

Proposal Bisnis

TAHUN 2026



Hanasta








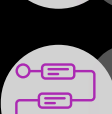

“We Make Your
Brand Happen,,

www.hanasta.site

hanasta.contact@gmail.com

DAFTAR ISI


Berikut adalah rangkaian pembahasan dalam proposal konsultasi pemasaran Hanasta.


-  **1 Executive Summary**
-  **2 Founders**
-  **3 Masalah UMKM**
-  **4 Layanan**
-  **5 Skema Kerja**
-  **6 Mitigasi Risiko**
-  **7 Hasil Strategi**
-  **8 Alur Konsultasi**
-  **9 Benefits**



**Siap memulai langkah
pertumbuhan bisnis Anda?**
Hubungi kami untuk konsultasi pertama gratis.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

EXECUTIVE SUMMARY

Hanasta membantu UMKM mengidentifikasi masalah pemasaran dan memberikan strategi yang tepat, efisien dan dapat langsung diterapkan untuk mendorong pertumbuhan bisnis Anda.



MASALAH

- Penjualan stagnan atau tidak bertumbuh
- Target pasar tidak jelas
- Strategi pemasaran tidak efektif
- Kesulitan bersaing dengan kompetitor



SOLUSI

- Analisis bisnis & pemasaran secara mendalam
- Identifikasi masalah utama dan peluang
- Strategi berbasis data dan perencanaan
- Konsultasi dan diskusi untuk setiap keputusan



HASIL

- Arah bisnis lebih jelas dan terarah
- Strategi yang terukur dan realistis
- Potensi peningkatan penjualan
- Pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan

ALUR KONSULTASI



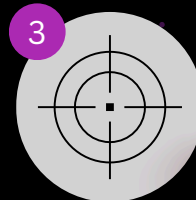
IDENTIFIKASI BISNIS

Kami mempelajari kondisi bisnis, tujuan, dan tantangan di bisnis Anda.



ANALISIS BISNIS

Kami mengumpulkan data dan menganalisis strategi pemasaran yang sudah berjalan.



TARGET & KPI

Kami menemukan target yang realistis dan KPI yang menjadi acuan keberhasilan.



STRATEGI AWAL

Kami menyusun strategi awal yang praktis dan bisa langsung diterapkan.



PROFESIONAL

Tim yang berpengalaman di bidang pemasaran digital.



TRANSPARAN

Proses kerja terbuka dan diskusi setiap keputusan bersama Anda.



INOVATIF


Strategi modern dan kreatif yang relevan dengan tren pasar terkini.




Mulai dengan konsultasi pertama **gratis**.

Mari wujudkan pertumbuhan bisnis Anda bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

OUR FOUNDERS

Hanasta didirikan oleh praktisi berpengalaman yang memiliki visi sebagai pusat data base manajemen pemasaran dan perkembangan UMKM.



Etienne Cedric Schindlmeier

Berpengalaman di pemasaran digital dan AI, bersertifikasi Google & IBM, dan berfokus pada strategi usaha digital dan teknologi.

Keahlian Utama

- ✔ Digital Marketing
- ✔ Artificial Intelligence
- ✔ Analisis Tren Pasar
- ✔ SEO & SEM

Pengalaman



1+ tahun

di bidang pemasaran digital, manajemen proyek, dan pemasaran berbasis AI.



Vincent Delfino Cias

Berpengalaman di bidang perencanaan dan analisis bisnis, berprestasi lomba business plan dan case, berfokus pada brand & market development.

Keahlian Utama

- ✔ Perencanaan Bisnis
- ✔ Analisis Bisnis
- ✔ Pengembangan Bisnis
- ✔ Strategi Merek

Pengalaman




1+ tahun


Di manajemen perencanaan dan pengembangan bisnis. Fokus pada merek.

 **Siap membawa bisnis
Anda ke level berikutnya?**

Pertumbuhan bisnis bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

Masalah UMKM

Kami memahami tantangan yang sering dihadapi UMKM di era digital. Berikut adalah 5 masalah umum yang kami bantu selesaikan melalui strategi dan solusi yang tepat sasaran.

5 MASALAH UMUM YANG KAMI TANGANI



1 Jumlah Pelanggan Tidak Bertambah

Kesulitan menarik pelanggan baru karena strategi pemasaran yang kurang tepat dan tidak konsisten.



2 Penjualan Tidak Stabil dan Sulit Diprediksi

Tidak ada strategi pemasaran dan penjualan yang terstruktur sehingga penjualan naik turun dan sulit mencapai target.



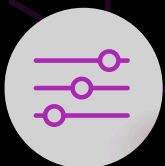
3 Brand Kurang Dikenal dan Tidak Menonjol

Belum memiliki positioning yang jelas sehingga sulit bersaing dan mudah diingat oleh target pasar.



4 Proses Bisnis Belum Efisien dan Terukur

Proses kerja masih manual, tidak terdokumentasi, dan tidak berbasis data sehingga memakan waktu dan biaya.



5 Tidak Punya Data untuk Ambil Keputusan


Keputusan bisnis sering berdasarkan intuisi, bukan data. Akibatnya strategi yang dijalankan kurang tepat dan hasil tidak optimal.




**Siap membawa bisnis
Anda ke level berikutnya?**

Pertumbuhan bisnis bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

LAYANAN PEMASARAN YANG TERSEDIA

Kami menyediakan berbagai layanan pemasaran yang komprehensif dan dapat di sesuaikan oleh bisnis anda.



Audit Keuangan

Kami mengoptimalkan kinerja bisnis melalui audit keuangan guna mengeliminasi biaya non-esensial.



Kelola Media Sosial

Kami mengelola media sosial untuk meningkatkan visibilitas, engagement, dan pertumbuhan bisnis berkelanjutan.



Paid Promotion

Kami mengoptimalkan kampanye paid promotion berbasis data untuk meningkatkan konversi.



Website Development

Kami membuat website sesuai kebutuhan bisnis untuk meningkatkan kredibilitas dan pengalaman pengguna.



Optimasi SEM & SEO

Kami mengoptimalkan SEO dan SEM berbasis data untuk meningkatkan traffic, awareness, dan konversi.



CRM

Kami mengimplementasikan CRM untuk mengelola data dan meningkatkan retensi pelanggan secara berkelanjutan.



Komprehensif

Kami mempelajari kondisi usaha, produk, dan target pasar untuk memahami situasi bisnis secara menyeluruh.



Customized

Kami menyesuaikan strategi kami sesuai dengan kondisi dan situasi bisnis Anda.



Kolaboratif

Kami percaya bahwa kerjasama berbagai pihak dapat mencapai tujuan bisnis Anda secara optimal.



Orientasi Hasil


Kami berfokus pada pencapaian tujuan yang berkelanjutan dan hasil yang maksimal.




**Siap membawa bisnis
Anda ke level berikutnya?**

Pertumbuhan bisnis bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

SKEMA KERJA

Proses kerja yang terstruktur sesuai marketing funnel dan tujuan bisnis atau tujuan strategi Anda untuk memastikan setiap solusi memberikan hasil nyata.



Prinsip Kerja Kami



Transparan

Setiap proses dan keputusan disampaikan dengan jelas dan terbuka.



Fleksibel

Framework dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan bisnis.



Efisien

Menggunakan sumber daya secara tepat untuk mendapatkan hasil maksimal.



Berbasis Data

Fokus pada strategi yang terukur dan memberikan dampak nyata.



Sistem Harga

Harga disesuaikan dengan kebutuhan, skala bisnis, dan ruang lingkup. Semua penawaran dibuat secara transparan tanpa biaya tersembunyi.



Durasi Kerja


Fleksibel sesuai kebutuhan Anda:

- Project-Based (Jangka Pendek)
- Monthly retainer (bulanan)
- Long term project


MITIGASI RISIKO

Kami memahami setiap keputusan memiliki potensi risiko. Oleh karena itu kami menerapkan strategi mitigasi risiko yang terstruktur untuk meminimalkan dampak dan melindungi kepentingan Anda.


1. POTENSI RISIKO DALAM PROYEK KONSULTASI




KETIDAKSESUAIAN EKSPERKASI
Perbedaan persepsi di awal dapat menyebabkan hasil tidak sesuai dengan harapan.



KETERLAMBATAN DATA
Data yang terlambat atau tidak lengkap dapat menghambat proses analisis dan eksekusi.




PERUBAHAN RUANG LINGKUP
Perubahan kebutuhan di luar kesepakatan awal dapat mempengaruhi timeline dan hasil.




FAKTOR EKSTERNAL
Kondisi pasar yang dinamis dapat mempengaruhi pencapaian hasil strategi yang dijalankan.


2. STRATEGI MITIGASI KAMI




PERENCANAAN MATANG
Melakukan analisis strategi yang berfokus meminimalkan probabilitas risiko.




KOMUNIKASI TERBUKA
Update rutin, laporan berkala, dan diskusi terbuka di setiap tahap proyek.



VALIDASI DATA & INFORMASI
Proses verifikasi data untuk memastikan akurasi sebelum melakukan analisis dan eksekusi.




FLEKSIBILITAS STRATEGI
Strategi dapat disesuaikan berdasarkan perkembangan data, pasar, dan kebutuhan bisnis.




KOLABORASI AKTIF
Melibatkan klien di setiap tahap agar solusi tetap konsisten dan sesuai keinginan Anda.


3. JIKA TERJADI RISIKO TAK TERDUGA




IDENTIFIKASI CEPAT
Kami segera mengidentifikasi masalah dan memahami akar penyebabnya.



RENCANA BARU
Menyusun langkah penanganan dan alternatif untuk meminimalkan dampak.



EKSEKUSI
Menjalankan rencana perbaikan dan memantau hasil secara ketat.



RENCANA BARU
Mengevaluasi hasil dan melakukan perbaikan agar risiko tidak terulang.

KOMITMEN KAMI JIKA KLIEN MERASA DIRUGIKAN


Jika hasil tidak sesuai kesepakatan tanpa adanya kelalaian dari pihak klien, kami berkomitmen untuk:



ANALISIS ULANG
Menganalisis ulang strategi dan faktor penyebab utama.



PENYESUAIAN STRATEGI
Menyesuaikan strategi dan rencana untuk memperbaiki hasil.




TAMBAHAN PENDAMPINGAN
Memberikan pendampingan tambahan sesuai kebutuhan hingga hasil optimal.




JAMINAN PROFESIONAL
Kami menjaga integritas, transparansi, dan berorientasi pada kepuasan klien.


PRINSIP KERJA KAMI DALAM MITIGASI RISIKO



PROAKTIF
Mencegah risiko sebelum terjadi dengan perencanaan yang tepat.



TRANSPARAN
Terbuka dalam setiap proses, strategi, dan perkembangan.



RESPONSIF
Cepat tanggap dalam menghadapi perubahan dan kendala.



Siap meminimalkan risiko dan memaksimalkan hasil bisnis?

Konsultasi pertama gratis. Mari mulai langkah pertumbuhan Anda bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

✉ hanasta.contact@gmail.com

🌐 www.hanasta.site

HASIL STRATEGI

Kami memastikan setiap strategi yang dijalankan memberikan hasil nyata, terukur, dan berdampak langsung terhadap pertumbuhan bisnis Anda.

1. BAGAIMANA HASIL DISAMPAIKAN



LAPORAN TERSTRUKTUR

Setiap hasil disampaikan dalam laporan yang jelas, ringkas, dan mudah dipahami.



DATA & VISUAL

Kami menggunakan data dan visual yang relevan untuk menjelaskan progres dan hasil secara transparan.



INSIGHT & REKOMENDASI

Setiap laporan dilengkapi insight dan rekomendasi langkah selanjutnya untuk hasil yang optimal.



PRESENTASI & DISKUSI

Kami menyajikan hasil dan mendiskusikannya bersama agar selalu sesuai tujuan bisnis Anda.

2. BAGAIMANA HASIL BISA DIUKUR



TARGET YANG JELAS



MONITORING BERKALA



EVALUASI DATA



OPTIMASI BERKELANJUTAN

INDIKATOR YANG KAMI GUNAKAN

- ✓ Peningkatan jumlah pelanggan
- ✓ Engagement di media sosial
- ✓ Peningkatan penjualan & omzet
- ✓ Traffic website
- ✓ Tingkat konversi & AOV
- ✓ ROI & lainnya

3. BUKTI HASIL

 **99%**
UMKM mengalami peningkatan omzet setelah menerapkan strategi pemasaran digital.

Sumber: <https://midef.or.id/wp-content/uploads/2024/01/Laporan-Final-Peran-Platform-Digital-Terhadap-Pengembangan-UMKM-di-Indonesia-INCDF.pdf>

 **47%**
UMKM melaporkan peningkatan penjualan dalam 3 bulan pertama implementasi strategi.



3%

Rata-rata kenaikan tingkat konversi setelah optimasi funnel dan konten.




40%

Rata-rata peningkatan traffic website dalam 3-6 bulan dengan strategi SEO & konten.



400%

Rata-rata ROI yang dicapai berdasarkan strategi iklan yang optimal.


 Hasil dapat berbeda tergantung industri, kondisi bisnis, dan komitmen implementasi.




Siap membawa bisnis Anda ke level berikutnya?

Konsultasi pertama gratis. Mari mulai langkah pertumbuhan Anda bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

ALUR KONSULTASI

Mempelajari kondisi usaha Anda sampai menyusun strategi baru yang tepat sasaran.

1



Identifikasi Bisnis

Kami mempelajari kondisi usaha, produk, dan target pasar untuk memahami situasi bisnis secara menyeluruh.

- Mempelajari kondisi bisnis
- Harapan Anda
- Masalah yang dihadapi

2



Analisis Bisnis

Kami mengumpulkan data historis dari strategi yang lama & melakukan analisis untuk mencari peluang bagi bisnis Anda.

- Mengumpulkan data
- Menganalisis strategi lama
- Mencari peluang dari strategi lama

3



Penentuan Target & KPI

Kami mencari metrik dan KPI yang tepat untuk mengukur hasil strategi dan memastikan agar sesuai dengan tujuan bisnis Anda.

- Menentukan target realists
- Menyusun KPI yang tepat
- KPI sesuai tujuan bisnis

4



Strategi Awal

Kami menyusun strategi baru dengan mempertimbangkan berbagai data historis dan risiko yang bisa terjadi.


- Menyusun strategi baru
- Melakukan Pertimbangan
- Meminimalkan risiko




**Siap membawa bisnis
Anda ke level berikutnya?**

Pertumbuhan bisnis bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site

BENEFIT BEKERJA SAMA

Kami berkomitmen memberikan nilai terbaik melalui solusi yang strategis, terukur, dan berorientasi pada hasil nyata untuk pertumbuhan bisnis Anda.

Keuntungan Utama



Tim Profesional

Dikerjakan oleh tim yang berpengalaman dalam bidang pemasaran dan memahami dinamika pasar terkini.



Minim Risiko

Strategi dirancang dengan perhitungan matang untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang.



Solusi Inovatif

Kami menghadirkan ide dan pendekatan yang aplikatif untuk membantu bisnis Anda tetap kompetitif.



Hemat Waktu & Biaya

Kami menyediakan kerangka kerja terstruktur untuk memastikan manajemen waktu dan pemanfaatan sumber daya secara efektif dan efisien.



Strategi Tepat Sasaran

Strategi disusun berdasarkan data dan analisis mendalam sehingga lebih tepat sasaran dan relevan dengan bisnis Anda.



Pertumbuhan Bisnis

Fokus pada pertumbuhan jangka panjang yang sehat, stabil, dan dapat terus berkembang seiring waktu.

Dampak Nyata



Peningkatan Penjualan

Strategi yang relevan membantu meningkatkan konversi dan penjualan bisnis Anda.



Target Pasar yang Jelas

Memahami target pasar dari produk Anda untuk menentukan Audiens yang tepat.



Branding Lebih Kuat

Membangun merek yang solid dan konsisten di benak konsumen.



Bisnis yang Kuat

Fondasi bisnis lebih kuat dan siap menghadapi persaingan serta perubahan pasar.




**Siap membawa bisnis
Anda ke level berikutnya?**

Pertumbuhan bisnis bersama Hanasta.

HUBUNGI KAMI

 hanasta.contact@gmail.com

 www.hanasta.site