

Pengembangan saluran distribusi penjualan, komunikasi pemasaran, produk ready to drink dan laporan arus kas pada UMKM vit fresh =
Development of distribution channels marketing communication
product ready to drink and cash flow statement through smes vit fresh

Ginting, Andreas, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20433921&lokasi=lokal>

Abstrak

Berdasarkan analisis kondisi Vit Fresh dan survei terhadap konsumen, permasalahan yang dialami Vit Fresh adalah saluran distribusi penjualan, komunikasi pemasaran, pengembangan produk baru ready to drink dan pencatatan arus kas. Usulan strategi untuk mengatasi permasalahan saluran distribusi adalah penambahan distribusi penjualan, reidentifikasi agen dan penambahan variasi diskon serta promosi. Usulan strategi untuk mengatasi komunikasi pemasaran adalah meningkatkan penggunaan media sosial. Usulan strategi untuk pengembangan produk baru ready to drink adalah perbaikan komposisi ready to drink, perbaikan label kemasan dan potensi pengurangan biaya. Sedangkan usulan strategi untuk mengembangkan pencatatan laporan arus kas adalah template pencatatan laporan arus kas yang baru. Perbaikan dari keempat permasalahan tersebut telah meningkatkan penjualan Vit Fresh. Namun ada beberapa aspek perbaikan yang membutuhkan waktu yang lebih lama.

Based on the analysis of the condition of Vit Fresh and a survey of consumers, some problems consist of a channel of distribution, marketing communication, development of new products ready to drink and cash flow statement. The strategies to overcome the problem of distribution channels are the addition of sales distribution, reidentification agents and addition variety of discounts and promotions. The strategies to overcome marketing communications are the enhance utilization of social media. The strategies for development of new product ready to drink are composition improvement of ready to drink, improve the label of packaging and cost reduction. While the strategy to improve cash flow statement is template to record a cash flow statement. Some changes have increased especially for increasing sales at Vit Fresh SMEs. However, there are some aspects of the improvement that need a long time to improve.