

ABSTRAK

PT XYZ merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa otomotif salon mobil. dengan merek dagang salon mobil XYZ. Pada bulan Oktober 2018 meresmikan pembukaan cabang baru di alam sutera. Dalam menjalankan bisnis nya, cabang alam sutera memiliki target penjualan yang harus dicapai. Pada bulan Oktober 2018 - Januari 2019 , Hanya bulan desember 2018 yang mencapai target penjualan. Oleh sebab itu perlu dianalisa lebih lanjut agar angka penjualan dapat meningkat dan penyebab tidak tercapainya penjualan yang semakin ketatnya persaingan dalam merebutkan pasar. Sehingga perlu bagi perusahaan untuk melakukan analisa lingkungan eksternal dan internal perusahaannya agar mampu menentukan strategi yang sesuai untuk menghadapi persaingan yang ketat dan meningkatkan penjualan. Metode yang digunakan untuk analisa adalah matriks TOWS yang terdiri dari analisis (EFAS) dan analisis IFAS.lalu ditentukan matriks grand strategi. Hasil dari penilaian matrik grand strategi menunjukkan posisi salon mobil XYZ cabang alam sutera pada kuadaran I. Dimana salon mobil XYZ cabang Alam Sutera memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dengan melakukan implementasi strategi yaitu memperkuat *brand* salon mobil XYZ di wilayah Alam Sutera, BSD dan sekitarnya, melakukan survei hasil dan kepuasan pelanggan, memberikan konten-konten otomotif yang bermanfaat di website, instagram, youtube ataupun *broadcast* di whatsapp, dan memanfaatkan seluruh kekuatan salon mobil XYZ yaitu teknisi ahli, membuat harga khusus *non* member dan promo-promo tertentu.

Kata Kunci: SWOT, TOWS, EFAS, IFAS, Strategi, Target Penjualan,

Abstract

PT XYZ is one of the companies engaged in car salon automotive services. with the trademark XYZ. In October 2018 inaugurated a new branch in silk. In carrying out its business, the branch of silk has a sales target that must be achieved. In October 2018 - January 2019, Only December 2018 reaches the sales target. Therefore it is necessary to analyze further so that the sales figures can increase and the cause of not achieving sales is the increasingly tight competition in seizing the market. So it is necessary for companies to analyze the company's external and internal environment in order to be able to determine the appropriate strategy to face intense competition and increase sales. The method used for the analysis is the TOWS matrix consisting of analysis (EFAS) and IFAS analysis. Then the grand strategy matrix is determined. The results of the grand strategy matrix assessment show the position of the XYZ branch of silk in consciousness I. Where the Alam Sutera XYZ branch utilizes the power it has to take advantage of existing opportunities. By implementing the strategy, namely strengthening the XYZ brand in the Alam Sutera region, BSD and its surroundings, conducting results and customer satisfaction surveys, providing useful automotive content on websites, Instagram, YouTube or broadcasts on WhatsApp, and utilizing all the power of XYZ namely expert technicians , make special non-member prices and certain promos.

Keywords: SWOT, TOWS, EFAS, IFAS, Strategy, Sales Targets,

UNIVERSITAS
MERCU BUANA