

RINGKASAN EKSEKUTIF

PT Nizertek Lintas Bumi merupakan pelopor dalam industri E-sport di Indonesia, mulai dari menjadi pusat bermain games online hingga menjadi Event Organizer ternama dengan program E-sport di televisi. Seiring berjalannya waktu penulis mengidentifikasi beberapa masalah termasuk penurunan penjualan, kegagalan produk kolaborasi, ketimpangan engagement di media sosial, dan ketidaksesuaian brand identity. Untuk mengatasi masalah ini, Penulis menggunakan pendekatan konseptual dengan Sales Management, dengan konsep utama seperti Price Fairness, Promotion, Brand Extension dan Perceived Value. Solusi alternatif yang diusulkan meliputi Brand Activation, Strategi Brand Extension dan Brand Collaboration. Dengan implementasi strategi ini, PT Nizertek Lintas Bumi dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi dan memperkuat posisi perusahaan sebagai pemimpin di industri E-sport Indonesia. Melalui pendekatan konseptual Sales Management dan Brand Equity, Adapun pokok permasalahan yang difokuskan adalah Penurunan penjualan pada kuartal 4 tahun 2023 dengan menggunakan alternatif solusi yaitu strategi Brand Extension yang telah selesai dilakukan dan terbukti berhasil. PT Nizertek Lintas Bumi berhasil menyelesaikan permasalahan Kurangnya Portofolio Product, serta mencapai KPI yang telah ditentukan. Pencapaian ini meliputi peningkatan penjualan sebesar 5%, perolehan 30 pelanggan baru. Dengan sistem yang tepat dan pelaksanaan yang efektif dan sistematis, PT Nizertek Lintas Bumi kedepannya diharapkan dapat memperkuat posisinya sebagai pemimpin di industri E-sport Indonesia dan bisa menyelesaikan permasalahan dan tantangan yang akan datang nantinya.



Halaman ini sengaja dibiarkan kosong

EXECUTIVE SUMMARY

PT Nizertek Lintas Bumi is a pioneer in the Indonesian E-sport industry, evolving from an online gaming center to a renowned Event Organizer with E-sport programs on television. Over time, several issues have been identified, including declining sales, failed collaborative products, social media engagement disparities, and brand identity inconsistencies. To address these issues, the author employs a conceptual approach using Sales Management and Brand Equity, focusing on key concepts such as Price Fairness, Brand Image, Promotion, and Perceived Value. Proposed alternative solutions include Brand Activation, Strategi Brand Extension, and Brand Collaboration. By implementing these strategies, PT Nizertek Lintas Bumi aims to overcome the challenges and strengthen its position as a leader in the Indonesian E-sport industry. The primary issue addressed is the decline in sales during Q4 2023, with the alternative solution being the Strategi Brand Extension, which has been successfully implemented. PT Nizertek Lintas Bumi has effectively resolved the sales decline of AlterEgo in Q4 2023 and achieved the set KPIs. This includes a 5% increase in sales, acquisition of 30 new customers, and an addition of 2,000 new Instagram followers. With the right systems in place and effective, systematic execution, PT Nizertek Lintas Bumi is expected to strengthen its position as a leader in the Indonesian E-sport industry and tackle future challenges successfully.