

PENERAPAN *BOSTON CONSULTING GROUP* PADA PEMASARAN PRODUK STUDI KASUS PT WISESA TECHNOLOGY INDONESIA

Athala Lutvi Sepnando^{*, a,1}, Andung Jati Nugroho^{b,2}

^{a,b} Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Teknologi Yogyakarta, Jl. Glagahsari No. 63, D.I.
Yogyakarta 55164, Indonesia

¹ atalasepnando923@gmail.com *, ² andung.nugroho@uty.ac.id

Abstrak

PT Wisesa Technology Indonesia merupakan perusahaan jasa dalam pengembangan perangkat lunak, pembuatan aplikasi, perangkat lunak dan situs web yang didukung oleh tim staf yang profesional dan berpengalaman. Namun penjualan produk software PT Wisesa Technology Indonesia Indonesia pada tahun 2019 menurun dibanding tahun sebelumnya, dengan adanya permasalahan itu maka perlu evaluasi kepada strategi perusahaan untuk terus bersaing dengan perusahaan lain. Penilaian ini di olah menggunakan metode Matriks *Boston Consulting Group* yang digunakan untuk menentukan pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif dengan menghitung total penjualan beberapa produk perangkat lunak menggunakan rumus yang digunakan dalam Metode *Boston Consulting Group* (BCG). Oleh karena itu, metode ini dapat mengidentifikasi rekomendasi strategi yang efektif untuk menentukan posisi bisnis perusahaan dan pertumbuhan produk di PT Wisesa Technology Indonesia. Setelah menghitung tingkat pertumbuhan pasar dan rumus pangsa pasar relatif, diketahui bahwa tingkat pertumbuhan pasar dalam hal penjualan produk perangkat lunak Gitlab, aplikasi seluler, situs web dan HRIS masing-masing adalah 0,3%, 13%, 0,3 dan 0,15%. berarti pertumbuhan pasar yang rendah. Dari hasil pengolahan matriks BCG guna menentukan pangsa pasar relatif, diketahui bahwa pangsa pasar relatif produk perangkat lunak pada tahun 2019 untuk setiap produk Gitlab adalah 0,9 kali <1> 1 PPR tinggi, situs web adalah 0,7 kali etlt; 1 Aplikasi PPR dan HRIS rendah 0,9 kali etlt; 1 PPR rendah. Dari hasil pengolahan matriks *Boston Consulting Group* (BCG), dapat diketahui bahwa posisi matriks BCG produk software PT Wisesa Technology Indonesia yaitu produk Gitlab Application, Page web dan HRIS berada pada kuadran Dog, sedangkan Produk Mobile Apps berada di kuadran Cash Cow. Selanjutnya, jalur distribusi yang digunakan PT Wisesa Technology Indonesia adalah jalur distribusi langsung.

Kata kunci: PT Wisesa Technology Indonesia, *Matrix BCG*, *Software*.

APPLICATION OF BOSTON CONSULTING GROUP ON PRODUCT MARKETING A CASE STUDY IN PT WISESA TECHNOLOGY INDONESIA

ABSTRACT

PT Wisesa Technology Indonesia is a service company in software development, application development, software, and websites supported by a team of professional and experienced staff. However, PT Wisesa Technology Indonesia software products sales in 2019 decreased compared to the previous year. With this problem, it is necessary to evaluate the company's strategy to continue to compete with other companies. This assessment is processed using the Boston Consulting Group Matrix method to determine market growth and relative market share by calculating the total sales of hardware and software products using the formula used in the Boston Consulting Group (BCG) method. Therefore, this method can identify effective strategic recommendations to determine the company's business position and product growth at PT Wisesa Technology Indonesia. After calculating the market growth rate and relative market share formula, it is known that the market growth rates in the sales of Gitlab software products, mobile applications, websites, and HRIS are 0.3%, 13%, 0.3, and 0.15%, respectively. It means low market growth. From the results of processing the BCG matrix to determine the relative market share, it is known that the relative market share of software products in 2019 for each Gitlab product is 0.9 times <1> one high PPR, the website is 0.7 times etlt; 1 Application of PPR and HRIS low 0.9 times etlt; 1 PPR low. From the results of the Boston Consulting Group (BCG) matrix processing, it can be seen that the position of the BCG matrix of PT Wisesa Technology Indonesia's software products, e.g. Gitlab Application, Web Page, and HRIS products, is in the Dog quadrant, while Mobile Apps products are in the Cash Cow quadrant. Furthermore, the distribution channel used by PT Wisesa Technology Indonesia is a direct distribution channel.

Keywords: PT Wisesa Technology Indonesia, Matrix BCG, Software.