

Perbaikan Website dan Penyusunan Pricing Strategy pada UMKM PT Bumi Perkasa Internasional = Website Improvement and Pricing Strategy Development at SMEs of PT Bumi Perkasa Internasional

Lery Anggityo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20525495&lokasi=lokal>

Abstrak

UMKM memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia dan menyerap banyak tenaga kerja dari seluruh angkatan kerja. Akan tetapi, banyak UMKM yang menghadapi begitu banyak masalah dalam operasi bisnis mereka. Baik masalah yang timbul dari faktor internal seperti manajemen atau faktor eksternal seperti pandemi COVID-19, oleh karena itu UMKM membutuhkan dukungan dan wawasan dari para ahli tentang cara menyelesaikan masalah mereka. Business Coaching ini dilakukan di PT Bumi Perkasa Internasional, sebuah usaha menengah yang berlokasi di Bekasi Jawa Barat dan bergerak di bidang industri manufaktur dengan ruang lingkup keahlian di bidang Dust Collector System. Business Coaching ini menggunakan pendekatan kualitatif yang memetakan kondisi dan permasalahan riil UMKM, kemudian mengusulkan solusi dari permasalahan tersebut, dan mengimplementasikannya untuk perbaikan UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan tidak memiliki website yang efektif sebagai marketing channel dan pricing strategy yang kurang baik, ditunjukkan dengan tidak adanya lead yang berasal dari website perusahaan dan ketidakmampuan untuk mendapatkan banyak keuntungan dari proyek tersebut. Business Coaching menyarankan manajemen untuk mengembangkan website mereka dan pricing strategy untuk memperbaiki kondisi mereka.

.....SMEs make a very large contribution to Indonesia's gross domestic product (GDP) and absorb a lot of labor from the entire workforce. Unfortunately, many SMEs face so many problems in their business operation. Whether the issues arising from internal factors such as management or external factors such as the COVID- 19 pandemic, therefore they need support and insights from the experts on how to solve their problems. The current business coaching was conducted in PT Bumi Perkasa Internasional, a small business located in Bekasi, West Java and is engaged in the manufacturing industry with the scope of expertise in the Dust Collector System. The Business Coaching used a qualitative approach that mapping the real conditions and problems of SMEs, then propose solutions, and implement them for SMEs improvement. The result shows that the company did not have an effective website as its marketing channel and an unfavorable pricing strategy, indicated by no leads originating from the company's website and inability to profit from the project. The business coaching suggests the management to develop their website and pricing strategy to improve their conditions.