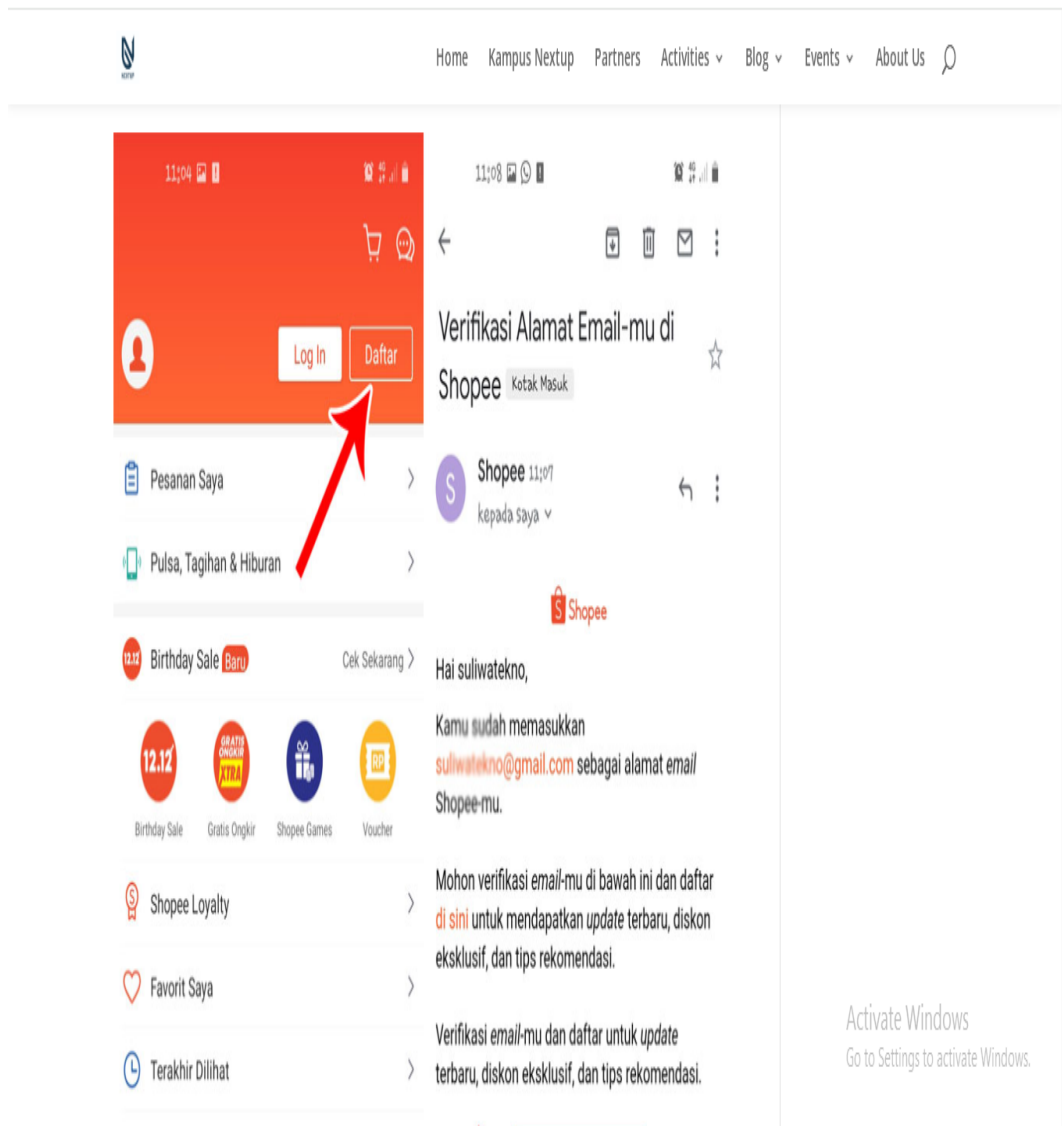


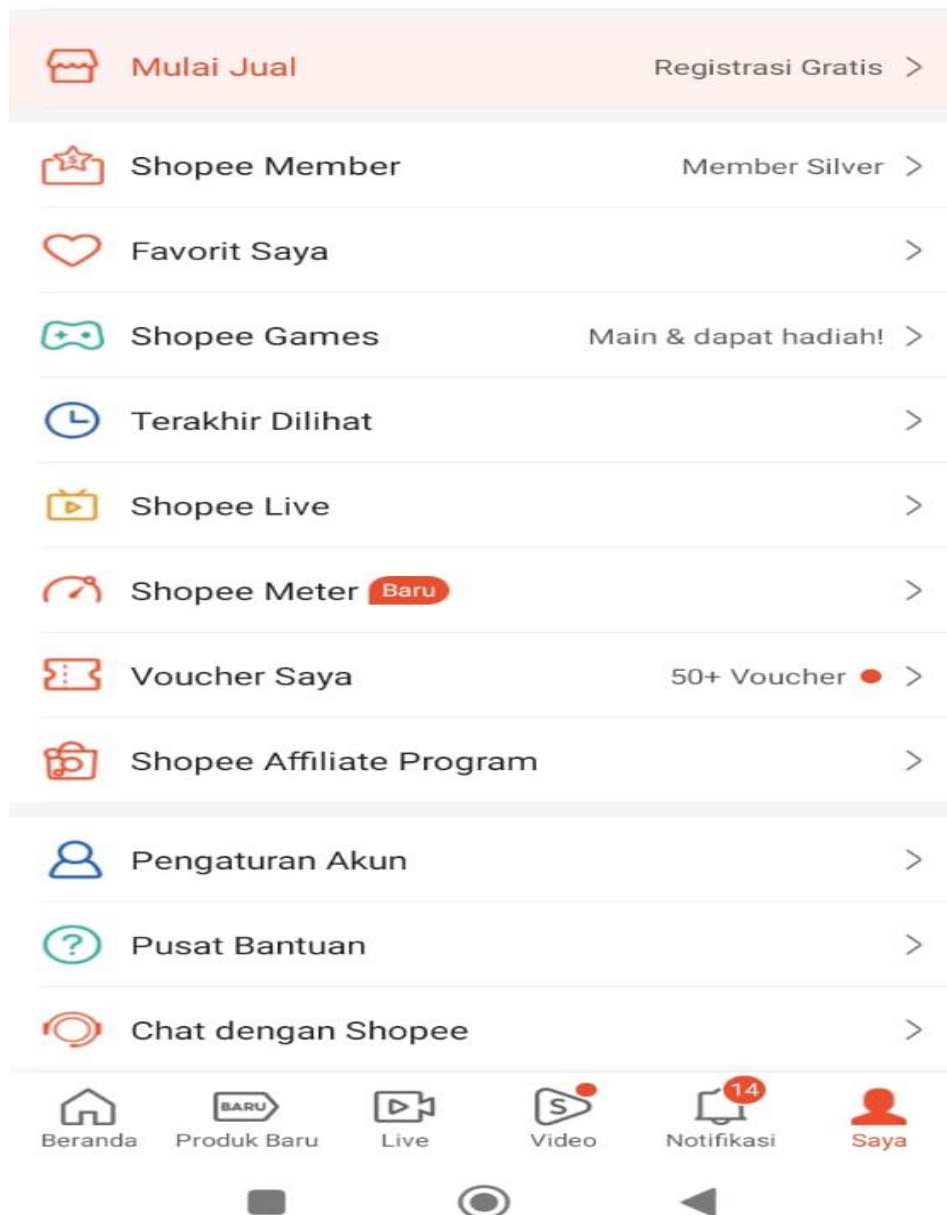
Lampiran 1

Proses Pembuatan Akun Shopee UMKM Kopi Tindih



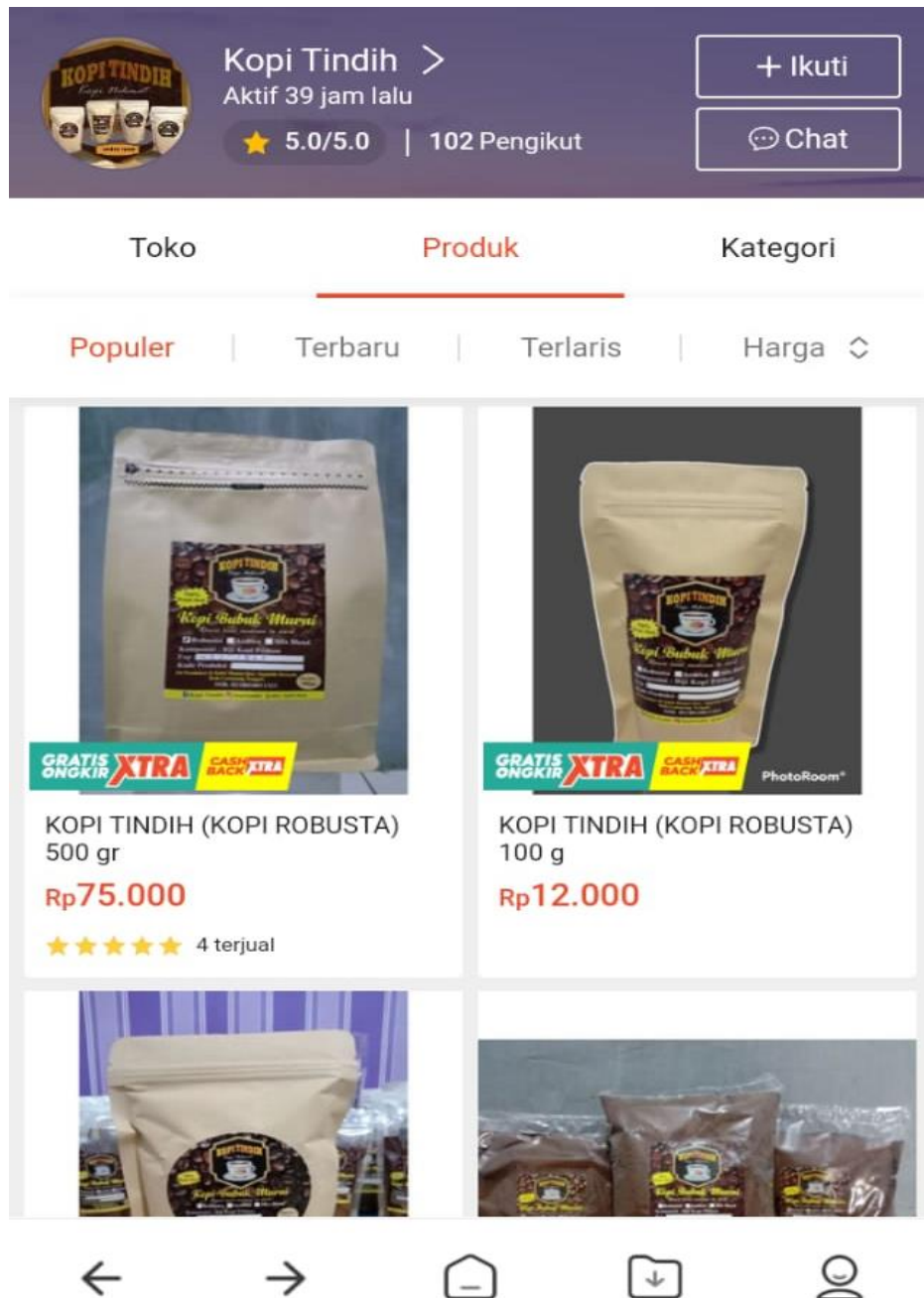
Lampiran 2

Pembuatan Akun Penjual



Lampiran 3

Akun Shopee UMKM Kopi Tindih



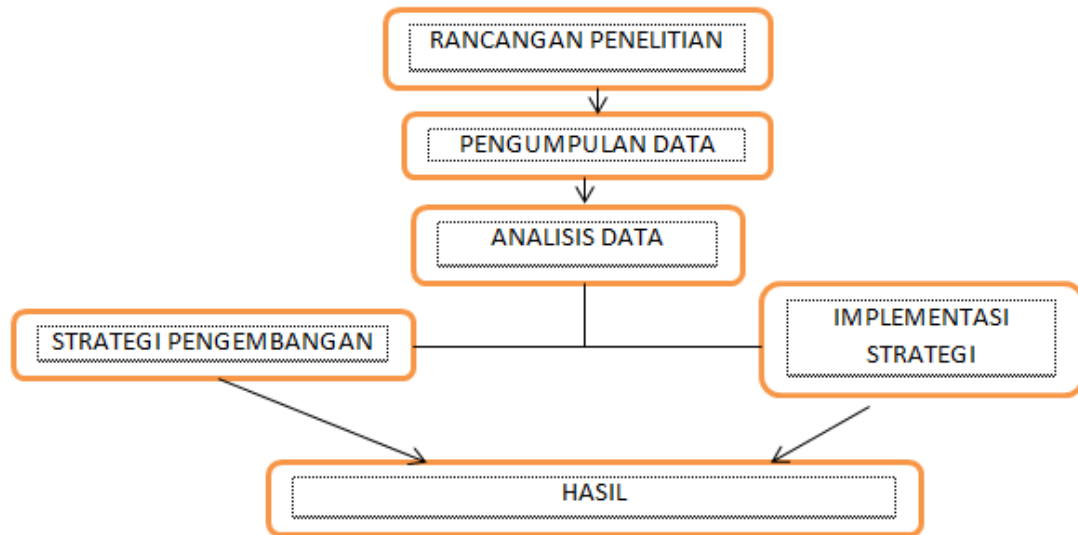
Lampiran 4

Rancangan Strategi Dalam Jangka Waktu

No.	Strategi	Jangka Pendek	Jangka Menengah	Jangka Panjang
7	Menjaga hubungan yang baik dan harmonis antara pemilik dengan reseller dan distributor, antara UMKM dengan supplier, dan hubungan antara UMKM dengan Konsumen	√		
8	Meningkatkan penjualan dengan cara bekerjasama dengan distributor, reseller, marketplace atau dengan bisnis online yang sedang hangat saat ini.			√
9	Menjaga kepercayaan pelanggan dengan meningkatkan kualitas dan mutu produk dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas, peka terhadap perubahan keinginan pelanggan, dan menerapkan pengendalian kualitas.	√		
10	Memberikan pelayanan yang berkualitas, cepat, rapih dan ramah agar pelanggan merasa senang sehingga timbul rasa ingin melakukan pembelian ulang (repurchase).	√		
11	Berkolaborasi dengan brand lain, baik dalam industri yang sama atau berbeda, sehingga secara tidak langsung Anda dapat mempromosikan produk ke pelanggan brand lain, dan mempelajari strategi bisnis brand lain tersebut.		√	
12	Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mengelola keuangan, mempelajari strategi pemasaran yang tepat dan terkini		√	
13	Menciptakan produk yang inovatif, unik dan mengikuti tren, meluncurkan berbagai produk dengan kualitas lebih baik sehingga produk yang dijual tidak monoton dan tidak membuat pelanggan bosan dengan melakukan riset terhadap tren yang sedang berlangsung, sebagai acuan dalam meluncurkan produk baru.	√		

Lampiran 5

Alur Penelitian



Dokumentasi







