

Peningkatan Kemampulabaan UKM Melalui Diversifikasi Produk dan Pemasaran Jasa = Increasing Profitability Through Product Diversification and Service Marketing

Riana Xaverius, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920532061&lokasi=lokal>

Abstrak

Aleena memiliki brand awareness yang rendah dan sering mengalami arus kas negatif. Pemetaan kondisi UKM memperlihatkan banyaknya gap yang terjadi antara kondisi aktual dengan situasi ideal yang seharusnya. Oleh sebab itu, tujuan dari business coaching adalah pengembangan produk/jasa, peningkatan komunikasi pemasaran, peningkatan efisiensi operasional dan peningkatan kualitas sumber daya manusia dengan pendekatan pemasaran jasa. Strategi yang digunakan Aleena adalah strategi focus dengan menyoar segmen pasar wanita khususnya wanita Muslim berhijab dan keluarga. Hal pertama yang dilakukan adalah mengembangkan produk baru lalu meningkatkan komunikasi pemasaran dan didukung oleh peningkatan efisiensi operasional dan kualitas sumber daya manusia untuk mencapai service excellence dan meraih keunggulan kompetitif.

.....Aleena has low brand awareness and often experience negative cash flow. Condition mapping shows several gap between the actual conditions with ideal situation that SMEs face. Therefore, the objective of business coaching is product/services development, improved marketing communication, increase operational efficiency and improve the quality of human resources in service marketing approach. Aleena strategy used is the focus strategy by targeting market segments of Muslim women and their family. The first thing to do is to develop new products and improve marketing communications, supported by more operational efficiency and higher quality of human resources to achieve service excellence and gain competitive advantage