

Pengembangan model bisnis pt tidar motor: perspektif pemasaran = Business model development of pt tidar motor in marketing perspective

Made Ayu Nata Pradnyawati, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20456097&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Tesis ini membahas mengenai kegiatan business coaching pada PT Tidar Motor yaitu sebuah UKM yang bergerak dibidang layanan jasa otomotif yang berlokasi di Cibubur. Tidar Motor melayani berbagai macam jenis layanan jasa otomotif, dua diantaranya adalah body repair dan engine repair dan saat ini sedang fokus pada peningkatan jumlah pelanggan umum dan instansi. Kegiatan promosi yang terbatas dan tidak diberlakukannya standar pelayanan merupakan kendala bagi Tidar Motor dalam melayani target pelanggannya. Tujuan kegiatan business coaching ini adalah untuk memberikan usulan kepada Tidar Motor agar dapat melayani segmen pelanggan yang ditargetkan serta dapat meningkatkan kualitas pelayanan untuk para pelanggan. Upaya peningkatan jumlah pelanggan umum dilakukan dengan cara sales promotion dan direct marketing dan perbaikan company profile dan personal selling sebagai upaya meningkatkan jumlah pelanggan instansi. Untuk meningkatkan kualitas pelayanan diusulkan dengan menetapkan SOP pelayanan.

ABSTRACT

This thesis discusses about business coaching process in an SME named PT Tidar Motor which engaged in auto repair service located in Cibubur. Tidar Motor offers various auto repair services. Two of them are body repair service and engine repair service and is currently focused on increasing the number of non assurance residential customers and business customers. Limited promotional activities and no service standard are challenges for Tidar Motor in serving its target customers. The purpose of this business coaching are to give Tidar Motor solutions to be able to serves its target customers and improve the service quality. In an attempt to increase the number of non assurance residential customers the writer suggested to make sales promotions and direct marketings, while increasing the number of business customers could be done by renewing company rsquo s profile and personal selling. In order to improve service quality could be done by applying service standard operational procedure.