

Mengembangkan Fundamental Promotion Mix untuk UMKM: PT. NEURO MEDIKA SEJAHTERA = Developing Fundamentals Promotion Mix for MSMEs: PT. NEURO MEDIKA SEJAHTERA

George Anthony Raditya, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20518235&lokasi=lokal>

Abstrak

Meningkatnya daya saing dan peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi salah satu kunci pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Namun, kekurangannya adalah banyak UMKM yang kesulitan mengelola usahanya dengan baik untuk berubah menjadi perusahaan besar. PT NEURO MEDIKA SEJAHTERA (NMS) adalah distributor alat kesehatan yang berbasis di Jakarta yang dikategorikan sebagai UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan membantu mengembangkan kegiatan promosi dalam skala UMKM. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan business coaching. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam dengan pemilik perusahaan. Kemudian, kuesioner survei juga dilakukan untuk mendukung validitas dan reliabilitas data. Analisis dan hasil menunjukkan bahwa PT NMS berjuang untuk mengelola kegiatan promosi di tengah pasar monopoli, yang menyebabkan penurunan penjualan. Oleh karena itu, dilakukan bauran promosi yang mendasar untuk mengimplementasikan solusi, yaitu: perbaikan profil perusahaan sebagai media periklanan, penyusunan SOP personal selling, pengembangan website sebagai media kehumasan, dan pembuatan strategi promosi penjualan.

.....The increasing competitiveness and role of micro, small and medium enterprises (MSMEs) is one of the keys to sustainable economic growth. However, the downside is that many MSMEs struggles to manage the business well to transform into a big enterprise. PT NEURO MEDIKA SEJAHTERA (NMS) is a medical equipment distributor based in Jakarta that is categorized as MSME. This research aims to analyzed and help to develop promotion activities in the scale of MSME. The research is using qualitative methods with business coaching approach. The data collected by having an in-depth interview with the owner of the company. Then, survey questionnaires were also conducted to support the validity and reliability of the data. The analysis and results show that PT NMS struggles to manage promotion activities amid monopolistic markets, leading to deterioration sales. Therefore, a fundamental promotion mix was carried out to implement solutions, namely: improvement on the company profile as advertising media, formulating SOP for personal selling, developing a website as public relations media, and creating sales promotion strategies.