

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Tugas akhir *Project Improvement* dilakukan dengan tujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, serta membuat alternatif solusi terbaik agar dapat menentukan rekomendasi yang tepat dan efektif untuk dijalankan bagi PT Dua Puluh Fit terutama untuk program *membership*-nya. Sebagai bahan pendukung penyusunan dan penulisan tugas akhir, dilaksanakan beberapa aktivitas seperti riset kualitatif berupa wawancara dengan pihak internal perusahaan dan konsumen dari program *membership* itu sendiri, yang digunakan sebagai dasar pembuatan strategi proyek perbaikan melalui aktivitas praktik kerja yang dijalankan selama tiga bulan di PT Dua Puluh Fit.

Sejak dimulainya program *membership* 20FIT, tingkat pertumbuhan jumlah anggota yang tidak mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Dari pihak 20FIT sendiri memiliki target pertumbuhan jumlah anggota baru sebesar 50% selama dilakukannya *improvement*. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi serta analisis *fish bone*, diketahui bahwa akar permasalahan dari jumlah *membership* yang tidak mencapai target adalah kurang tepatnya aktivitas promosi yang digunakan, dimana 20FIT merupakan pionir *micro-gym* yang menggunakan teknologi EMS (*Electro Muscle Stimulation*) di Indonesia.

Untuk menanggapi hal tersebut penulis mempertimbangkan indikator penentu yaitu biaya, potensi *sales*, kemudahan untuk diterapkan, dan *reach* yang akan dianalisis untuk dapat memilih solusi terpilih. Dari tiga solusi alternatif, dipilihlah promosi penjualan diskon harga yang digunakan sebagai solusi terbaik. Dalam pelaksanaannya, implementasi difokuskan pada studio 20FIT yang ada di Jabodetabek yaitu Jakarta dan Tangerang dengan cara membuat target pencapaian jumlah anggota baru sebagai KPI yang digunakan.

Dari hasil eksekusi ini, terdapat peningkatan yang signifikan pada jumlah anggota yang bergabung menjadi *membership* di 20FIT. Setelah *improvement* pada periode magang ini, dibutuhkan pengembangan lebih lanjut agar peningkatan yang terjadi terus bertahan dalam jangka waktu yang panjang melalui *referral program member get member* dan program loyalitas *privilege card*.

## EXECUTIVE SUMMARY

This Final Project which is “Project Improvement” serves the purpose of identifying, analyzing, as well as making the best alternative solution to help PT Dua Puluh Fit improve its membership program. In order to get an accurate data, there are several activities for example qualitative research such as interviewing with the companies internal management and its members. All the data collection and interviewing above, serves the purpose to create a strategy project through 3 months internship in PT Dua Puluh Fit.

Since the membership program started, the growth of the company's membership does not reach its target. From the company itself, they projected that there will be a 50% increase in members joining in their 4 months of improvement. Based on the results gathered from interviews, observations and by fishbone analysis, it was found that the root of problem was there was not a appropriate promotion activities used, where in fact that 20FIT was the first company to implement this latest EMS (Electro Muscle Stimulation) technology in Indonesia.

In a response to that, the writer consider 4 major indicator that are consider as important by company , such as cost, sales potential, easy to implement and reach that will be analyze in order to choose the best solution. From all 3 available alternative, the writer choose sales promotion that is consider as the best solution.

This chosen sales promotion, will be implement and focus on 20FIT Jabodetabek studio, specially Jakarta and Tangerang by creating new member achievement target as KPI used for this research.

Based on the result of the execution, there is a significant increase on the number of 20FIT member registration. After the improvement has been implemented during this internship period, there is further development needed in order to make sure the improvement stay in longer period of time through referral member get member program and loyalty program.

