

ABSTRAK

Lina. Upaya Untuk Meningkatkan Penjualan Pakan Ikan Melalui Promosi Pada PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang (dibawah bimbingan Bapak Drs. Robinson Nainggolan dan Ibu Anastasia Sri Mendari, SE,MM).

Penelitian ini dilakukan di PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang yang bergerak dibidang pemasaran pakan ikan dengan tujuan untuk mengetahui aktivitas yang dilakukan oleh PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang melalui kegiatan promosi dalam meningkatkan penjualan.

Selama melakukan penelitian terhadap PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang terlihat bahwa promosi yang dilakukan PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang kurang efektif sehingga menyebabkan terjadi penurunan volume penjualan tahun 2000 didaerah Palembang. Hal ini terlihat dari aktivitas promosi yang dilakukan perusahaan melalui promosi periklanan hanya sebatas pada pembelian kalender setiap akhir tahun dan juga personal selling yang dilakukan perusahaan hanya berjumlah satu orang personal selling, sehingga pengenalan produk pakan ikan PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang belum cukup tersebar dan terdengar oleh para konsumennya.

Sehubungan dengan hal tersebut penulis mencoba memberikan masukan atau jalan keluar agar volume penjualan dapat ditingkatkan kembali, 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 pakan ikan PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang di media radio, di surat kabar terbitan lokal dan juga ikut mengadakan penyelenggaraan pameran, sehingga untuk masa yang akan datang perusahaan dapat meningkatkan kembali volume penjualannya, memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan.

Dengan demikian PT. Misumatama Adi Mulia cabang Palembang dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan meningkatkan kegiatan promosinya.