

ABSTRAK

PT XYZ merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa penyediaan barang-barang industrial. Dalam menjalankan bisnisnya, PT XYZ memiliki target per bulan yang harus dicapai. Namun, tidak semua target penjualan tersebut dapat terpenuhi. Pada bulan Januari hingga Mei 2017, angka penjualan PT XYZ hanya mencapai 83% dari target penjualan. Oleh sebab itu, perlu dianalisa lebih lanjut agar angka penjualan dapat meningkat. Metode yang digunakan untuk analisa adalah metode TOWS. Analisa dilakukan dengan melihat faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal yang berupa peluang dan ancaman. Setelah dilakukan analisa, diketahui bahwa kondisi pemasaran PT XYZ pada tahun 2017 pada matriks TOWS berada di posisi kuadran I, dimana PT XYZ mempunyai faktor-faktor kekuatan dan peluang yang besar untuk mengembangkan bisnisnya. Kemudian dilakukan penyusunan strategi yang akan dilakukan untuk perbaikan PT XYZ seperti mengadakan promo untuk menarik minat masyarakat dan meningkatkan media promosi untuk lebih memperkenalkan merk atau produk XYZ kepada pelanggan. Setelah menentukan strategi yang akan diambil, langkah selanjutnya adalah implementasi dari strategi tersebut. Dalam kurun waktu 5 bulan yaitu dari bulan Januari hingga Mei 2018, angka penjualan di PT XYZ meningkat dan dapat mencapai 96% dari target penjualan.

Kata kunci : TOWS, matriks, target penjualan, internal, eksternal

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRACT

PT XYZ is one of the companies engaged in the provision of industrial goods. In running its business, PT XYZ has a target per month that must be achieved. However, not all sales targets can be met. In January to May 2017, PT XYZ's sales figure was only 83% of its sales target. Therefore, it needs to be analyzed further so that sales numbers can increase. The method used for the analysis is the TOWS method. Analysis is done by looking at internal factors in the form of strengths and weaknesses, as well as external factors in the form of opportunities and threats. After analyzing, it is known that marketing condition of PT XYZ in 2017 on TOWS matrix is in quadrant I position, where PT XYZ has a lot of strengths and opportunities factors to develop their business. Then the strategy will be made to improve the PT XYZ such as holding a promo to attract public interest and increase the media campaign to introduce more brands or products XYZ to customers. After determining the strategy to be taken, the next step is the implementation of the strategy. In the period of 5 months from January to May 2018, sales figures in PT XYZ increased and can reach 96% of the sales target.

Keywords: TOWS, matrix, sales target, internal, external

