



RAHASIA “PENGLARIS” INDOMARET & ALFAMART

Analisa 6 Faktor yang bikin
Toko Ritel ini selalu laris
di kunjungi pelanggan

Beberapa hari lalu saya sempat bertemu oleh orang-orang yang diduga adalah seorang pengusaha ritel.

Beliau banyak bercerita mengenai seluk beluknya usaha ritel. Mulai dari cara memulainya, cara mengelolanya, strategi penjualannya, dan masih banyak lagi.

Ada pelajaran penting yang saya pahami, bahwa dalam pengelolaan usaha ritel, diperlukan strategi khusus agar usaha ritel yang dimiliki bisa menang saingan dan memiliki jangka panjang.

Apa RAHASIANYA?

Terdapat sebuah buku karangan *Christina Whidya Utami* yang berjudul **Manajemen Ritel** yang mengatakan bahwa terdapat 7 faktor penting bagi pengusaha ritel untuk mengembangkan keunggulan dalam bersaing dan mempertahankan bisnisnya.

Apa saja?



1. CUSTOMER LOYALTY

Secara umum loyalitas dapat dibangun dengan cara mengembangkan sebuah strategi yang jelas dan tepat melalui positioning dan menciptakan sebuah hubungan emosional dengan para pelanggan melalui program customer loyalty.

Studi Kasus dari Toko Ritel Modern yang Terkenal :



- Indomaret

Positioning :

Dengan membangun kesan hebat untuk customer, Indomaret memiliki pernyataan positioning-nya yaitu **“Mudah dan Hemat”**

Customer Loyalty :

Strategi yang digunakan Indomaret dalam menjalankan program customer loyalty adalah dengan meluncurkan kartu: **“Indomaret Card”**, **“I Voucher”** dan **“Voucher Belanja”**.



- **Alfamart**

Positioning :

Dalam membangun kesan hebat untuk customer, Alfamart memiliki pernyataan positioning-nya yaitu **“Pilihan Bijak disaat Tepat”**.

Customer Loyalty :

Program customer loyalty yang dijalankan Alfamart adalah dengan meluncurkan kartu **“Aku PONTA”**.



2. LOKASI

Dalam pemilihan lokasi, Indomaret dan Alfamart selalu menentukan lokasi di daerah strategis yang dapat menciptakan peluang sehingga dapat dengan mudah diakses oleh pelanggan.

Contohnya penempatan lokasi berada di pusat keramaian penduduk. Dalam kasusnya, kedua perusahaan ini selalu berdampingan dalam memilih lokasi.

3. MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA (MSDM)

Dalam hal MSDM untuk meningkatkan kualitas dan memperkuat persaingan, kedua perusahaan ini memiliki ciri khas tersendiri.

- Indomaret

Para pegawai memiliki peranan penting dalam memberikan layanan pada



konsumen dan membangun loyalitas pelanggan. Untuk keperluan itu dalam melakukan pelayanan pelanggan, perusahaan ini memiliki keunggulan yang kompetitif yaitu mengenai greeting pelanggan ketika memasuki toko yaitu **“Selamat Datang di Indomaret, Selamat Belanja”**



PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk

- Alfamart

Hampir sama dengan Indomaret, perusahaan ini juga memiliki greeting pelanggan ketika memasuki toko yaitu **“Selamat Datang di Alfamart, Selamat Belanja”**

“Lha ini kok sama..??” ^_^

4. SISTEM DISTRIBUSI DAN INFORMASI

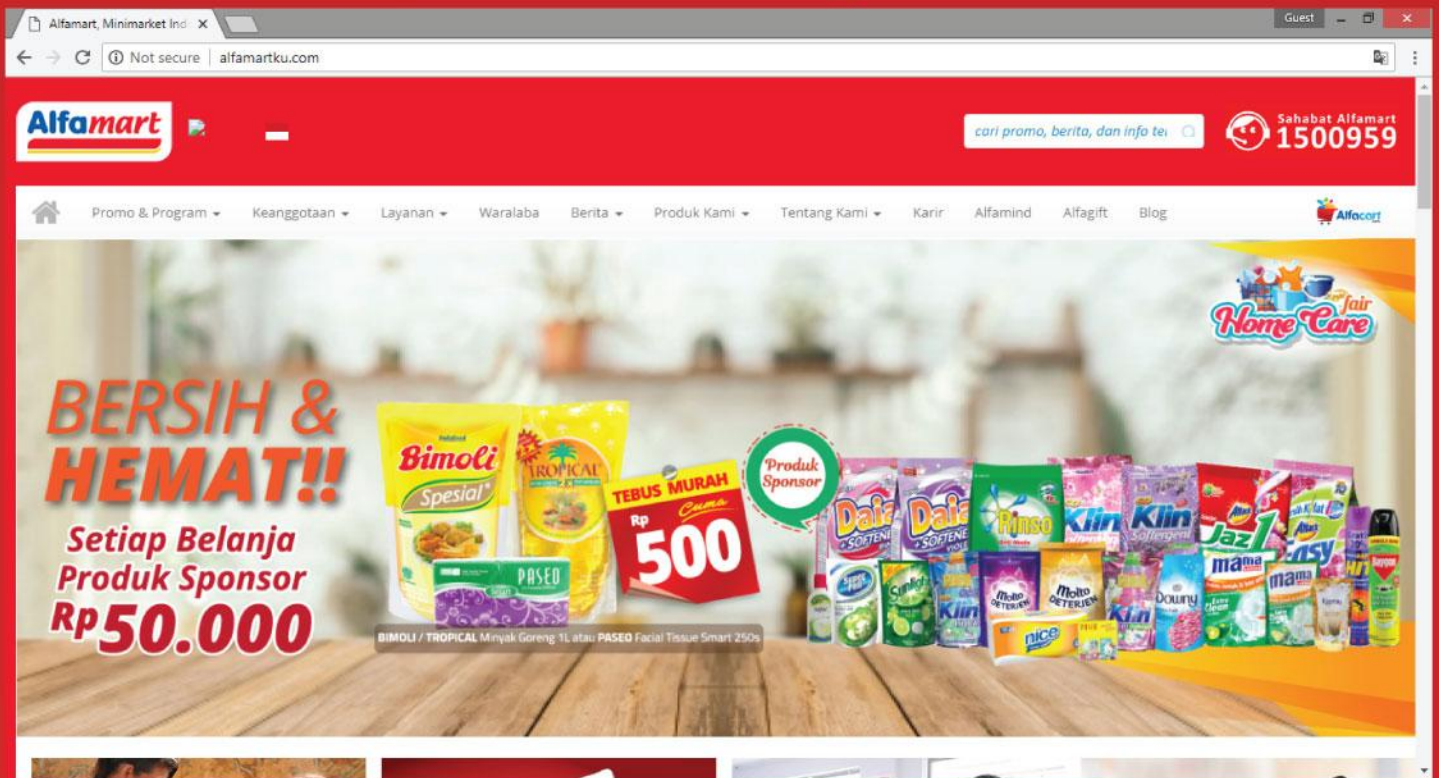


The screenshot shows the Indomaret website interface. At the top, there is a navigation bar with links for HOME, WARALABA, KORPORAT, MITRA, and KARIR. Below this, there are social media icons for Facebook, Twitter, and YouTube. The main content area features a large banner for a photo competition titled "LOMBA FOTO INDOMARET". The banner includes the text "TOTAL HADIAH 360 JUTA RUPIAH" and "PERIODE LOMBA 22 MEI - 22 JULI 2018". It also displays the Canon logo and the text "Delighting You Always". The banner is decorated with images of cameras and a person taking a photo. Below the banner, there are sections for "JURI" (Judges) and "di seponsori oleh:" (Sponsored by:). The website also features a search bar, a call center number "1500-280", and a login section for "i.saku".

- Indomaret

Untuk mencapai efisiensi, Indomaret memberikan informasi melalui website resminya yaitu indomaret.co.id. Dari sana pelanggan akan mendapatkan informasi tentang produk, promosi, kartu keanggotaan, publisitas, CSR, dan layanan pelanggan lainnya.

Salah satu keunggulan yang tidak dimiliki oleh pesaing (Alfamart) adalah mengenai promosi yang lebih banyak dan beragam.



- Alfamart

Sama halnya Indomaret, untuk mencapai efisiensi, Alfamart memberikan informasi kepada semua melalui website resminya alfamartku.com. Dari sana pelanggan akan mendapatkan berbagai layanan dan informasi.

Salah satu keunggulan yang tidak dimiliki pesaing (Indomaret) adalah kelengkapan layanan yang diberikan pelanggan.

5. BARANG-BARANG UNIK

Mengingat kedua perusahaan ini hampir semua barang yang dijual sama, namun ada beberapa perbedaan terhadap produk tambahan yang dijual.

- **Indomaret**

Indomaret menyadari keunggulan bersaing yang sampai saat ini masih dipertahankan dengan mengembangkan merek-merek berlabel privat (**Food dan Nonfood**) yang hanya tersedia di Indomaret. Keunggulan dari merek-merek berlabel privat ini cenderung memiliki harga yang murah.

- **Alfamart**

Keunggulan yang dimiliki perusahaan ini adalah merek privat produk **Toples Vakum Eksklusif Royal VKB** Alfamart.



Mau Jualan Cepat & Aman ?

Pakai Beepos

www.beepos.id

Kenapa harus Beepos

Aman & Susah Diakali

Hapus baris, cancel nota, edit qty, edit harga, edit disc. Semua ada hak aksesnya dan ada locknya.

Membership

Database pelanggan adalah aset bisnis Anda. Sistem point, harga khusus member promo ulang tahun. Bikin pelanggan Anda loyal dengan bisnis Anda pakai beepos.

Promosi

Jangan mau kalah sama Alfamart dan Indomaret. Sekarang Anda bisa bikin promo kekinian ala Alpamaret / Endomart. Promo seperti Buy X Get Y, Tebus Murah, Special Price, Bonus Item, Semua bisa dilakukan di Beepos.

Tetep Bisa Jualan Saat Internet Putus

Mudah Kontrol Multi Cabang

6. STRATEGI PROMOSI

1. Indomaret

Promo :

Untuk layanan konsumen terbaik, Indomaret memberikan beragam jenis promosi yang terdiri dari **“Super Hemat”**, **“Promo Bulan ini”**, **“Harga Heboh”**, **“Diskon Indomaretcard”**, **“Corporate Promo”**, **“Hanya 3 Hari”** dan lain sebagainya.



Layanan Khusus :

Untuk layanan khusus, Indomaret memberikan beberapa keunggulan seperti **“Tiket”**, **“Token/Voucher”**, **“Western Union”**, dan lain sebagainya.

2. Alfamart

Promo :

Untuk layanan konsumen terbaik, Alfamart memberikan beragam promosi seperti program promo pembelian pulsa dapat ditukarkan hadiah suatu produk, Undian Umroh, Menangkan iPhone 6S, kontes Sharing Pengalaman dan lain sebagainya.

Layanan Khusus :

Untuk layanan khusus, Alfamart memberikan beberapa keunggulan seperti Pembelian (voucher TV, game, wifi, dan pulsa), pembayaran (cicilan motor/mobil/elektronik, TV berbyar, PBB, dan tagihan telepon), Tiketing (transportasi dan event konser), dan ambil uang.



REZEKI KEBAIKAN
hemaviton

Kirimkan niat kebaikanmu di bulan Suci Ramadhan bersama hemaviton Stamina Plus dan hemaviton Action

3 Paket Umroh

10 Travel bag, 2 HP, 5 HP, 50 Voucher Belanja Alfamart

Beli 2 kemasan sleeve hemaviton Stamina Plus dan/atau hemaviton Action di Alfamart 15 Juni - 31 Juli 2015, kirim SMS ke **081291610000** dengan format :
hemaviton#NAMA#USIA#NO TRANSAKSI#KODE UNIK
#NIAT KEBAIKANMU DI BULAN SUCI RAMADHAN

Peserta dengan jawaban terbaik akan dipilih oleh team juri dari hemaviton dan akan diumumkan pada tanggal 20 Agustus 2015

di hemaviton www.hemaviton.com

hemaviton Action, hemaviton STAMINA

Untuk info lebih lanjut hubungi MS di:
hemaviton @hemaviton_ID www.hemaviton.com 0-800-1-98888 (Beban Pulsa)

Pada 18 Juni - 30 Juli 2015, Tarif SMS normal. Untuk lebih lanjut hubungi tim 10000, atau ke MS, Super dan layanan lainnya.

Tidak bertanggung jawab untuk kerugian dan kerusakan. Tidak berlaku untuk pengguna yang menggunakan layanan yang tidak terdaftar di Alfamart.

Waktu tidak dapat hadiah bisa berubah tanpa pemberitahuan sebelumnya. Harap selalu cek kembali status dan masa validasi kapan saja.

Hal ini merupakan tanggungjawab hemaviton.

Alfamart Alfamidi