

Penyusunan SOP personal selling, perbaikan website dan perbaikan company profile UMKM PT Selula Dwiphaloka Teknologi = Developing personal selling SOP, improving website and improving company profile of MSME of PT Selula Dwiphaloka Teknologi

Fabian Danandjaya Puspadewa, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20493404&lokasi=lokal>

Abstrak

Meningkatnya jumlah UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Indonesia telah memberikan kontribusi positif bagi perekonomian Indonesia, tetapi banyak UMKM yang tidak dapat mengelola bisnisnya dengan baik. PT Selula Dwiphaloka Teknologi adalah UMKM, bisnis keluarga di Kota Bekasi, yang menjual mesin berdesain khusus untuk pelanggan B2B. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode business coaching, sebuah riset kualitatif, untuk memetakan kondisi dan masalah UMKM, dilanjutkan dengan mengambil tindakan korektif untuk mengimplementasikan solusi perbaikan. Hasilnya menunjukkan bahwa UMKM tidak memiliki SOP tertulis yang dapat dijadikan panduan agar aktivitas personal selling dapat dilakukan konsisten, serta website dan company profile yang dimiliki kurang menarik. Maka solusi yang dilakukan adalah menyusun SOP personal selling, memperbaiki website dan company profile untuk mendukung kegiatan pemasaran. Survei dilakukan untuk mendukung bukti hasil perbaikan. Hasilnya, terdapat peningkatan signifikan penilaian oleh responden pada aspek visual, informasi dan tampilan keseluruhan website dan company profile yang baru dibanding yang lama. Penelitian ini bertujuan untuk membantu PT Selula Dwiphaloka Teknologi mengelola kegiatan pemasarannya dengan menyusun SOP personal selling, memperbaiki website dan company profile UMKM.

<hr>

The increasing number of MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) in Indonesia has had a positive contribution to Indonesias economy, but many MSMEs unable to manage their business well. PT Selula Dwiphaloka Teknologi is an MSME, a family business located in Bekasi City, Indonesia, that sells a custom-design machine for B2B customer. The data were collected using business coaching methods, a qualitative research that used to mapping MSMEs condition and problem, then take a corrective action to implement solutions for improvement. The result shows that the MSME dont have a written SOP that can be used as guidance so the personal selling activity can be done consistently, and also the website and company profile of MSME dont look very interesting. So, the solution is by developing SOP of personal selling, improving the website and company profile to support marketing activities. Surveys were also conducted to support evidence of the improvement result. As the results, there was a significant increase in the respondents assessment of the visual aspects, information and overall appearance of the new website and company profile compared to the old ones. This study aims to help PT Selula Dwiphaloka Teknologi manage their marketing activities by creating SOP of personal selling, designing new website and company profile proposal.