

RINGKASAN EKSEKUTIF

BREZIO merupakan anak perusahaan dari PALOMA Hardware yang didirikan untuk menawarkan produk dengan kualitas baik untuk pasar *sanitary hardware* dengan harga yang lebih kompetitif. Produk yang ditawarkan berfokus kepada produk *sanitary* yang menjadi fokus utama dalam memperoleh pangsa pasar yang berbeda dari Paloma pada industri *sanitary hardware*. Melihat kondisi pasar yang kini begitu agresif dan kompetitif akhirnya BREZIO memutuskan untuk melakukan pemasaran secara digital. Perubahan upaya dalam membentuk strategi yang cepat akhirnya memberikan dampak positif dengan memperoleh interaksi yang lebih optimal dalam platform media sosial Brezio. Penulis memanfaatkan *tools* yang tersedia pada media sosial yang menjadi media pemasaran utama Brezio yaitu Instagram dengan memaksimalkan penggunaan Paid Ads dan pembuatan konten. Penggunaan *tools* tersebut didasari oleh permasalahan yang ditemukan dimana Brezio menghadapi permasalahan yang cukup krusial yaitu Brezio membutuhkan sumber daya yang memiliki kapasitas dalam mengatur dan mengeksekusi untuk divisi *digital marketing* dimana saat ini belum bisa diterapkan oleh Brezio. Oleh karena itu, *improvement* ini bertujuan untuk memaksimalkan sumber daya yang dimiliki oleh Brezio dengan efisien. Temuan tersebut didasarkan atas hasil riset secara langsung melalui observasi, wawancara, dan survei.

Dengan demikian, hasil dari temuan riset yang diperoleh dan diskusikan bersama dengan dosen pembimbing, Bapak Alexander Joseph Ibnu Wibowo, M.S.M, penulis akhirnya telah mengidentifikasi masalah penting melalui metode *severity urgency matrix* dan *coding* untuk memutuskan akar dari permasalahan secara akurat. Melalui kesepakatan bersama, *Project Improvement* ini bertujuan untuk mengembangkan konten untuk media sosial utama Brezio yaitu Instagram dan memaksimalkan penggunaan Paid Ads untuk Brezio.



EXECUTIVE SUMMARY

BREZIO is a subsidiary of PALOMA Hardware established to offer high-quality products in the sanitary hardware market at a more competitive price. The products offered focus on sanitary products, which are the main focus in capturing a different market share from Paloma in the sanitary hardware industry. Seeing the current aggressive and competitive market conditions, BREZIO has decided to engage in digital marketing. The change in approach to formulating quick strategies has ultimately had a positive impact by achieving optimal interaction on Brezio's social media platform. The author utilizes the available tools on social media, specifically Instagram, which serves as Brezio's main marketing platform, by maximizing the use of Paid Ads and content creation. The use of these tools is driven by the issues faced by Brezio, particularly the crucial challenge of needing resources with the capacity to manage and execute the digital marketing division, which is currently not feasible for Brezio. Therefore, this improvement aims to maximize the resources available to Brezio efficiently. These findings are based on direct research through observation, interviews, and surveys.

Thus, based on the research findings discussed with the supervising lecturer, Mr. Alexander Joseph Ibnu Wibowo, M.S.M, the author has identified important problems through the severity urgency matrix and coding methods to accurately determine the root causes of the issues. Through mutual agreement, this Improvement Project aims to develop content for Brezio's main social media platform, Instagram, and maximize the use of Paid Ads for Brezio