

Upaya menstabilkan pendapatan UMKM Risma melalui pengembangan pasar = Stabilizing revenue of UMKM Risma through market development

Fenny Febrianita Z., author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20433986&lokasi=lokal>

Abstrak

UMKM Risma (Laris Manis) merupakan usaha skala mikro yang bergerak di bidang kuliner dan berlokasi di Depok, Jawa Barat. Pemetaan kondisi UMKM Risma dengan memperlihatkan banyaknya gap yang terjadi antara kondisi aktual dan kondisi ideal. Tujuan utama dari kegiatan business coaching ini adalah untuk menstabilkan dan meningkatkan penjualan UMKM Risma dengan mengembangkan strategi untuk mengatasi fluktuasi permintaan. Kegiatan business coaching dilakukan pada periode Februari ? Mei 2016. Berdasarkan hasil pemetaan kondisi UMKM dan analisis gap, diusulkan kepada UMKM Risma untuk menerapkan strategi pengembangan pasar untuk produk pai apel ukuran mini. Pengembangan pasar yang dilakukan melibatkan modifikasi ukuran produk, pengemasan, perbaikan pengelolaan media sosial sebagai sarana promosi, serta penambahan saluran pemasaran yang baru

<hr>UMKM Risma is a micro enterprise which engaged in culinary and located in Depok, Jawa Barat. Condition mapping of UMKM Risma shows there are several gaps between actual and ideal conditions. The main objective of business coaching is to help UMKM Risma to stabilizes and increases sales by developing strategy which will resolve the problem of fluctuations in demand. Business coaching was conducted on February ? May 2016. Based on the result of condition mapping and gap analysis, UMKM Risma is suggested to implement market development strategy using its existing product, apple pie. The implementation of this strategy involves modification of the size of product, modification of packaging, improving social media management, and adding new channels.