

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Ketahanan parfum setelah disemprot, Memilih aroma dan ternyata tidak sesuai harapan . Kemasan kaca pecah saat pengiriman sampai di konsumen, Pelayanan kurang cepat menjawab pesan.

(Sumber permasalahan: *ulasan marketplace shopee*)



Gambar 1. 1 Ulasan Marketplace Shopee

1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan

Solusi dalam permasalahan tersebut maka Pnascents menciptakan 20 aroma parfum yang dapat dipilih oleh konsumen dengan ketahanan hingga 12 jam di ruangan outdoor maupun indoor sesuai aktivitas. Setiap pembelian parfum mendapat satu tester aroma lain agar bisa mencium aroma lain dan dapat mencegah adanya aroma yang tidak suka terhadap pelanggan maka deskripsi produk diberikan top noted, middle notes, dan based notes agar pelanggan dapat menggambarkan aroma awal dan aroma akhir setelah disemprotkan. Cara menghindari dari kemasan kaca pecah dengan menggunakan bubblewraps dan kardus agar aman sampai ke tangan konsumen hingga dapat mengklaim garansi saat pecah di pengiriman. Customer service selalu memberikan pelayanan yang terbaik dari sisi cepat membalas chat dan memberikan solusi yang terbaik.

1.3 Noble Purpose

Tujuan mulia penulis adalah menjadikan produk tangan pertama dan membuka reseller atau dropshipper yang mau gabung dan bekerjasama dengan kami. Membantu dalam membuka lapangan pekerjaan bagi mahasiswa/mahasiswi yang sedang menempuh kuliah. Meningkatkan perekonomian dalam negeri dengan adanya produk lokal.

1.4 Visi, Misi, dan Logo

Visi:

Menjadikan pnscents terkenal di toko online dan dapat membuka puluhan cabang di Indonesia

Misi :

1. Memberikan pelayanan terbaik layaknya sahabat
2. Memberikan kualitas produk dengan harga terjangkau sesuai pangsa pasar
3. Memberikan give away parfum bagi yang beruntung disetiap pembelian
4. Mengadakan promo-promo menarik

Logo Bisnis :

Gambar 1.2 Logo Bisnis

