

## ABSTRAK

SUPIAH. Upaya untuk Meningkatkan Penjualan Keramik Masterina Melalui Promosi Pada CV. Timur Jaya Palembang (dibawah bimbingan Drs Markoni, MBA dan Drs. Andreas Sarjono, MM).

Produk keramik merupakan salah satu barang yang relatif sangat dibutuhkan pada saat ini, karena keramik merupakan salah satu bahan baku dalam pembuatan bangunan rumah yang fungsinya untuk memperindah bangunan itu sendiri.

Salah satu perusahaan yang memasarkan keramik adalah CV. Timur Jaya Palembang dan mengkhususkan diri pada pemasaran Masterina sebagai hasil produksi PT. Masterina Keramika Pratama Jakarta.

Dalam memasarkan produknya, perusahaan ini menemui masalah yang disebabkan turunnya volume penjualan dari tahun 1999 sampai tahun 2000.

Adapun penyebab-penyebab turunnya volume penjualan adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya kegiatan promosi
2. Kurangnya tenaga salesman
3. Jauhnya jarak antara perusahaan dengan toko-toko pengecer di luar kota
4. Persaingan dengan perusahaan sejenis, seperti PD. Panaco yang memasarkan keramik Mulia, PT. Catur Adiluhur Sentosa yang memasarkan keramik Arwana, dan lain-lain

Oleh sebab itu, agar volume penjualan dapat ditingkatkan kembali maka pimpinan perusahaan hendaknya mengevaluasi kembali program promosi yang telah dilakukan, menambah jumlah salesman, dan juga memperhatikan hubungan dengan toko-toko pengecer, sehingga untuk masa yang akan datang perusahaan dapat meningkatkan kembali volume penjualannya, memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.