

ABSTRAK

Indonesia adalah negara dengan jumlah populasi dan wilayah yang sangat besar, dan merupakan negara yang memiliki luas wilayah terbesar nomer 7 di dunia setelah Rusia, Amerika Serikat, China, Brazil, dan Australia. Luas wilayah yang dimiliki Indonesia tentu saja dapat berdampak positif untuk segi perekonomiannya, dimana Indonesia memiliki peluang yang sangat besar untuk mengembangkan pasar – pasar potensialnya. Salah satu komoditas yang memiliki peranan penting di Indonesia adalah alas kaki dimana tingkat produksi domestik diperkirakan mencapai lebih dari 135 juta pasang dengan jumlah pekerja manufaktur alas kaki lebih dari 450 ribu orang. Bertahan dalam kondisi persaingan yang semakin ketat dewasa ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan. Pada saat ini, persaingan di dunia bisnis tidak hanya dirasakan secara nasional saja, tetapi juga secara global. PT. Stars Internasional adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel alas kaki. Dan pada perusahaan ini terdapat divisi wanita yang dalam 3 tahun terakhir ini tidak mampu memenuhi setiap target yang diinginkan oleh perusahaan. Kegagalan pencapaian target penjualan yang ditentukan perusahaan untuk divisi wanita tentu saja dapat berpengaruh sangat besar pada perusahaan induknya, dimana divisi wanita adalah salah satu divisi yang mempunyai kontribusi penjualan yang cukup besar pada PT. Stars Internasional. Berangkat dari latar belakang tersebut, maka penelitian ini berusaha untuk mencari akar permasalahan penyebab kegagalan divisi wanita pada PT. Stars Internasional dalam mencapai target penjualan.

Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan data mengenai objek yang akan diteliti. Data dikumpulkan menggunakan teknik wawancara (*in-depth interview*) dan juga dengan menggunakan *focus group discussion* (FGD). Jumlah responden yang diteliti sebanyak 21 orang yang terdiri dari 15 orang pihak internal dan 6 orang pihak eksternal. Setelah data dikumpulkan, maka akan dibentuk diagram *fishbone* yang dapat berfungsi untuk menemukan akar penyebab masalah. Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kegagalan pencapaian target penjualan divisi wanita pada PT. Stars Internasional.

Kata kunci: target penjualan, wawancara, *focus group discussion*, diagram *fishbone*