

ABSTRAK

Memasuki MEA merupakan tantangan besar bagi perusahaan yang ada di Indonesia dan banyaknya isu-isu politik yang berkembang di Indonesia serta kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah pada tahun 2015. Di tahun 2015 penjualan brankas Chubb safe di PT Indolok Bakti Utama juga mengalami penurunan secara drastis baik secara jumlah dan nilai penjualannya serta pertumbuhannya juga mengalami penurunan. Oleh karena itu perlu adanya penelitian tentang faktor-faktor apa saja yang mengakibatkan penurunan brankas Chubb safes. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan tersebut dan dapat memberikan masukan untuk memperbaiki faktor-faktor yang mengakibatkan penurunan tersebut. Metodologi penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan alat analisisnya menggunakan diagram *Fishbone*. Hasil penelitian ini adalah faktor yang mempengaruhi dari penurunan adalah adanya ketidak siapan dari faktor pekerja dikarenakan adanya transisi dari sistem data manual ke sistem data terintegrasi sehingga perlu adanya pelatihan dan adaptasi dengan sistem yang baru, selain itu kurangnya tenaga sales dan juga proses pekerjaan yang belum memadai seperti kurangnya koordinasi dan kurangnya kerja tim yang baik. dan lingkungan kerja yang kurang menunjang, jauh dari keramaian dan pusat perkantoran sehingga kurang diketahui orang. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi PT. Indolok Bakti Utama dalam mengambil langkah kedepan sehingga bisnis perusahaan berkembang dengan baik.

Kata kunci : Fishbone, B2B, B2C, Marketing Mix, Sales