayanan terbaik agar pelanggan kembali membeli dan menjadi pelanggan setia.

Langganan Terus!



Mulai dari pertemuan sederhana,
berakhir dengan pelanggan setia.

- ✓ Lebih Banyak Pelanggan
- ✓ Komunikasi Lebih Mudah
- ✓ Penjualan Lebih Stabil
- ✓ Bisnis Lebih Berkembang

Ide
Strategi
Eksekusi
Hasil Nyata

Coba Dulu
Pasti Suka!

Camilan Kecil
Dampak Besar
untuk UMKM

Keripik Pisang
Enak, Renyah,
Bikin Nagih!

SCAN DI SINI



Terhubung
dengan Kami!

Lebih Mudah
Lebih Dekat

Kemasan dengan Akses Digital

Satu kemasan, banyak peluang!



Lebih dari sekadar camilan,
lebih dekat dengan kamu.



Integrasi Offline dan Online

Offline menarik perhatian → Online mempertahankan hubungan



Contoh di Bazar / Event



Contoh di Struk

PisangKita Camilan Lokal, Rasa Juara Jl. Raya Kampus No. 10 Surabaya Telp. 0812-3456-7890		
Keripik Pisang Original	2	30.000
Keripik Pisang Cokelat	1	17.000
Keripik Pisang Keju	1	17.000
Subtotal		64.000
Diskon		0
Total		64.000

Terima kasih sudah belanja!
Gunakan kode **BELILAGI**
untuk pembelian berikutnya.

Ikuti kami di:



@pisangkita.id | Camilan Enak, Cerita Lebih Banyak

Pelanggan Datang
Sekali, Hubungan
Bisa Seumur Hidup



Contoh di Online



Dari Bazar sampai Order Ulang,
Semua Bisa Dimulai dari Satu Scan.



Jangkau
Pelanggan Baru



Bangun
Hubungan Lebih Dekat



Tingkatkan
Penjualan



Ciptakan
Pelanggan Setia

Bangun Database Pelanggan

Kenali Pelangganmu, Tumbuhkan Bisnismu

Data sederhana, manfaat yang luar biasa! ❤️

Pelanggan yang
Dikenal dengan Baik,
Lebih Mudah Kembali ❤️

Usaha
Tumbuh
Bersama
Pelanggan
Setia ❤️

Contoh Data Pelanggan (Bisa Menggunakan Excel / Google Sheets)

No	Nama	Nomor WhatsApp	Produk yang Dibeli	Tanggal Pembelian	Produk Favorit	Frekuensi Membeli	Catatan
1	Andi	0812-3456-7890	Keripik Pisang Original	01/09/2026	Original	3 kali	Suka rasa original
2	Siti	0813-1111-2222	Keripik Pisang Cokelat	02/09/2026	Cokelat	5 kali	Minta info promo
3	Budi	0815-3333-4444	Paket Mix	03/09/2026	Mix	2 kali	Pembelian untuk kantor
4	Rina	0817-5555-6666	Keripik Pisang Keju	04/09/2026	Keju	4 kali	Tertarik produk baru
5	Deni	0819-7777-8888	Keripik Pisang Matcha	05/09/2026	Matcha	1 kali	Follow up minggu depan

Manfaat Database Pelanggan



Follow-up Pelanggan

Kirim pesan setelah pembelian, tanyakan kabar dan kepuasan.



Promo Pelanggan Lama

Berikan penawaran khusus untuk pelanggan setia.

NEW

Launching Produk Baru

Informasikan produk terbaru ke pelanggan yang relevan.



Ucapan Khusus

Kirim ucapan ulang tahun atau hari spesial agar pelanggan merasa dihargai.



Loyalty Program

Kumpulkan poin pembelian dan berikan hadiah menarik.

Mulai dari sekarang,
setiap pelanggan berarti! ❤️



Mulai catat pelangganmu hari ini.
Karena pelanggan setia adalah kunci pertumbuhan usaha. ❤️

Tools yang Bisa Digunakan

- ✓ WhatsApp Business
- ✓ Excel / Google Sheets
- ✓ Aplikasi CRM (jika sudah besar)



Pelanggan Lebih Dekat



Penjualan Lebih Stabil



Usaha Lebih Berkembang



Masa Depan Lebih Cerah

Keripik Pisang

Camilan Enak Teman Setia

Jaga Hubungan Terus,
Sampai Pelanggan Selalu Kembali. ❤️

Pelanggan Bukan Sekadar Pembeli,
Tapi Aset Jangka Panjang ❤️

Pelanggan Setia Bikin Usaha Makin Maju ❤️

Data Kecil Dampak Besar untuk UMKM ❤️

Pelanggan Lama
Adalah Harta
Yang Harus
Dijaga

Jangan Lupakan Pelanggan Lama!

Mereka yang Menjaga Usahamu Tetap Hidup

Pelanggan yang
Puas, Akan Kembali
Lagi dan Lagi

Usaha
Kecil,
Pelanggan
Besar,
Cerita yang
Lebih Panjang

Cara Mempertahankan Pelanggan Lama



Pelayanan Cepat

Respons cepat,
pesanan diproses
dengan sigap.



Kualitas Stabil

Rasa dan kualitas
produk selalu
terjaga.



Promo Khusus

Berikan penawaran
spesial untuk
pelanggan setia.



Ucapan Terima Kasih

Tunjukkan apresiasi
dengan pesan khusus
atau hadiah kecil.



Follow-up

Tanyakan kepuasan
dan beri informasi
produk terbaru.



Program Loyalitas

Kanyaukan poin
pembelian dan tukarkan
dengan reward menarik.



Pelanggan Lama
Bukan Hanya
Pembeli,
Tapi Sahabat
Perjalanan Usahamu

- ✓ Lebih Mudah
Diajak Beli Lagi
- ✓ Biaya Promosi
Lebih Efisien
- ✓ Memberi Feedback
Yang Berharga
- ✓ Membantu
Menyebarkan Cerita
Positif

Karena setiap pelanggan setia
adalah bagian dari cerita sukses kami.



Pelanggan Setia
Lebih Bernilai



Hubungan
Lebih Kuat



Pembelian
Lebih Konsisten



Usaha Lebih Stabil



Bersama Tumbuh
Lebih Jauh

Terima Kasih
Pelanggan Setia

Pelanggan
Produk
Pelayanan
Pertumbuhan

Terima Kasih
Sudah Menjadi
Bagian dari
Cerita Kami

Word of Mouth

Pelanggan Puas, Cerita Terus!

Pelanggan puas dapat menjadi media pemasaran terbaik. ❤️

Cerita Kecil
dari Kamu,
Dampak Besar
untuk Kami

RASA
ENAK
LEBIH
NIKMAT
KETIKA
DIBAGIKAN

Terima kasih
sudah merepost!
Kamu luar biasa!



Minta Testimoni

Bagikan pengalaman setelah menikmati produk kami.



Referral Teman

Ajak teman, keluarga atau rekan untuk mencoba.



Voucher Rekomendasi

Dapatkan voucher untuk setiap rekomendasi berhasil.



Repost Pelanggan

Posting ulang foto/video pelanggan di media sosial kami.



Bonus Kecil

Dapatkan bonus spesial untuk pelanggan yang aktif merekomendasikan.

Testimoni Pelanggan Kami



"Rasanya enak, renyah, ketagihan! Sekarang jadi camilan favorit buat ngerjain tugas."



– Anisa, Mahasiswa



"Sudah langganan sejak tahun lalu. Kualitas selalu konsisten!"



– Rizky, Karyawan



"Varian coklatnya favorit banget! Cocok buat oleh-oleh juga."



– Laila, Ibu Rumah Tangga



"Recommended! Renyah dan nggak terlalu manis."



– Dimas, Pelajar



Ajak Teman, Dapat Voucher!



Kamu & Temanmu
Sama-sama Dapat

**Potongan
Rp5.000**

Cukup bagikan kode referral kamu ke teman.



Terus Cerita,
Terus Nikmati,
Terus Tumbuh
Bersama Kami



Bersama Pelanggan,
Kita Tumbuh Lebih Jauh



Lebih Banyak
Pelanggan



Penjualan
Meningkat



Komunitas
Semakin Kuat

Good
Snacks
Better
Friends



Setiap Event
Ada Pembelajaran,
Setiap Data
Ada Peluang
untuk Tumbuh ♡

Evaluasi Kegiatan Offline

Dari Keramaian Hari Ini, Menuju Strategi Besok!

Ukur hasilnya, temukan peluangnya, kembangkan usahamu. ♡

Evaluasi Bukan
Akhir, Tapi Awal
untuk Hasil
yang Lebih Baik ♡

1 Jumlah Pengunjung



850
orang

↑ 25% dibanding event sebelumnya

2 Jumlah Tester



520
orang

↑ 30% dibanding event sebelumnya

3 Transaksi



180
transaksi

↑ 40% dibanding event sebelumnya

4 Produk Terlaris



1. Original (45%)
2. Cokelat (25%)
3. Keju (20%)
4. Matcha (10%)

5 Voucher yang Digunakan



75
voucher

↑ 50% dibanding event sebelumnya

6 QR Code yang Dipindai



320
scan

↑ 50% dibanding event sebelumnya

7 Pelanggan Baru



140
pelanggan

↑ 35% dibanding event sebelumnya

8 Repeat Order (pelanggan lama)



40
transaksi

↑ 28% dibanding event sebelumnya



Insight dari Evaluasi

- ✓ Produk original paling diminati.
- ✓ Banyak pengunjung tertarik setelah tester.
- ✓ QR Code efektif untuk menambah followers dan pelanggan baru.
- ✓ Program voucher meningkatkan transaksi.
- ✓ Pelanggan lama memberikan kontribusi yang stabil.
- ✓ Perlu penambahan stok untuk varian cokelat dan keju.



Rencana Tindak Lanjut

- ✓ Pertahankan kualitas produk terlaris.
- ✓ Perbanyak tester di event berikutnya.
- ✓ Optimalkan QR Code dengan promo khusus.
- ✓ Lanjutkan program voucher.
- ✓ Follow-up pelanggan baru lewat WhatsApp.
- ✓ Buat program loyalitas untuk pelanggan lama.

Data Hari Ini,
Langkah Lebih Pasti untuk Besok! ♡



Terima kasih untuk semua
pengunjung hari ini! ♡

Bersama
Pelanggan,
Kita Tumbuh
Lebih Jauh ♡



UMKM Maju
Pelanggan Bahagia
Masa Depan Cerah

PisangKita
Camilan Lokal,
Rasa Juara

Evaluasi
Hari Ini
Untuk
Event
Berikutnya ♡

PisangKita

PisangKita
Keripik Pisang
Original

PisangKita
Keripik Pisang
Original

PisangKita
Keripik Pisang
Original

Offline Hari Ini,
Pelanggan Setia
Esok Hari ♡

UMKM
Kecil
Rasa Besar
Dampaknya ♡

Kesimpulan

Dua Cara, Satu Tujuan

UMKM Makin Dikenal, Makin Dicintai ♡

Pemasaran Offline

memberikan:



Kedekatan

Bertemu langsung dengan pelanggan.



Pengalaman

Pelanggan bisa melihat, mencoba, dan merasakan produk secara langsung.



Kepercayaan

Interaksi langsung membangun rasa percaya yang lebih kuat.

Pemasaran Online

memberikan:



Jangkauan

Menjangkau lebih banyak pelanggan, tanpa batas lokasi.



Kecepatan

Informasi dan promosi bisa disampaikan dengan cepat.



Interaksi

Mudah berkomunikasi, mendapatkan feedback, dan membangun komunitas.



Data

Semua aktivitas tercatat, sehingga bisa dievaluasi dan dikembangkan.

Yang paling kuat adalah menggabungkan keduanya.



Offline

Menarik Perhatian

+



Online

Mempertahankan Hubungan

=



Usaha Lebih Tumbuh,
Pelanggan Lebih Setia

UMKM Kuat, Ekonomi Kita Hebat ♡

UMKM
Lokal
Penuh Cerita
♡

Produk
Lokal
Cerita
Nyata
Dampak
Nyata
♡

Coba
Dulu,
Pasti
Suka
♡

Dari
UMKM
Untuk
Kamu
♡

Dari
Lokal ke Digital
Dari Pelanggan
ke Keluarga
♡



- ✓ Lihat Produk
- ✓ Chat Langsung
- ✓ Order Mudah
- ✓ Dapat Promo
- ✓ Ikuti Update Terbaru

Klik, Chat, Order!

Strategi
Hari Ini,
Peluang Lebih Besar
Esok Hari
♡

Jangan Hanya Menunggu Pelanggan Datang

Hadirkan usaha kita di tempat pelanggan berada,
baik di dunia nyata maupun dunia digital. ♡

Pemasaran Offline

memberikan:



Kedekatan

Bertemu langsung dengan pelanggan, membangun hubungan yang lebih personal.



Pengalaman

Pelanggan bisa melihat, mencoba, dan merasakan produk secara langsung.



Kepercayaan

Interaksi tatap muka membangun rasa percaya yang lebih kuat.

Pemasaran Online

memberikan:



Jangkauan

Menjangkau lebih banyak pelanggan, tanpa batas lokasi.



Kecepatan

Informasi dan promosi bisa disampaikan dengan cepat.



Interaksi

Mudah berkomunikasi, mendapatkan feedback, dan membangun komunitas.



Data

Semua aktivitas tercatat, sehingga bisa dievaluasi dan dikembangkan.

Langkah Sederhana, Hasil Luar Biasa



Kenali Pelanggan

Pahami siapa mereka dan apa kebutuhannya.



Tentukan Pesan

Sampaikan nilai yang tepat dan menarik.



Pilih Media

Gunakan offline dan online sesuai target pelanggan.



Jalankan

Realisasikan rencana dengan konsisten.



Ukur

Lihat hasilnya dengan data yang jelas.



Perbaiki

Evaluasi dan lakukan pengembangan.



UMKM Hari Ini, Peluang Lebih Besar Esok Hari! ♡

Usaha Kecil Langkah Besar Dampak Nyata ♡

Terima Kasih Sudah Menjadi Bagian dari Perjalanan Kami ♡

UMKM Bisa Lebih Jauh ♡

Pelanggan Hari Ini Inspirasi untuk Inovasi Besok ♡

Camilan Enak

Rasa yang Bikin Kembali

UMKM Tumbuh Karena Kamu ♡

Lebih Banyak Pelanggan, Lebih Banyak Cerita Baik ♡

Dari Ide Kecil Menjadi Dampak Besar ♡

Gabungkan Keduanya, Hasilnya Lebih Maksimal! ♡

Produk Lokal Untuk Masa Depan ♡

Ide Strategi Aksi Hasil Bersama ♡