

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002024241361, 2 Desember 2024

Pencipta

Nama : **Nur Hidayah, Darrel Christopher dkk**
Alamat : Komplek BRI Jl. Simaskot No. 15, Cilandak, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12430
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara**
Alamat : Jl. Letjen. S. Parman No. 1 Grogol, Jakarta Barat, Grogol Petamburan, Jakarta Barat, Dki Jakarta 11440
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Poster**
Judul Ciptaan : **Customer Driven Value**
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali : 12 Oktober 2024, di Jakarta Barat
di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia
Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.
Nomor pencatatan : 000813793

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Agung Damarsasongko,SH.,MH.
NIP. 196912261994031001

Disclaimer:

Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Nur Hidayah	Komplek BRI Jl. Simaskot No. 15, Cilandak, Jakarta Selatan
2	Darrel Christopher	APT City Home Tower SFB LT.03 No.022, Kelapa Gading, Jakarta Utara
3	Darren Jonathan	APT City Home Tower SFB LT.03 No.022, Kelapa Gading, Jakarta Utara



Customer Driven Value

Marketing

Nur Hidayah

DARRELL CHRISTOPHER

DARREN JONATHAN



01

Pengertian Customer driven marketing strategi adalah strategi pemasaran yang menargetkan pada sejumlah pelanggan tertentu. Produk yang dibuat sesuai dengan keinginan pelanggan

Faktor : Fungsi produk atau layanan Unique selling point
Harga Kualitas Sumber daya produk atau layanan

03

Faktor: Branding dan pemasaran Preferensi target konsumen
Tingkat pendapatan target konsumen
Pengalaman target konsumen dalam menggunakan produk atau layanan serupa

02

Peran : Meningkatkan Loyalitas Pelanggan
Meningkatkan Citra Merek Meningkatkan Kepuasan Pelanggan
Tips mengembangkan customer value 1. Bantu Target Memahami Meningkatkan Profitabilitas Memfasilitasi Inovasi

Tips mengembangkan customer value

04

Bantu Target Konsumen Memahami Value Produk

Value yang ditawarkan oleh pelaku usaha sudah pasti berasal dari sumber daya yang dimiliki, celah pada kompetisi pasar, dan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu penting bagi pelaku usaha untuk menjelaskan value produk kepada pelanggan.

Berikan Pelayanan Terbaik

Pemasaran produk yang baik tidak ada gunanya tanpa pelayanan yang baik Sebagai pelaku usaha tunjukkan pada pelanggan bahwa dengan harga yang ditawarkan, mereka benar-benar puas dengan pelayanan yang diberikan

Minta Masukan dari Pelanggan

Pelanggan lebih mengetahui dan memahami sepenuhnya kebutuhan mereka. Oleh karena itu, pelaku usaha dapat meminta pendapat dan umpan balik dari pelanggan yang sudah ada untuk digunakan dalam pertimbangan dan evaluasi saat membuat produk yang lebih baik. Dengan menggunakan strategi untuk mempertahankan pelanggan, Anda dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan nilai

Lakukan Branding

Customer value tidak dapat dipisahkan dari branding. Branding adalah identitas yang melekat pada bisnis Jika bisnis Anda memiliki branding yang kuat, pelanggan akan senang untuk merekomendasikan barang atau jasa Anda kepada orang lain, dan ini akan membangun persepsi yang lebih baik tentang merek Anda.

Ciptakan Unique Selling Point Baru sebelum Didahului Kompetitor

Kompetitor tidak akan tinggal diam ketika Anda menawarkan terobosan baru di industri Anda. Mereka pasti akan selalu mencari celah untuk memenangkan persaingan. Sebelum mereka mendahului Anda, pikirkanlah ide-ide yang dapat dikembangkan menjadi unique selling point dan value baru. Anda dapat menggunakan masukan pelanggan untuk memulainya.



