

Pembuatan business intelligence, penyusunan loyalty program dan pengembangan sistem kinerja karyawan umkm PT. Negarawan International Group = Business coaching: Create business intelligence, develop loyalty program, and enhance employee performance system in fashion retail Indonesia.

Andrey Ardyan Hadibrata,author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20506778&lokasi=lokal>

Abstrak

Salah satu bentuk kontribusi positif dalam perekonomian Indonesia adalah peran dan jumlah UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Namun perlu diperhatikan bahwa tidak sedikit UMKM yang dapat mengelola manajemen bisnis dengan baik. PT. Negawan International Group adalah salah satu UMKM yang memiliki bisnis fokus pada pemenuhan kebutuhan sandang melalui motif batik khas di Indonesia. Data dan informasi diperoleh dengan menggunakan metode business coaching, riset kualitatif untuk mengetahui kondisi dan masalah yang terjadi di UMKM, kemudian mengambil tindakan sesuai harapan UMKM untuk mengimplementasikan solusi perbaikan. Hasil yang diperoleh bahwa UMKM tidak memiliki Business Intelligence yang dapat dijadikan informasi dalam pengambilan keputusan oleh manajemen terhadap situasi dan bisnis yang dihadapi saat ini. Serta belum adanya loyalty program dan sistem kinerja karyawan. Maka solusi yang diajukan adalah pembuatan Business Intelligence, penyusunan loyalty program dan meningkatkan sistem kinerja karyawan untuk mendukung kegiatan pemasaran UMKM. Hasil dari terjemahan data menjadi informasi yang dilakukan oleh Business Intelligence, sangat membantu UMKM dalam menganalisa kondisi bisnis dalam aspek pelanggan, product, saluran, orang dan waktu akan menjadi dasar dalam pembuatan loyalty program dan sistem kinerja karyawan. Business coaching ini bertujuan untuk membantu PT. Negarawan International Group dalam mengelola kegiatan pemasarannya dengan pembuatan Business Intelligence, penyusunan loyalty program, dan peningkatan sistem kinerja karyawan.

.....This paper aims to coach the Fashion Retail especially how to manage the marketing activities by creating Business Intelligence, developing loyalty programs, and enhancing employee performance systems. One of the contributions to the economy in Indonesia is the role of SMEs (Small and Medium Enterprises) and the revenue should increase from year to year. However, it is a note that not all SMEs in Indonesia could manage their business especially in managing their marketing activities. NIG is the one example of the SMEs as the target business coaching that has business on selling Batik models in Indonesia. The main focus is how to utilize data and information that are obtained by using a business coaching method, combined with qualitative research to find out the real condition and problems that occur at SME to take action to improve marketing activities and management expectations to be implemented as the business solutions. After interviewed with the owner, SME does not have Business Intelligence that can be used to translate data into information that is needed for management decision making based on current business conditions. Furthermore, there is no loyalty program and employee performance system to support the goal of business coaching. Hence, the proposal is to create Business Intelligence, develop Loyalty Programs and enhance Employee Performance System in order to achieve good performance of their marketing activities. The information from data translation could be retrieved by the implementation of Business Intelligence that

greatly help SME to analyses current business conditions to the necessary dimension aspects such as customers, products, channels, people and time. Those dimensions will be the base in developing loyalty programs and employee performance systems.