

## Ringkasan Eksekutif

Sebagai persyaratan kelulusan sebagai Sarjana Ekonomi Strata 1 di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Prasetiya Mulya, Saya mengambil pilihan Project Case Improvement sebagai studi untuk menuangkan segala ilmu pengetahuan baik secara praktek maupun teori yang saya dapatkan selama perkuliahan di Prasetiya Mulya periode 2007-2011.

Saya bekesempatan untuk melakukan studi saya di Batavia Musik, selaku distributor beberapa merek sistem pengeras suara profesional dengan mencakup kebutuhan berbagai kebutuhan sistem pengeras suara seperti : gedung, tempat ibadah, tempat hiburan, rumah makan, dan konser maupun ruang serbaguna.

Selama saya melakukan studi saya selama 3 bulan, dari Februari hingga April 2012, saya ditempatkan sebagai Marketing Promosi dan System Engineer. Mencakup pembenahan metode promosi Batavia Musik selama ini, dan juga turut ambil bagian dalam desain sistem suara di proyek-proyek mereka.

Sekarang ini saya diangkat sebagai karyawan tetap sebagai Promotion Manager dan System Support di Batavia Musik.

Batavia Musik adalah perusahaan distribusi yang menjual produk-produk mereka secara *business to business* ke seluruh toko-toko sistem pengeras suara di seluruh Indonesia. Salah satu merek yang menarik perhatian saya adalah MIPRO, dikarenakan kualitasnya yang terbaik di kelasnya, namun arus keluar-masuknya barang tidak berjalan dengan baik.

Dalam tugas akhir ini, saya menganalisa berbagai gejala yang terjadi dan perbaikan yang lebih baik atas kekurangan yang terjadi selama ini di Batavia Musik untuk merek tersebut.

## Executive Summary

As prerequisite to graduate as Bachelor of Economics at Prasetya Mulya Business School, I took Project Case Improvement as final assignment, which I thought that I could apply all of my business knowledge during my 4 years studies at Prasetya Mulya Business School.

I had the opportunity to do my internship at Batavia Musik, sole distributor of sound system equipments for professional use, such as : Public Address systems for buildings, Praying houses, Karaoke rooms, Spa, Café, Restaurants, Auditoriums, and Concerts.

During my 3 months internship, from February to April 2012, I was positioned at Marketing Promotion Division, and Sound System Support. Which involves designing sound system layout for projects and analyze Batavia Musik's current promotion methods.

And right now, my position at Batavia Musik are Marketing Promotion Manager, and System Support Engineer.

Batavia Musik is a company with business to business based model. They distribute their products to shops around Indonesia. One of their brands that I'm taking interests is MIPRO, where it has a very good quality in its segment but doesn't match with its sales numbers.

In this paper, I analyze symptoms and what went wrong with the promotion of MIPRO. Therefore, we can expect good marketing solution and good return as well.