

BAB 6

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang menjadi penyebab sales dalam penelitian ini tidak mencapai target penjualan yaitu, pengalaman kerja kurang dari 2 tahun, tidak ada data atau visualisasi persebaran customer cabang, tidak ada SOP mengenai standar kerja harian, menganggap wilayah area Rantauprapat belum tanggap teknologi/ sosial media, database yang dimiliki sedikit, dan sales cepat puas dengan jualan 2 atau 3 unit per bulan. Adapun usulan strategi penjualan pada sales yaitu menerapkan SOP harian yang dapat digunakan sebagai acuan sales untuk meningkatkan produktivitas kinerja dengan tujuan mampu mencapai target penjualan yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

6.2. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki sebuah keterbatasan yaitu *Root Cause Analysis* memiliki tahap-tahap yang berkelanjutan dalam menyelesaikan permasalahan. Tahap-tahap tersebut yaitu 1) Mengidentifikasi masalah, 2) Menjelaskan Apa yang Terjadi, 3) Mengidentifikasi faktor penyebab, 4) Mengidentifikasi akar penyebab, 5) Merancang dan menentukan rencana perbaikan, 6) Mengukur hasil evaluasi perbaikan. Dalam penelitian ini tahapan RCA tidak dapat dilaksanakan secara keseluruhan. Tahap ke-6 belum dapat dilakukan karena tahap tersebut membutuhkan waktu yang lama untuk diselesaikan sementara peneliti memiliki waktu yang terbatas.

6.3. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran yang dapat disampaikan oleh peneliti bagi penelitian selanjutnya yang akan meneliti terkait usulan strategi penjualan pada sales adalah dapat menggunakan metode penelitian yang lainnya seperti metode *Is-Isn't analysis*, *Fishbone diagram* dan *Cause and Effect Matrix*.

DAFTAR PUSTAKA

Anis, M., Nandiroh, S., & Supriyanto, A. (2007). Usaha Peningkatan Produktivitas dengan Productivity Evaluation Tree (PET) Models. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 5(3), 106-112.

Bahrudin, M., & Wahyuni, H. C. (2018). Pengukuran Produktivitas Kerja Karyawan pada Bagian Produksi dengan Menggunakan Metode Objective Matrix (OMAX) Dan Root Cause Analyze (RCA). *PROZIMA (Productivity, Optimization and Manufacturing System Engineering)*, 1(2), 116-122.

British Retail Consortium. (2012). "Understanding Root Cause Analysis. British Retail Consortium.

Darnotoputri, D. A., & Pujotomo, D. (2019). *Analisis Produktivitas Pada Produksi Normal Noodle Menggunakan Metode Root Cause Analysis (RCA) PT. Indofood Cabang Sukses Makmur Noodle Division. Industrial Engineering Online Journal*, 8(1).

DR, M. A., & Chaeruman, U. A. (2019). Penerapan Root Cause Analysis pada Penurunan Kinerja Karyawan. *Jurnal Pembelajaran Inovatif*, 2(2), 133-143.

Murnawan, H. (2014). Perencanaan Produktivitas Kerja Dari Hasil Evaluasi Produktivitas Dengan Metode Fishbone Di Perusahaan Percetakan Kemasan Pt. X. *HEURISTIC: Jurnal Teknik Industri*, 11(01).

Nasution, M. N. 2005. *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Ghalia Indonesia. Jakarta.

Ohno, Taiichi. (1988), *Toyota Production System*. Productivity Press. Hlm, 8. ISBN 0-915299-14-3.

Sinungan, Muchdarsyah. 2003. *Produktivitas apa dan bagaimana*, Jakarta: Bumi Aksara

SUDIARTI, S. *Pengaruh Penerapan Prinsip-prinsip Good Governance Terhadap Pelayanan*.

Sutrisno, Edy. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Wibisono, D. (2019). Analisis Produktivitas Dengan Menggunakan Pendekatan Metode Objective Matrix (OMAX) Studi Kasus di PT. XYZ. *Jurnal Optimasi Teknik Industri (JOTI)*, 1(1), 1-7.

