

RINGKASAN EKSEKUTIF

Rangkaian proses dari program PCI ini meliputi tahap identifikasi masalah, analisis sumber masalah, dan pengajuan alternatif solusi bagi PT. Syresnet Internasional pada bagian pemasaran. Tujuan dari proyek perbaikan ini adalah meningkatkan jumlah klien PT. Syresnet Internasional.

Fokus dari perbaikan ini adalah pada *sales management* Syresnet. penulis mengidentifikasi masalah yang terjadi dengan menganalisa *benefit* yang ditawarkan oleh Syresnet, keluhan klien, dan *sales management* Syresnet. Wawancara dan *fishbone diagram* digunakan untuk mengetahui akar permasalahan. *Sales management* digunakan oleh penulis sebagai landasan teori untuk menjalankan solusi.

Penulis membuat tiga alternatif solusi yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja kerja divisi sales PT. Syresnet Internasional yang menjadi permasalahan utama. Tiga alternatif solusi tersebut adalah "*salary plus commision on all sales dan kontes*", "*join sales dan nonfinancial reward*", dan "*sales plus commision over quota dan kontes*". Ketiga solusi tersebut adalah dengan memberikan *financial reward* dan *nonfinancial reward* kepada *salesperson*.

Pada tahap pemilihan alternatif solusi, dilakukan penilaian dengan pembobotan dari beberapa kriteria. Melalui rangkaian aplikasi metode maka solusi terbaik yang dipilih adalah *sales plus commision over quota dan kontes*. Pada solusi tersebut penulis memberikan solusi untuk memberikan komisi pada *salesperson* setiap mendapatkan sales.

Melalui aplikasi solusi terbaik, diproyeksikan program ini akan mampu mencapai target jangka panjang yang berdampak signifikan pada peningkatan jumlah klien.



EXECUTIVE SUMMARY

The process within this PCI program includes problem identification stage, the analysis of the source of the problem, and the submission of alternative solutions for PT. Syresnet Internasional in marketing division. The purpose of this improvement project is to increase the number of new clients for PT. Syresnet Internasional.

The focus of these improvement project is the sales management of Syresnet. the author identify the problems that occur with analyzing the benefits offered by Syresnet, client complaints, and sales management Syresnet. Interview and fishbone diagrams are used to determine the root cause. Sales management is used as the best theory to formulate the solution.

The author makes three alternative solutions that aim to improve work performance of sales division which is the main problem. three alternative solutions are “salary plus commision on all sales and contest”, “join sales and nonfinancial reward”, and “sales plus commision over quota and contest”.

At the screening process for alternative solution, method of weighting the alternatives applied from criterias given. Through the conjunction of applied theories, the best solution selected is *sales plus commision over quota dan kontes*. In the solusion, the author provide a solution to give the salesperson a commission on any sales gain.

Through the application of the best solution, the program is projected to be able to achieve long-term targets that have a significant impact on increasing the number of clients.

