

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sutrisno (2016) mengatakan bahwa kinerja adalah hasil yang dicapai oleh karyawan dan dapat dilihat berdasarkan aspek kualitas, kuantitas, waktu kerja, dan kerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi. Fokus kinerja yang rendah akan mengurangi kapasitas kerja tim, sehingga mempengaruhi target penjualan tim. Sementara itu, fokus kinerja yang tinggi meningkatkan produktivitas kinerja pada karyawan sehingga mampu mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Target pencapaian penjualan pada sales dipengaruhi oleh produktivitas kerja sales tersebut. Produktivitas kerja seorang karyawan perlu mendapat perhatian dari perusahaan karena produktivitas kerja akan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan.

Dalam upaya meningkatkan penjualan sales dilakukan pengukuran target penjualan dengan beberapa metode yang hasil akhirnya memberikan usulan terhadap sales untuk meningkatkan penjualan guna mencapai target yang diharapkan oleh Perusahaan. Salah satu metode pengukuran capaian target penjualan sales dilihat dari laporan kuantitas capaian target yang dihasilkan.

Metode yang sesuai dan dapat digunakan dalam melakukan analisis tingkat pencapaian penjualan pada sales adalah *Root Cause Analysis (RCA)*. Metode RCA adalah metode yang digunakan untuk mengetahui penyebab terjadinya suatu masalah dalam proses kinerja pada sales.

1.2. Perumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana meningkatkan kinerja bagi sales dengan capaian target yang rendah dan rancangan usulan strategi peningkatan target penjualan.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu memberikan usulan rancangan strategi yang dapat meningkatkan target penjualan pada sales.

