

Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Karakteristik Produk Dari UMKM Pasar Unik 89 = Increasing Marketing Performance Through Product Characteristics Of SME's Pasar Unik 89

Adithya Pratama, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920532051&lokasi=lokal>

Abstrak

Pasar Unik 89 kerap kali sulit untuk bersaing dengan kompetitor, selain itu tingkat penjualan yang dilakukan belum mencapai titik maksimal. Untuk itu, Tujuan dari Business Coaching ini adalah menciptakan karakteristik produk agar dapat mencapai keunggulan kompetitif yang berkesinambungan dan meningkatkan serta mengembangkan saluran distribusi pemasaran melalui online dan offline. Strategi yang diajukan dalam Business Coaching ini adalah pembentukan maskot khusus dan penggunaan bahan khusus untuk dapat menciptakan karakteristik produk. Strategi berikutnya adalah memperbaiki saluran pemasaran online yang sudah ada dan menambahkan saluran pemasaran offline yang berupa rekomendasi tempat yang baik untuk memasarkan produknya. Setelah proses Business Coaching ini, model bisnis Pasar Unik 89 mengalami perubahan yang positif. Saat ini Pasar Unik 89 sudah memiliki langkah untuk menciptakan karakteristik produk dan mempunyai maskot yang menjadikan identitas dari brand itu sendiri. Akun sosial media sudah mengalami perbaikann sehingga dapat dijadikan sebagai saluran pemasaran. Situs Pasar Unik 89 sedang dalam pengembangan, dan segera dapat digunakan untuk dapat memasarkan ke segmen yang lebih luas.Pasar Unik 89 is often difficult to compete with competitors, the level of sales has not reached to maximum profit. Therefore, the purpose of this Business Coaching is to create the product characteristic in order to achieve a sustainable competitive advantage and improving and developing the distribution channel of marketing through online and offline channel. The strategy proposed is the establishment of a special mascot and the use of special materials to create product characteristic. The next strategy is to improve online marketing channels that are already exist and to add offline marketing channels for a place to market their products in the form of recommendation. After Business Coaching process, Pasar Unik 89 business model experienced a positive change. Currently, Pasar Unik 89 already making steps to create product characteristic and mascot that makes the brand identity. Social media accounts have been set up so it can be used as marketing channel. Pasar Unik 89 website is under development and could soon be used to market Pasar Unik 89 to broaden their market segment.