

RINGKASAN EKSEKUTIF

CV. Sedap Wangi merupakan sebuah perusahaan yang berdiri pada tahun 2000 dan bergerak di bidang makanan ringan. Perusahaan ini menaungi sebuah pabrik dan juga sebuah toko. CV. Sedap Wangi telah dikenal sebagai perusahaan yang memproduksi produk wayang dan juga toko grosir yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Pada laporan pelaksanaan project improvement ini kelompok kami menemukan beberapa peluang yang dapat diraih atau dikerjakan oleh perusahaan CV. Sedap Wangi. Peluang- peluang tersebut adalah potensi pasar yang besar bagi Perusahaan CV. Sedap Wangi yang bisa dikerjakan melalui media online, adanya peluang bagi Perusahaan CV. Sedap Wangi untuk membuat produk baru yaitu keripik bawang dengan permintaan yang tinggi, laba yang besar, serta mudah untuk di produksi. Adanya peluang untuk menambah target pasar dengan menambah varian kemasan yang lebih kecil dari produk CV. Sedap Wangi, dan peluang untuk mendapatkan sales yang tinggi melalui perubahan kemasan produk hasil produksi dari perusahaan CV. Sedap Wangi.

Selanjutnya 4 peluang diatas diukur menggunakan alat yang bernama performance importance matrix sehingga terpilihlah peluang prioritas yaitu potensi pasar yang besar bagi Perusahaan CV. Sedap Wangi yang bisa dikerjakan. Beralih kepada 3 alternatif solusi yang telah disetujui oleh pihak perusahaan, kami mengukur kembali menggunakan tabel pembobotan untuk menentukan alternatif solusi terbaik, dan ditemukan lah peningkatan jumlah pelanggan grosir dan kepuasan pelanggan.

Peningkatan jumlah pelanggan grosir dan kepuasan pelanggan sendiri merupakan sebuah aktivitas perusahaan untuk memasarkan produk yang sama kepada target pasar baru. Dari hasil periklanan, perusahaan CV. Sedap Wangi mampu meningkatkan jumlah pelanggan sebesar 100% dalam periode waktu Juni-Juli 2023.

EXECUTIVE SUMMARY

CV. Sedap Wangi is a company that was founded in 2000 and operates in the snack food sector. This company houses a factory and also a shop. CV. Sedap Wangi has been known as a company that produces wayang products and is also a wholesale shop that can meet customer needs.

In this improvement project implementation report, our group found several opportunities that could be achieved or worked on by CV. Sedap Wangi. These opportunities are a large market potential for CV. Sedap Wangi which can be done through online media, there is an opportunity for CV. Sedap Wangi to create a new product, namely onion chips, with high demand, high profits, and easy to produce. There is an opportunity to increase the target market by adding smaller packaging variants of CV. Sedap Wangi, and the opportunity to get high sales through changing the packaging of products produced by the CV. Sedap Wangi.

Next, the 4 opportunities above are measured using a tool called the performance importance matrix so that priority opportunities are selected, namely large market potential for CV. Sedap Wangi that can be worked on. Turning to the 3 alternative solutions that had been approved by the company, we measured again using a weighting table to determine the best alternative solution, and found an increase in the number of wholesale customers and customer satisfaction.

Increasing the number of wholesale customers and customer satisfaction itself is a company activity to market the same product to new target markets. From advertising results, the company CV. Sedap Wangi is able to increase the number of customers by 100% in the June-July 2023 period