

LKPD PKK

STRATEGI DISTRIBUSI DAN LAYANAN PURNA JUAL

Nama:

Kelas:



Nama:



Kelas:



Tulishlah jawaban kamu pada kolom yang disediakan!



STUDI KASUS

LATAR BELAKANG

SMK Kreativa memiliki program PKK dengan spesialisasi dalam Desain Komunikasi Visual (DKV). Mereka telah mengembangkan berbagai produk kreatif seperti merchandise, karya seni, dan desain digital yang ingin mereka distribusikan kepada masyarakat.

MASALAH

Meskipun siswa memiliki keterampilan yang kuat dalam menciptakan produk kreatif, mereka menghadapi tantangan dalam mendistribusikan produk-produk ini secara efektif ke pasar yang lebih luas. Kurangnya pemahaman tentang strategi distribusi menghambat kemampuan mereka untuk memasarkan produk dengan baik.

PERTANYAAN

1. Apa yang bisa dilakukan SMK Kreativa untuk meningkatkan distribusi produk-produk kreatif DKV mereka?

2. Bagaimana strategi distribusi online dan offline dapat membantu produk-produk kreatif DKV mencapai audiens yang lebih luas?

3. Apa manfaat dari kemitraan dengan toko-toko kreatif dan galeri seni dalam strategi distribusi produk DKV?

JAWABAN

Nama:



Kelas:



Tulishlah jawaban kamu pada kolom yang disediakan!

**STUDI KASUS****LATAR BELAKANG**

SMK Seni Kreatif adalah sekolah yang menawarkan produk kreatif dengan fokus pada Desain Komunikasi Visual (DKV). Siswa-siswa di sekolah ini menghasilkan berbagai produk kreatif seperti poster, merchandise, dan karya seni digital.

MASALAH

Siswa-siswa SMK Seni Kreatif mengalami tantangan dalam memberikan layanan purna jual yang memuaskan kepada konsumen. Mereka perlu meningkatkan kualitas layanan purna jual agar konsumen merasa puas dan kembali membeli produk-produk mereka.

PERTANYAAN

1. Apa yang dapat dilakukan SMK Seni Kreatif untuk meningkatkan layanan purna jual mereka?

2. Mengapa layanan purna jual yang baik penting bagi bisnis produk kreatif DKV?

3. Bagaimana siswa-siswa DKV dapat terlibat dalam penyediaan layanan purna jual yang lebih baik?

JAWABAN