

ABSTRAK

Adanya peluang besar dalam industri makanan beku mengakibatkan banyak sekali perusahaan lokal yang memanfaatkan kesempatan ini dan sebagai akibatnya persaingan antar pelaku usaha semakin kompetitif. PT Prima Rasa Mandiri merupakan salah satu di antara pelaku usaha *Frozen Foody* yang memanfaatkan peluang ini. PT. Prima Rasa Mandiri memiliki chicken nugget sebagai penyumbang terbesar untuk penjualan. Namun hasil penjualan di Gresik yang merupakan lokasi pabrik memiliki penjualan yang amat rendah. Penelitian ditujukan untuk eksplorasi penyebab rendahnya penjualan chicken nugget di wilayah gresik

Penelitian dilakukan secara kualitatif dengan wawancara secara mendalam terhadap manajer pemasaran, sales pemasaran, agen pemasaran, dan konsumen. Hasil yang didapat yaitu faktor yang mengakibatkan rendahnya penjualan chicken nugget di gresik adalah kurangnya Promosi, branding, kecepatan layanan, targeting kurang efektif. Kurangnya sistem evaluasi, kualitas rasa, kualitas tenaga kerja dan jumlahnya.

Kata kunci: eksplorasi, wawancara mendalam, root cause analysis

Abstract

Frozen food Industry has great influence nowadays causing lots of local company take this as opportunity. The influence creates competitive challenge in food industry.

PT.Prima Rasa Mandiri is one of frozen food industry in Indonesia. PT.Prima Rasa Mandiri has chicken nugget as their best s

eller product. The problem is the low sales of chicken nugget with brand Sorrys in Gresik where the plant was built. This research aims to explore the cause of low sales of chicken nugget in Gresik/

Research was conducted in qualitative approach. Research using in depth interview to sales manager, selling agent, agent, and end customer. The tools to analyze the problem is root cause analysis. The result show the factors causing low sales of chicken nugget sorrys in Gresik are low performance in taste, promotion, branding, employee, and advertising.

Keywords:Exploration, in-depth interview, root cause analysis