

EXECUTIVE SUMMARY

Endless Creative Lab is a young and dynamic creative lab design, which has several services provided, namely brand identity, and social media management, include graphic design, photography, and other designs requested by clients, with a target market that is divided into 3 segments namely business micro, small and medium. The author along with the company's decision to raise the existing problems is the number of clients that do not increase every year so the company needs to acquire new clients. The root cause of the problem found is the effectiveness of communication from Endless Creative Lab, which is not optimal, which does not use promotional tools for advertising, promotional containers such as inactive social media, proposals that are not updated so that all promotional containers are inactive and less informative for potential clients. Problem and root cause are found through primary data, secondary data, SWOT, SIPOC, severity urgency matrix, fishbone diagram, inter-relation diagram. Therefore, the authors propose several alternative solutions.

Alternative solutions provided are activating and updating social media platforms for promotions and proposals, and advertising, then design workshops with Endless Creative Lab, finally collaborating with the BLP brand by Lizzie Parra. Based on the weighting method, the solution for activating and updating social media platforms for promotions and proposals and advertising will be carried out, namely by reactivating Instagram social media by incorporating the latest portfolios, transforming into profile businesses, searching for hashtags to help expand the potential reach of clients from the company. In addition, it also revised the proposal by adding complete information such as workflows, services provided, package deals and prices. Finally, do a promotion through advertising on the Instagram story. In conclusion, the solution can overcome the problems of Endless Creative Lab where running the alternative Endless Creative Lab successfully acquired two new clients.

RINGKASAN EKSEKUTIF

Endless Creative Lab adalah *young and dynamic creative lab* desain, dimana memiliki beberapa jasa yang diberikan yaitu *brand identity*, dan *social media management*, *graphic design*, fotografi dan desain-desain lainnya yang diinginkan oleh klien, dengan target market yang dibagi dalam 3 segmentasi yaitu usaha mikro, kecil dan menengah. Penulis bersama dengan keputusan perusahaan mengangkat permasalahan yang ada adalah jumlah klien yang tidak bertambah setiap tahunnya sehingga perusahaan perlu melakukan akuisisi klien baru. Akar permasalahan yang ditemukan adalah efektivitas komunikasi dari Endless Creative Lab yang tidak maksimal, dimana tidak menggunakan sarana promosi untuk iklan, wadah promosi seperti sosial media tidak aktif, proposal yang tidak *diupdate* sehingga semua wadah promosi tidak aktif dan kurang informatif bagi potensial klien. Permasalahan dan akar masalah ditemukan melalui data primer, data sekunder, SWOT, SIPOC, *severity urgency matrix*, *fishbone* diagram, dan *inter-relation* diagram. Maka dari itu, penulis mengusulkan beberapa alternatif solusi.

Alternatif solusi yang diberikan adalah mengaktifkan dan *mengupdate platform* sosial media untuk promosi serta proposal, dan *advertising*, kemudian *workshop* desain bersama Endless Creative Lab, terakhir melakukan kolaborasi dengan *brand* BLP by Lizzie Parra. Berdasarkan metode pembobotan, solusi mengaktifkan dan *mengupdate platform* sosial media untuk promosi serta proposal dan *advertising* akan dijalankan yaitu dengan mengaktifkan kembali sosial media instagram dengan memasukkan portofolio terbaru, mengubah menjadi bisnis profil, mencari *hashtag* untuk membantu memperluas jangkauan potensial klien dari perusahaan. Selain itu juga melakukan revisi proposal dengan menambah kelengkapan informasi seperti *workflow*, servis yang diberikan, paket penawaran dan harga. Terakhir melakukan promosi melalui iklan di *instagram story*. Pada kesimpulannya solusi tersebut dapat mengatasi permasalahan dari Endless Creative Lab dimana dengan menjalankan alternatif tersebut Endless Creative Lab berhasil mengakuisisi dua klien baru.