

## INTISARI

PT MAKS (Mulia Andalan Sukses), sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa dengan fokus pada pemenuhan kebutuhan sehari-hari masyarakat melalui warung-warung kecil-menengah, menghadapi tantangan dalam menjangkau konsumen secara efisien dengan data exiting customer yang tersebar di Kabupaten Purbalingga dan Kabupaten Banjarnegara dengan nomor WhatsApp yang aktif. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan ini memilih untuk menerapkan strategi digital marketing melalui platform WhatsApp, yang menjadi media pemasaran utama. Analisis Value Proposition Canvas digunakan sebagai metode dalam penelitian ini untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan, serta untuk menentukan nilai unik yang ditawarkan kepada pelanggan dan memahami dinamika persaingan di pasar lokal. Dengan menggunakan WhatsApp sebagai media pemasaran utama, PT MAKS dapat memanfaatkan fitur platform ini untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan memperkuat branding perusahaan, sekaligus mengurangi biaya perusahaan melalui penggunaan data yang ada secara efisien. Implementasi strategi ini tidak hanya akan membantu PT MAKS dalam mencapai visi mereka untuk menjadi penyedia kebutuhan sehari-hari yang menerapkan konsep kebermanfaatan bagi masyarakat, tetapi juga akan memungkinkan perusahaan untuk menjangkau konsumen secara efisien dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Kata kunci: Digital, Pemasaran, Strategi, Value Proposition Canvas

## **ABSTRACT**

*PT MAKS (Mulia Andalan Sukses), a company focusing on fulfilling daily necessities through small and medium-sized stalls, faces challenges in efficiently reaching consumers with their existing customer data scattered across Purbalingga and Banjarnegara districts. To overcome this, the company has chosen to implement a digital marketing strategy through WhatsApp as the primary marketing medium. A Value Proposition Canvas analysis will be used to identify the company's strengths, weaknesses, opportunities, and threats, determine the unique value offered to customers, and understand the local market competition. By utilizing WhatsApp's features, PT MAKS aims to increase customer engagement, boost sales, and strengthen branding, while reducing costs through efficient data use. This strategy aligns with PT MAKS's vision to become a provider of daily necessities that benefits the community, while also enabling them to reach consumers efficiently and enhance customer satisfaction.*

*Keywords: Digital, Marketing, Strategy, Loyalty, Value Proposition Canvas*

