

ABSTRAKSI

Andy Chandra, Upaya Untuk Meningkatkan Penjualan Kalsiboard Melalui promosi Pada CV. Popular Palembang (dibawah bimbingan, Drs. Amirrudin dan Candra Astra Terenggana, SE. MM)

Penelitian ini dilakukan di CV. Popular Palembang yang bergerak dibidang pemasaran bahan bangunan dengan tujuan untuk mengetahui aktivitas yang dilakukan oleh CV. Popular Palembang melalui kegiatan promosi dalam meningkatkan penjualan.

Selama melakukan penelitian terhadap CV. Popular Palembang terlihat bahwa promosi yang dilakukan oleh CV. Popular Palembang kurang efektif sehingga target penjualan tidak tercapai. Hal ini terlihat pada dari aktivitas promosi yang dilakukan perusahaan melalui promosi pada surat kabar yang jarang dan juga personal selling yang dilakukan hanya berjumlah empat orang, sehingga pengenalan produk kalsiboard CV. Popular Palembang belum tersebar dan terdengar oleh para konsumen.

Sehubungan dengan hal tersebut penulis mencoba memberikan masukan atau jalan keluar agar volume penjualan meningkat dan target penjualan kalsiboard tercapai, maka sebaiknya pimpinan perusahaan hendaknya mengevaluasi kembali program promosi yang telah dilakukan, menambah jumlah salesman yang ada, serta usaha meningkatkan kegiatan promosinya yaitu dengan cara menayangkan iklan-iklan kalsiboard CV. Popular Palembang dimedia surat kabar terbitan lokal secara rutin dan juga memasang spanduk ditempat yang strategis, sehingga untuk masa yang akan datang perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya, memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan target penjualan kalsiboard tercapai.

Dengan demikian CV. Popular Palembang dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan meningkatnya kegiatan promosinya.