

RINGKASAN EKSEKUTIF

Project Improvement ini membahas mengenai sistem kerja divisi *Product Development* yang ada didalam perusahaan PT. Internux. Kami mengukur ke-efektifitasan kinerja pekerjaan divisi terkait dalam menjalankan Job descriptionnya di dalam perusahaan. *Project improvement* ini diawali dengan pemberian topik masalah dari perusahaan yaitu kinerja departemen *Product Development* dalam menjalani project product for segmented market yang belum efektif dimana terjadinya penjualan yang tidak maksimal sesuai dengan target yang diharapkan. Pencarian akar masalah dalam *project improvement* ini akan didukung dengan teori yang terkait. Untuk mengetahui titik kegagalan dalam penjualan produk segmented market, kami menganalisa lebih dalam menggunakan Depth Interview, Service Marketing Mix, SWOT analysis dan Severity Urgencies. Dengan menggunakan metode tersebut, kami mengetahui 3 permasalahan utama dari divisi yang terkait yaitu Pembagian job description pemasaran pada perusahaan masih kurang tepat, Penjualan belum optimal pada projek bolt postpaid for grab drivers, serta komunikasi internal antar divisi tidak berjalan dengan baik. Setelah mengetahui 3 permasalahan tersebut, diketahui bahwa penjualan yang belum optimal pada projek bolt postpaid for grab drivers lah yang menjadi permasalahan utama yang di hadapi divisi product development. Dengan itu kami mendalami lebih lanjut untuk

mengetahui akar masalah menggunakan teori *Fishbone Analysis* dan Inter-relationship Diagram.

Akar masalah yang kami temukan adalah Terdapatnya strategi komunikasi pemasaran yang tidak tepat. Dengan itu kami mengusulkan tiga buah alternatif solusi yaitu melakukan kegiatan pemasaran dengan kerjasama dengan Grab, melakukan kerjasama dengan ketua komunitas grab drivers sebagai influencer media promosi, dan menggunakan sosial media resmi dari Bolt untuk melakukan kegiatan promosi.. Didalam penentuan solusi terbaik, kami menggunakan sistem pembobotan. Hasil dari pembobotan tersebut merupakan alternatif solusi terbaik dimana perusahaan dapat melakukan kerjasama dengan pihak Grab Indonesia dalam mengaplikasikan kegiatan public relations, Advertising , Online Marketing, mobile marketing dan direct Marketing. Dengan alternatif solusi ini, diharapkan kegiatan pemasaran dapat berjalan secara efektif guna meningkatkan awareness produk yang berujung pada peningkatan penjualan.

EXECUTIVE SUMMARY

In this Project improvement we will be focusing on work flow of Product development division in PT. Internux. We measure the effectiveness of related division on conducting their job description. We start this Project Improvement by discovering a problem within the product development division. While on the previous segmented market project, product development division doesn't meet the expected target sales. Furthermore we conduct a research for the root cause in this project improvement supported by related marketing theories. To be aware of the failing point in product division, we conduct a further analysis with Depth Interview, Service Marketing Mix, SWOT analysis and Severity Urgencies, we discovered 3 major problems, which are marketing job Description related to division at the company is still not appropriate, Sales not yet optimal on postpaid bolt project for grab drivers, and internal communication between divisions not going well. After knowing 3 major problems, we know that the major problem for product division is the Sales not yet optimal on postpaid bolt project for grab drivers. We conduct further research with fishbone Analysis and inter-relationship diagram theories.

The root cause that we've been discovered is there is no standard operational procedure on marketing plan for segmented market. By that we suggest 3 alternate solutions, which are *engage in marketing activities in collaboration with Grab, collaborate with community leaders of grab drivers as influencers of promotional*

media, and use official social media from Bolt to conduct promotional activities.. In order to find the best solution, we conduct a weighted score for each solution. The result of the best solution is to cooperate with Grab Indonesia in applying the activities of public relations, Advertising, Online Marketing, mobile marketing and direct marketing. With this alternative solution, it is expected that marketing activities can run effectively in order to increase the awareness of products that lead to increased sales.

