

RINGKASAN EKSEKUTIF

Project case improvement merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis akar permasalahan, kemudian memberikan alternatif solusi bagi pemecahan masalah terkait yang ada di PT Phapros Tbk. Guna mendukung penulisan laporan, penulis turut ikut serta dalam menggali masalah yang terjadi dengan melakukan observasi pustaka maupun lapangan selama tiga bulan. Kelengkapan data internal maupun eksternal yang digunakan juga didapat selama penulis melakukan kegiatan magang di PT Phapros Tbk.

Mengacu pada hasil observasi yang dilakukan, masalah yang teridentifikasi di perusahaan adalah rendahnya pertumbuhan penjualan produk Noza jika dibandingkan dengan performa penjualan *total market cold preparation*. Penulis menggunakan dua teori untuk melakukan analisis dan rencana kegiatan perbaikan yaitu, *Marketing Communication* dan *Distribution Channel*.

Tahap selanjutnya penulis mengajukan dua alternatif solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi di perusahaan. Pemecahan masalah tersebut adalah:

1. Merancang strategi komunikasi pemasaran dengan memanfaatkan media elektronik yang belum pernah digunakan sebelumnya, dan
2. Merancang SOP untuk sistem distribusi dan kerja sama dengan para distributor baik grosir maupun retailer.

Diharapkan dengan melakukan kedua strategi di atas, perusahaan dapat meningkatkan efektivitas marketing dan distribusi, yang kemudian akan berimbas pada peningkatan *market share* produk Noza.



EXECUTIVE SUMMARY

The Project Case Improvement program is an activity that has objectives to identify problems and analyzing the root causes, propose alternative solutions related to PT. Phapros TBK. To support this writing, the author also involved in data research and management through a three months internship at PT. Phapros TBK.

Based on observations, the problem identified is the low number of Noza sales growth compared to the performance of cold preparation total market. There are two theories that will be use to analyze and make improvement plan, which are Marketing Communication and Distrubution Channel.

The author will propose two alternative solutions that are expected to solve the problems in the company. The problem solutions are as below:

1. Planning communication strategy using electronic media that are never been use before.
2. Planning SOP for distribution system and work cooperation with the distributor, both wholesale and retail.

By applying the solutions above, hopefully the company can improve the effectiveness of marketing and distribution. As well as give good impact on market share growth for Noza.