

## RINGKASAN EKSEKUTIF

*Project case improvement* ini bertujuan untuk rekomendasi terbaik guna meningkatkan penjualan *Soft Wax* dari PT. Kirana Mitra Abadi. Untuk mencapai tujuan tersebut telah dilakukan *deep interview* terhadap pengguna *Soft Wax* dari PT. Kirana Mitra Abadi dan para pengerajin lilin yang tidak menggunakan *Soft Wax* milik PT. Kirana Mitra Abadi.

Dari hasil *deep interview*, ada penemuan bahwa *corporate name awareness* dari PT. Kirana Mitra Abadi tidak cukup besar, sehingga banyak pengerajin lilin tidak mengetahui keberadaannya, jalinan kerjasama antara PT. Kirana Mitra Abadi dengan Pertamina, berdampak pada beberapa pengerajin lilin, dampak timbul karena performa produk dan *service* yang diberikan oleh Pertamina sangat buruk, hal ini terjadi ketika PT. Kirana Mitra Abadi belum bekerjasama dengan Pertamina.

Permasalahan lain yang timbul adalah *value customization* yang dimiliki oleh PT. Kirana Mitra Abadi tidak tersampaikan melalui media yang dimiliki seperti *website*. Tidak hanya *value* yang tidak tersampaikan tetapi juga *update* mengenai produk – produk baru yang dimiliki oleh PT. Kirana Mitra Abadi pun tidak ditampilkan melalui *website* PT. Kirana Mitra Abadi.

Oleh sebab itu, *corporate name awareness*, *bad past experience*, dan *website information* harus dibenahi agar dapat meningkatkan penjualan *Soft Wax* milik PT.

Kirana Mitra Abadi



## EXECUTIVE SUMMARY

The purpose of this project case improvement is to give the best recommendation to increase the sales of Soft Wax from PT. Kirana Mitra Abadi. To achieve the objective has been done deep interview towards user and non-user (craftsmen wax) of Soft Wax PT. Kirana Mitra Abadi.

The result of deep interview are, corporate name awareness of PT. Kirana Mitra Abadi is not good enough, so some craftsmen wax do not know the existence of PT. Kirana Mitra Abadi, the other findings is cooperation between PT. Kirana Mitra Abadi and Pertamina, have a severe impact, this due to bad product performance and service from Pertamina, before PT. Kirana Mitra Abadi exist.

The other problems is, the value of customization that owned by PT. Kirana Mitra Abadi is not communicated through media like website. Not only the value that is not communicated but PT. Kirana Mitra Abadi is not doing update about new product they have through website.

Therefore, corporate name awareness, bad past experience, dan website information must be addressed, so that sales of Soft Wax owned by PT. Kirana Mitra Abadi can be increased.