

RINGKASAN EKSEKUTIF

Project case improvement bertujuan untuk membuat peningkatan performa perusahaan dengan konsep define, measure, analysis, improve, dan control. Penulis terlibat langsung dalam pencarian data, pengukuran, perbaikan, pengelolaan dengan bekerja dari bulan Februari sampai Agustus 2013.

Hasil observasi selama bekerja di perusahaan Klik Today Indonesia ialah jumlah tayangan yang rendah dibandingkan dengan estimasi para karyawan. Sehingga hasil survey menunjukkan bahwa jumlah tayangan yang kurang ini menjadi masalah yang perlu diperbaiki.

Teori yang dipakai adalah 8 profil relasi terhadap *supplier* menurut Timothy Van Mieghem di dalam bukunya yang berjudul *Implementing Supplier Partnership*. Para account executive di PT. Klik Today Indonesia harus memiliki kedalaman relasi maka *supplier* akan dianggap sebagai salah satu faktor penambah kekuatan berkompetisi.

Penulis membuat berbagai analisis dan alternatif solusi dimana perusahaan Klik Today Indonesia mau untuk melaksanakan alternatif yang penulis ajukan. Dengan mengubah pola pencarian dan cara kerja account executive dari hanya mencari melalui internet atau database perusahaan dan tidak bertatap muka dengan merchant, menjadi bertemu, dan mencari merchant di tempat-tempat perkumpulan barang grosir.

Hasil yang didapat cukup memuaskan dari perusahaan karena dapat memenuhi 60 tayangan per bulan dan dapat meningkatkan 30 persen sales perusahaan di bulan Juni 2013. Dari hasil alternatif yang dijalankan perusahaan mendapatkan manfaat sebesar Rp. 623.577.312,- jauh lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 4.800.000,- .



EXECUTIVE SUMMARY

Project Case improvement has a purpose to raise company's performance with defining concept, measuring, analyzing, improving, and controlling. The author was directly involved in seeking data, measuring, solving, controlling through working there on February to August 2013.

Based on observations while working at PT. Klik Today Indonesia is the number of product's deal was low compared to employee's estimation. The result from survey shows this product's deal need to be improved.

Theory that used is eight relations profile with supplier by Timoty Van Mieghem in his book *Implementing Supplier Partnership*. PT. Klik Today Indonesia's account executive must have depth of relationship with supplier, so they will be counted in company's competition power.

The author makes a lot of analysis and solution alternatives where PT. Klik Today Indonesia wants to use the alternative. By changing the search pattern and account executive's work flow, from internet or company's database and no contact with supplier become meet with them and seeking them in grosir united.

The result makes satisfy from company because it can fulfill the target about 60 deals in a month and raise 30 percent of company's sales in June 2013. The result from chosen alternative, company earns 623.577.312 rupiahs much bigger than the cost 4.800.000,- rupiahs.