



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

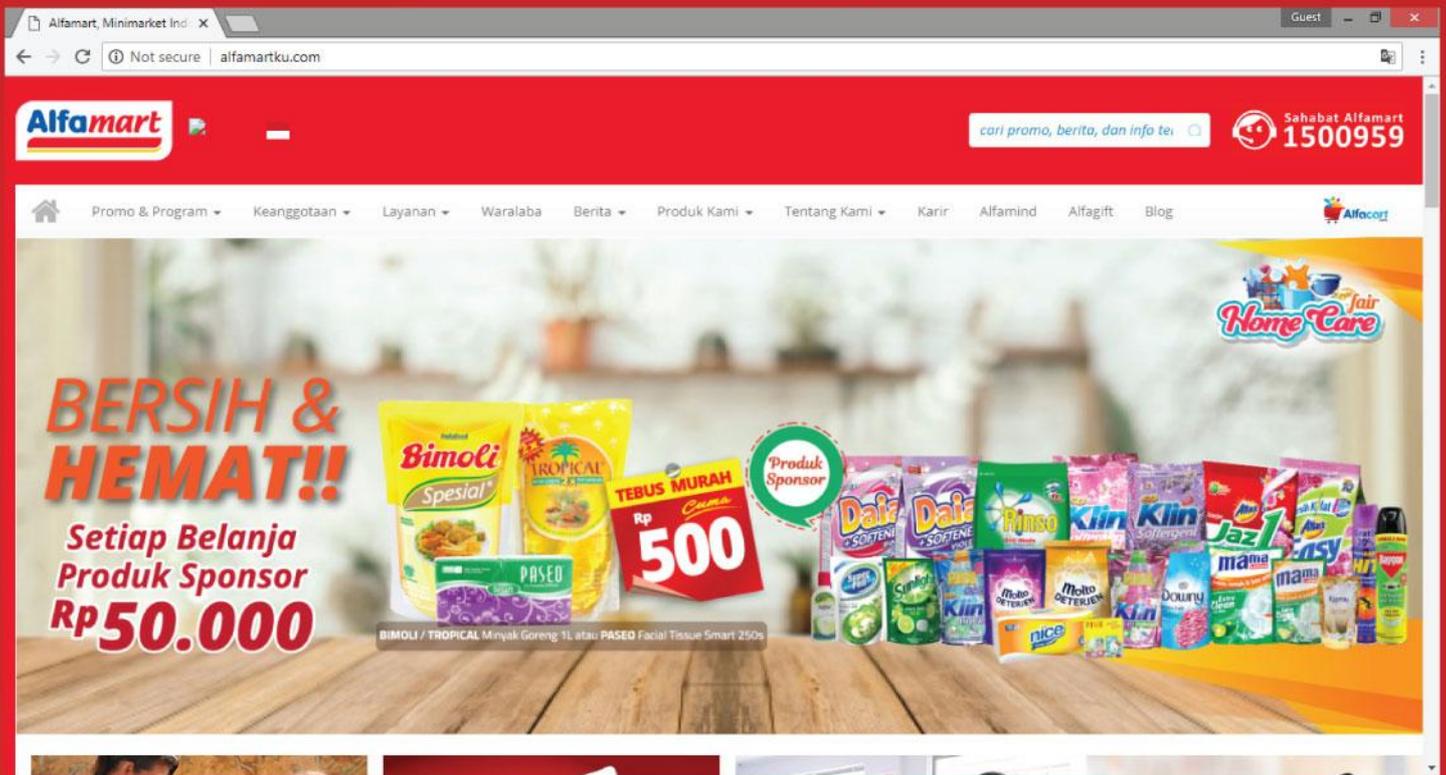


The screenshot shows the Indomaret website interface. At the top, there is a navigation bar with links for HOME, WARALABA, KORPORAT, MITRA, and KARIR. Below this, there are social media icons for Facebook, Twitter, and YouTube. The main content area features a large banner for a photo competition titled "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.



Hanya 3 Hari
29 Sep - 1 Okt 2017

Indomaret mudah dan hemat

SIMOLI Miyak Garing Bulat pck 25 Rp 27.000 Rp 23.500	ABC Kacang Manis pck 220gr Rp 17.500 Rp 14.500	MILU Healthy Drink 3 in 1 Kacang-pck 300g Diskon Rp 5.000	Top 200 2 box SCM Dugster 3x Maka 1 Waktu 500g Gratis
DORITOS Snack pck 150g kemasan varian Rp 11.600 Rp 9.900	PLATON Snack Kembang pck 100g kemasan varian Beli 2 Gratis	GOOD MOOD Snack pck 100g kemasan varian Beli 2 Gratis	MY TEA Minuman Tis 500ml kemasan varian Beli 2 Gratis
POKETE Kandemak Mijak Pure White Lub 150g Rp 19.900	INDOMILK Snack Coklat Fruit 1500g kemasan varian 2 Lebih Hemat	MINUTE MAID Aneka Pasty 250gr kemasan varian Rp 13.200 Rp 9.800	CODA COLA, FRANTA / SPRITE Soft Drink pck 1500ml Rp 11.400 Rp 9.400
INDOMARET Pembersih Jarak Napsu Aloe Vera pck 800ml Rp 11.700 Rp 9.900	LIFEBUDY Sabun Cair Lemak Rangsang Kulit pck 400ml Rp 26.900 Rp 19.900	HEAD & SHOULDERS Shampoo 500 (Normal/Original) Lemon Fresh 600 330ml Rp 38.400 Rp 25.900	FORMULA Pasta Gigi Tisue Pack Strong Protection kms 2000g Rp 17.300 Rp 9.900
DAIA Detergen Bubuk Putih Bunga Permai + eucalyptus kg 1.8kg Rp 26.400 Rp 21.900	NARPIC Pembersih Kerasat Power Pisau Orange / Triple Action 60 400ml Rp 17.300 Rp 12.900	BAYOON Hidrolisisa Spray Flower Garden / Mentah Orange kg 600ml Rp 38.600 Rp 25.900	INDOMARET Baby Pasta pck 60 x 5 x 5 x Rp 21.500

Pemesanan / Delivery via CALL CENTER INDOMARET Khusus DKI Jakarta @1500-580

www.serbapromosi.co | fb.com/serbapromosi.CO | @serbapromosi

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 berbayar, 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)

Alfamart Alfamid