

**STRATEGI PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PRODUK HIGH
POTENTIAL THERAPY (HPT) DI METROWEALTH INTERNATIONAL
GROUP CABANG SEMARANG DENGAN PENDEKATAN RCA (ROOT
CAUSE ANALYSIS) DAN ANALYSIS SWOT**

AGUS EKO CAHYONO

(Pembimbing : Dwi Nurul Izzhati, M.MT, Dewi Agustini Santoso, M.Kom)

Teknik Industri - S1, FT, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 512200800295@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

INTISARI

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui masalah mengenai target penjualan yang dialami oleh perusahaan PT Metrowealth International Group cabang semarang, dengan menggunakan metode Root Cause Analysis dan SWOT Analysis, Pada penelitian ini yang lebih difokuskan adalah pada penjualan produk HPT 2079, karena produk ini merupakan produk unggulan yang menyumbang hasil penjualan terbesar perusahaan. Penjualan produk HPT 2079 ini bisa mencapai 60% lebih dari hasil total penjualan, namun pada tahun 2014 ini penjualan HPT tiap bulannya selalu mengalami penurunan bahkan pada bulan agustus produk HPT ini tidak terjual 1 unit pun. Hasil Penelitian ini perusahaan harus melakukan 12 strategi alternative sebagai berikut: Strategi (SO) 1.Memaksimalkan pangsa pasar,2.Memanfaatkan pelanggan yang potensial untuk membeli produk-produk, 3.Menciptakan produk yang sangat dibutuhkan. Strategi (WO) 1.Memberikan Pelatihan yang baik untuk sumberdaya manusia 2.Melakukan promosi yang tepat dan efektif 3.Evaluasi kinerja karyawan. Strategi (ST) 1. Memperluas pangsa pasar 2.Menjaga ketahanan pelanggan 3.Giat memperkenalkan produk kepada calon pelanggan baru. Strategi (WT) 1. Memperbaiki masalah perekrutan karyawan 2. Melakukan Promosi yang tepat 3. Menciptakan lingkungan kerja yang nyaman bagi karyawan.

Kata Kunci : Kata Kunci : Target Penjualan, Root Cause Analysis dan Analisis SWOT

**PRODUCT SALES STRATEGY TARGET ACHIEVEMENT OF HIGH
POTENTIAL THERAPY (HPT) METROWEALTH INTERNATIONAL
GROUP BRANCH IN SEMARANG APPROACH RCA (ROOT CAUSE
ANALYSIS) AND ANALYSIS SWOT**

AGUS EKO CAHYONO

(Lecturer : Dwi Nurul Izzhati, M.MT, Dewi Agustini Santoso, M.Kom)

*Bachelor of Industrial Engineering - S1, Faculty of
Engineering, DINUS University*

www.dinus.ac.id

Email : 512200800295@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

ESSENCE

This research was conducted in order to determine the problem regarding sales targets experienced by the company PT Metrowealth International Group branch Semarang, using Root Cause Analysis and SWOT Analysis, In this study, the more focused is on selling products HPT 2079, because this product is a product seed which accounts for the largest sales revenue of the company. HPT product sales in 2079 could reach 60% over the results of total sales, but in 2014 sales each month HPT always declined even in August HPT product is not sold 1 unit too. Research the company must perform 12 alternative strategies as follows: Strategy (SO) 1.Memaksimalkan market share, 2.Memanfaatkan potential customers to buy products, 3.Menciptakan products are urgently needed. Strategy (WO) 1.Memberikan good training for human resources 2.Melakukan promotion of appropriate and effective 3.Evaluasi employee performance. Strategy (ST) 1. Expanding market share 2.Menjaga resilience 3.Giat customers introduce products to new prospects. Strategy (WT) 1. Fix the problem perecutan employees 2. Promotion of the right 3. Create a comfortable working environment for employees.

Keyword : Keywords: taget Sales, Root Cause Analysis and SWOT Analysis