

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perusahaan tempat mahasiswa Magang adalah CV Unico Metal yang sudah berdiri selama 5 tahun di industri pemadam (membuat alat pemadam kebakaran), selama 5 tahun berjalan perusahaan hanya mengandalkan *word of mouth* dan tidak pernah melakukan tindakan marketing.

Setelah melakukan riset mahasiswa menemukan bahwa *sales* perusahaan selama 3 bulan terakhir dari awal Januari 2020 bahkan dari tahun 2019 telah terjadi penurunan *sales* sehingga tidak mencapai target, setelah ditelusuri lebih lanjut ternyata masalah terjadinya penurunan *sales* karena tidak mempunyai aktivitas *sales* dari tim *sales*, SOP, dan promosi tim *sales*.

Dari permasalahan tersebut akhirnya mahasiswa melakukan diskusi terhadap karyawan perusahaan serta konsultasi terhadap dosen pembimbing, setelah berdiskusi mahasiswa yakin bahwa jika perusahaan melakukan strategi aktivitas *sales* yang dibuat mahasiswa maka akan memberikan dampak jangka panjang.

Improvement yang akan dilakukan mahasiswa adalah membentuk tim *sales* dengan SOP dan KPI yang memiliki standar yang jelas, selanjutnya akan memberikan *training* dengan teori yang sudah dipelajari di perkuliahan, *training* yang dibuat mahasiswa mempunyai tujuan agar tim *sales* dapat mencapai target KPI yang ditetapkan.

EXECUTIVE SUMMARY

CV Unico Metal has been established for 5 years in the fire extinguisher industry (making fire extinguishers), for the past 5 years the company mostly relies on word of mouth and has never taken any significant marketing action.

After doing research the students found that the sales of the company during the last 3 months from the beginning of January 2020 and from 2019 there has been a trend of decreasing sales, after further tracing the problem of declining sales is due to the lack of sales activity from the sales team, lack of SOP, and lacking in terms of sales team promotion.

From these problems, the students held discussions with employees within the company as well as consultations with the lecturer (Mr. Fathony Rahman as our supervisor), after discussing from said sources the students conclude that if the company carried out strategic sales activities planned by the students it would have improved company sales in the long-term

Improvement that will be done by students is to form a sales team with a new SOPs and KPIs that have clear standards, training materials will also be provided with theories that have been learned from students time in university, in addition to training the students will also make promotions strategy for the sales team to achieve the designated KPI targets.

