

Permasalahan

Pengambilan Keputusan dalam Bisnis

Identifikasi Masalah

Permasalahan : Strategi pemasaran yang paling efektif untuk bisnis

- Strategi apa yang paling cocok untuk meningkatkan penjualan
- Bagaimana cara menjangkau target audiens yang luas dengan anggaran yang terbatas



Identifikasi Kriteria

- Apakah strategi ini sesuai dengan anggaran yang tersedia?
- Seberapa luas audiens yang bisa dijangkau?
- Seberapa besar dampak strategi terhadap peningkatan penjualan atau engagement?
- Seberapa cepat strategi ini memberikan dampak?

Tetapkan Bobot kriteria

Bobot kriteria yang dibutuhkan (%) :

- Biaya: 25%
- Kecepatan: 15%
- Jangkauan: 20%
- Keberlanjutan: 10%
- Efektivitas: 30%

Identifikasi Alternatif

Beberapa alternatif strategi pemasaran yang dapat dipertimbangkan:

- Iklan Digital (Google Ads, Instagram Ads, TikTok Ads)
- Influencer Marketing (Endorsement)
- Promosi Diskon dan Program Loyalitas Pelanggan
- Content Marketing (YouTube, Medsos)
- Event atau Sponsorship (Pameran, Workshop, Sponsorship)



Evaluasi Alternatif

Alternatif Biaya (25%) Jangkauan (20%) Efektivitas (30%) Kecepatan (15%) Keberlanjutan (10%) Skor Akhir

- Iklan Digital 7 (1.75) 8 (1.6) 9 (2.7) 9 (1.35) 6 (0.6) 8.00
- Influencer Marketing 6 (1.5) 9 (1.8) 8 (2.4) 8 (1.2) 5 (0.5) 7.40
- Diskon 9 (2.25) 7 (1.4) 7 (2.1) 7 (1.05) 6 (0.6) 7.40
- Content 8 (2.0) 7 (1.4) 9 (2.7) 6 (0.9) 9 (0.9) 7.90
- Sponsorship 5 (1.25) 6 (1.2) 7 (2.1) 7 (1.05) 8 (0.8) 6.40



Memilih alternatif terbaik

- Iklan Digital (8.00) → Paling efektif untuk jangkauan luas dan hasil cepat.
- Content Marketing (7.90) → Baik untuk jangka panjang dengan biaya lebih rendah.

Implementasi Keputusan

- Iklan Digital:

Pilih platform yang sesuai dengan target pasar (Google, Meta, TikTok, dll.)

- Content Marketing:

Buat strategi konten yang menarik dan relevan.

Konsisten dalam produksi konten (artikel, video, infografis).

Evaluasi Keputusan

Melakukan evaluasi langkah mana yang paling efektif untuk strategi pemasaran yang paling baik untuk keberlangsungan bisnis yang