

Penetrasi pasar untuk meningkatkan penjualan pada UMKM Karin Kukis = Market penetration to increase the sales in Karin Kukis SMEs

Imam Supriyanto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20433961&lokasi=lokal>

Abstrak

Thesis ini membahas business coaching yang dilakukan penulis dengan Karin Kukis, UMKM yang khusus memproduksi kue kering dan melakukan penjualan hanya dengan melalui jalur facebook. Tujuan dari thesis ini adalah membantu pertumbuhan bisnis Karin Kukis dengan merumuskan model bisnis yang berkelanjutan, untuk membantu produk menembus pasar yang lebih luas dan memberikan nilai lebih kepada pelanggan. Rekomendasi untuk karin kukis adalah melakukan perhitungan titik impas, melakukan pencatatan harian, meningkatkan identitas merek dengan melakukan perubahan pada logo, meningkatkan kemampuan dalam fotografi, pembuatan website yang nantinya menjadi toko online sebagai salah satu sarana untuk berkomunikasi dengan konsumennya, dan berupaya optimal dalam hal perbaikan kemasan, sebab tanpa perbaikan kemasan maka produk tidak bisa dikirim lebih jauh dari Jakarta. Kesimpulan dari pembinaan dengan Karin Kukis telah dihasilkan perhitungan titik impas dan pencatatan harian yang telah disepakati, telah dibuatkan website dan ada masukan juga tentang perbaikan posisi kue dalam kemasan untuk menghindari kerusakan. Tidak semua dapat dijalankan karena keterbatasan waktu si pemilik usaha dalam persiapannya menghadapi lebaran tahun 2016.

.....

This thesis discusses business coaching conducted by the author with Karin Kukis, SMEs which specialized in producing pastries and selling only through Facebook. The purpose of this study is to help Karin Kukis business to growth by formulating a sustainable business model, to help the product penetrate a wider market and provide more value to customers. Recommendations for Karin Kukis are make improvement in the internal business process by calculation of break-even point, provide the form of daily transaction recording, improve their brand identity by making changes to the logo, improve their skills in photography, making the website which will be online store and became one of the means to communicate with its customers, and seeks optimal in terms of improved packaging, because without the packaging improvements product could not be delivered further from Jakarta. The conclusion of the coaching with Karin Kukis is to make a calculation of break-even point, provide the form of daily transaction recording, create a website and there is also input in the cookies configuration in the jar to prevent the damage. Not all can be run due to time constraints of the business owners in preparation to face the Eid 2016.