

RINGKASAN EKSEKUTIF

PT. Solusi Teknologi Niaga merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang aplikasi *point-of-sales* untuk pedagang UMKM di Indonesia yang telah didirikan sejak tahun 2015. Aplikasi yang dibuat bernama Qasir.

Dalam aktivitas *project improvement* ini, penulis melakukan riset kepada pihak internal perusahaan dan juga pihak eksternal perusahaan untuk menemukan permasalahan-permasalahan yang ada. Permasalahan utama dipilih menggunakan metode *Pareto Diagram* dan *Severity - Urgency Matrix*. Masalah utama yang terpilih adalah adanya kemungkinan tidak tercapainya target tahunan dari aplikasi Qasir. Setelah itu penulis melakukan analisa akar masalah menggunakan metode *Fish Bone* dan *Interrelationship Diagram*.

Untuk menyelesaikan masalah tersebut, penulis memberikan 3 alternatif solusi yakni *roadshow*, strategi akuisisi konsumen dari kompetitor, dan *sales freelance*. Setelah dijabarkannya ketiga alternatif tersebut, penulis memilih satu alternatif yang akan diimplementasikan dengan metode perhitungan *Weighted Analysis*. Alternatif yang terpilih adalah alternatif ketiga yaitu strategi akuisisi konsumen menggunakan *sales freelance*.

Dikarenakan saat ini Qasir sedang proses transisi investor dari investor lama ke investor baru, maka saat ini Qasir belum bisa melakukan pengeluaran yang besar di bidang pemasaran. Perkiraan Qasir baru akan resmi mendapat investasi dari investor yang baru pada pertengahan tahun. Maka dari itu rencana implementasi yang memerlukan biaya yang cukup besar dimasukkan oleh penulis ke rencana jangka menengah. Pada jangka pendek, penulis telah melakukan beberapa implementasi yaitu pemetaan wilayah *freelancers*, pembuatan sistem laporan akuisisi *user* oleh *freelancer*, dan akuisisi konsumen secara jangka pendek melalui Instagram & Facebook Ads dan *endorsement*.

Dalam rencana implementasi jangka menengah, penulis telah menyusun perencanaan berupa proses *recruitment freelancer*, penyediaan *marketing tools* untuk para *freelancers*, *controlling* penjualan, hingga pemberian bonus untuk para *freelancers*. Dengan dijalankannya *project improvement* ini, diharapkan Qasir dapat mencapai target yang telah ditetapkan yaitu memiliki *user* sejumlah 50.000 *user* pada akhir tahun 2018.

Kata kunci : Akuisisi konsumen dan *freelance*



EXCECUTIVE SUMMARY

PT. Solusi Teknologi Niaga is a company that runs in point-of-sales mobile application for small business was established in 2015. The name of the application is Qasir.

In this project improvement, authors have done various researches to the internal and the external of the company in order to identify the problems that the company had. In choosing the main problem, authors use Pareto Diagram and Severity Urgency Matrix. The chosen problem is possibility of not achieving annual target. After that, authors analyze the root cause of the problem using Fish Bone and Interrelationship Diagram.

In order to solve the problem, authors create 3 alternative solutions which are roadshow, seizing competitor's market share and sales freelance. The following step, authors choose the best alternative by measuring with Weighted Analysis. In result, the highest score from the Weighted Analysis is user acquisition strategy with sales freelance.

Because Qasir is in the investors transition process, in this time Qasir does not have a high budget for the marketing expenses. From the research to the internal of the company, the COO of Qasir predicts that the new investment from the new investor will come in the middle of 2018. Dealing with this situation, authors decided the implementations that needs a high expense will be implemented in the mid-term plan. In the short-term plan, authors have done various actions such as creating geographic targeting plan for the freelance, creating freelancer user acquisition reporting system and short-term acquisition strategy through Facebook & Instagram paid advertisement and social media endorsement.

In the mid-term plan, authors has planned the implementation processes such as freelance recruitment process, marketing tool for the freelance, project controlling, and

incentive system. In the end of this project, authors expect Qasir could accomplish the annual target which is has a total user of 50.000 users in the end of 2018.

Key words : User acquisition and freelance

