

## Penambahan saluran distribusi dan media promosi pada UMKM abelarosa collection = Distribution channel and media promotion for SME abelarosa collection.

Armita Anastasya, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20514055&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Keadaan sulit untuk bisnis retail tidak hanya dialami oleh pelaku bisnis besar saja, namun bisnis menengah dan kecil turut merasakan dampaknya. Keadaan ini membuat bisnis – bisnis harus melakukan perubahan atau perkembangan agar usahanya tetap dapat berkompetisi dan bertahan. Penelitian ini dilakukan pada UMKM Abelarosa Collection yang adalah salah satu UMKM yang bergerak di bidang retail. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah business coaching dimana peneliti akan berdiskusi dan mengamati proses bisnis secara langsung pada UMKM Abelarosa Collection. Serangkaian wawancara terstruktur dilakukan dengan pemilik UMKM Abelarosa Collection dan hasil temuan yang menunjukkan bahwa ada tiga masalah utama yang dihadapi UMKM Abelarosa Collection di masa ini yaitu masalah lokasi penjualan, kurangnya media promosi, dan tidak adanya program untuk meretensi konsumen yang dimiliki UMKM. Hal ini dapat diperbaiki dengan cara sebagai berikut: 1) Menambahkan Saluran Distribusi yang dimiliki oleh UMKM Abelarosa Collection 2) Menambahkan dan memperbaiki metode promosi yang dimiliki UMKM Abelarosa Collection dan 3). Mengembangkan program customer relationship. Penelitian ini membahas mengenai penambahan saluran distribusi dan pengembangan metode promosi dengan cara membuat media sosial khusus brand Abelarosa Collection serta membuat toko online di E-commerce.

.....Predicament for retail business is not only experienced by large businesses, but also small and medium-sized business presents to feel its effects. These circumstances create businesses should make changes or development of its business in order to still be able to compete and survive. This research is conducted on the SME Abelarosa Collection which is one of the SMES that is engaged in the retail trade. The methods used in this research is a business coaching where researchers will discuss and observe the business processes directly on the SME Abelarosa Collection. A series of structured interviews conducted with owner of SME Abelarosa Collection and the results showed that there are three main problems facing SMES Abelarosa Collection in this period, which are the issue of the location of the sale, the lack of promotion, and the absence of any program to maintain existing consumers owned by SME. This can be remedied in the following way: 1) Adds distribution channel that is owned by SME Abelarosa Collection 2) Add and improve promotion methods that is owned SME Abelarosa Collection and 3). Develop a customer relationship program. This research deals with the addition of the distribution channels and promotion development methods by creating a special brand of social media of Abelarosa Collection as well as make an online store in E-commerce.