

RINGKASAN EKSEKUTIF

Selama 4 bulan periode magang (Februari - Mei 2013) di PT Indi Nanta Ciptarasa (PARISH Cake) di bawah bimbingan *Sales Director dan Marketing Director*, saya bertugas menjalankan berbagai proses dan kegiatan yang ada pada divisi marketing di antaranya, menjalankan promosi yang di rencanakan oleh Marketing Director, Berhubungan dengan Klien Perusahaan, dan membuat Invoice untuk klien perusahaan. Selama periode tersebut pula saya melakukan analisis masalah dengan didukung oleh data-data primer yang berhasil saya kumpulkan termasuk observasi dan interviu dengan berbagai pihak. Selain data primer, saya juga berhasil mengumpulkan data-data sekunder dari berbagai macam sumber yang tentunya dapat membantu saya dalam mengangkat fakta-fakta ke dalam karya tulis ini.

Dalam *Project Case Improvement* ini saya bermaksud melakukan analisis terhadap masalah yang dihadapi PARISH Cake terutama untuk target penjualan. Hal ini termasuk menganalisis strategi dan *treatment* apa saja yang pernah dilakukan serta merumuskan strategi dan *treatment* apa saja yang perlu dipertahankan, diperbarui, ditambahkan, ataupun dihilangkan. Saya akan mencoba memberikan solusi untuk masalah yang dihadapi PARISH Cake karena saat ini penjualan produk PARISH Cake selama 2 tahun terakhir tidak mencapai target yang telah ditetapkan. Selain itu, berdasarkan data-data yang berhasil dikumpulkan, tidak adanya kegiatan layanan purna jual juga menjadi salah satu akar permasalahan yang harus segera di selesaikan. Selanjutnya, saya juga akan mencoba membuat perencanaan program dan kegiatan ke depan untuk PARISH Cake agar dapat terus memenuhi bahkan melebihi target penjualan yang telah di tetapkan oleh manajemen.

EXECUTIVE SUMMARY

During 4 months of internship period (February-May 2013) in PT Indi Nanta Ciptarasa (PARISH Cake) under the guidance of Director of Sales and Marketing Director, I am in charge of running the various processes and activities that exist in the marketing division, for example, run the promotions that planned by Marketing Director, Dealing with corporate clients, and Creating Invoice for corporate clients. During that period I also did the problem analysis, supported by primary data that I managed to collect during internship period, including observation and interviews with various parties. In addition to primary data, I also managed to collect secondary data from a variety of sources which can certainly help me in lifting the facts in this paper.

In this Project Case Improvement, I intend to do an analysis of the problems of PARISH Cake primarily to sales targets. This includes analyzing the strategies, what treatments have been done, formulate treatment strategies, and what needs to be maintained, updated, added, or removed. I will try to provide solutions to problems of PARISH Cake for current product sales of PARISH Cake which for 2 years did not achieve the target sales. In addition, based on the data collected, the absence of after-sales service activities is also one of the root problems that must be resolved. Furthermore, I will also try to plan ahead the program and activities for PARISH Cake in order to continue to meet and even exceed the sales targets set by management.