

ABSTRAKSI

CHRISTINE MULIYA. Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Produk Danone Pada PD. Gani Abadi Palembang. (Dibawah bimbingan Drs. Markoni, MBA dan Sudiman, SE).

Pada saat ini Pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia bisnis, karena pemasaran termasuk salah satu kegiatan dalam perekonomian dan membantu dalam penciptaan nilai ekonomi. Berbicara mengenai pemasaran, tidak terlepas dari produk atau jasa, konsumen atau pasar. Tanpa adanya pemasaran barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tidak akan sampai pada konsumen dan konsumen sulit mencapai tujuan konsumsi yang memuaskan.

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat, perusahaan dihadapkan pada persaingan yang ketat. Untuk itu perusahaan harus menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam memasarkan produknya agar sampai pada konsumen.

Salah Satu distributor yang ada di Palembang adalah PD. Gani Abadi Palembang yang kegiatan utamanya adalah memasarkan atau menyalurkan produk Danone sebagai hasil produksi PT. Danone Biskuit Indonesia.

Dalam Memasarkan produknya, PD. Gani Abadi menghadapi masalah yaitu terjadinya penurunan hasil penjualan produk Danone selama dua tahun terakhir dan target penjualan tidak tercapai.

Penyebab utama terjadinya penurunan hasil penjualan produk Danono ini adalah kurangnya promosi yang dilakukan PD. Gani Abadi. Adapun kegiatan promosi yang dilakukan PD. Gani Abadi ini adalah personal selling dan promosi penjualan. Namun kegiatan promosi yang dilakukan tersebut belum optimal. Untuk dapat meningkatkan hasil penjualannya, maka PD. Gani Abadi harus meningkatkan lagi kegiatan promosi yang selama ini telah dilakukan, misalnya dengan penambahan tenaga penjual yang dirasa masih kurang.

Dengan meningkatkan promosi diharapkan realisasi penjualan akan meningkat dan target penjualan dapat tercapai.