

Stimulasi pertumbuhan revenue dari UKM melalui pengembangan pasas. Studi kasus: Luculucu Indonesia = Stimulating revenue growth through market development. Study case: Luculucu Indonesia

Ridzky Hornung, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920532560&lokasi=lokal>

Abstrak

Thesis ini membahas mengenai kegiatan *business coaching* yang dilakukan oleh penulis dan UKM Luculucu yang memproduksi produk bayi dan anak-anak. Tujuan dari thesis ini adalah menstimulasi pertumbuhan dari UKM dengan melakukan pengembangan market dengan mengeksloitasi inisiatif-inisiatif yang di perlukan seperti melakukan pengembangan *channel* dan pembuatan produk reguler yang mendukung strategi pengembangan pasar

.....The thesis discusses about business coaching conducted by Author and Luculucu, MSME that produce kids and baby merchandise. The goals of this thesis is to stimulate the growth of MSME through market development with exploiting the initiatives needed to do so which is new distribution channel and producing regular product to support the development of new channel.