

Penetrasi pasar B2B dengan penggunaan website dan proposal selling pada UMKM CV Mesia Persada Mandiri = B2B market penetration with website usage and proposal selling for MSME CV Mesia Persada Mandiri

Antonius Anadri Wisanggeni, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20488300&lokasi=lokal>

Abstrak

Tesis ini membahas tentang penerapan saluran pemasaran online melalui Website dan saluran pemasaran offline melalui Proposal selling pada UMKM yang bergerak pada industri souvenir yang menjual produk plakat dan piala. Serangkaian wawancara terstruktur dilakukan dengan pemilik CV Mesia Persada Mandiri di Perkampungan Industri Kecil, Pulogadung, Jakarta. Hasil dari wawancara terstruktur dianalisis dengan menggunakan STP, Marketing Mix, Business Model Canvas, SWOT, Porters 5 Forces, Gap analysis dan Pareto Analysis untuk sampai pada masalah yang paling penting untuk di pecahkan. Pemetaan yang telah dilakukan pada UMKM membuktikan bahwa belum adanya pemanfaatan digital media seperti Website sebagai alat pemasaran dan UMKM belum melakukan personal selling dengan mengajukan Proposal selling. Metode yang dilakukan adalah penelitian kualitatif untuk mendapatkan data UMKM. Business Coaching ini diharapkan CV Mesia Persada Mandiri mampu menjangkau pelanggan baru dan dapat membantu UMKM untuk meningkatkan kinerjanya.

.....This thesis discusses the application of online marketing channels through the Website and offline marketing channels through the Proposal selling on MSMEs engaged in the souvenir industry that sells placards and trophy products. A series of structured interviews was conducted with the owner of CV Mesia Persada Mandiri at the Perkampungan Industri Kecil, Pulogadung, Jakarta. The results of structured interviews were analyzed using STP, Marketing Mix, Business Model Canvas, SWOT, Porters 5 Forces, Gap analysis and Pareto Analysis to get at the most important problem to solve. The mapping that has been done on MSMEs proves that the absence of the use of digital media such as the Website as a marketing tool and MSMEs have not yet made personal selling by submitting a Offering Proposal. The method used is qualitative research to obtain MSME data. Business Coaching is expected CV Mesia Persada Mandiri is able to reach new customers and can help MSMEs to improve their performance.