

EVALUASI PENJUALAN DAN STRATEGI PENJUALAN PADA PT. KEMANG PRATAMA

ABSTRAK

Abstract: *This research aims to evaluate residential sales at PT. Kemang Pratama from 2016 to 2020, to find out what factors hinder in the sale researchers use descriptive quantitative methods through observation and interviews. In the period of five years there are two major phenomena that cause a decrease in the number of sales, namely covid-19 and national floods. Conclusions in this study were carried out from the results of data processing using SWOT methods, Five Force Analysis and Internal Factors Analysis Summary & External Factors Analysis Summary. Data validation is supported by observational data. From this research, several strategies are expected to increase sales while competing with other competitors.*

Keywords: *evaluation, strategy, sales*

Abstrak: *Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penjualan hunian pada PT. Kemang Pratama tahun 2016 sampai 2020, untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menghambat dalam penjualan tersebut peneliti menggunakan metode kuantitatif deskriptif melalui observasi dan wawancara. Pada kurun waktu lima tahun tersebut terdapat dua fenomena besar yang menyebabkan menurunnya jumlah penjualan, yaitu covid-19 dan banjir nasional. Kesimpulan dalam penelitian ini dilakukan dari hasil pengolahan data dengan menggunakan metode SWOT, Five Force Analysis dan Internal Factors Analysis Summary & External Factors Analysis Summary. Validasi data didukung oleh data observasi. Dari penelitian ini didapatkan beberapa strategi yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan sekaligus dapat berkompetisi dengan kompetitor lain.*

Kata Kunci: *evaluasi, strategi, penjualan*