

ABSTRAKSI

Devy, Kebijakan Saluran Distribusi dan Promosi pada PT. Distrindo Multijaya Palembang. (Di bawah bimbingan Bapak Drs. Robinson Nainggolan dan Ibu MFS. Sulistyawati, SE)

Fungsi dan peranan saluran distribusi sebagai salah satu aspek kegiatan pemasaran perusahaan dalam usaha mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen akhir merupakan kegiatan yang sangat penting. Kegiatan promosi yang memberikan informasi tentang keberadaan dan manfaat dari suatu produk bagi konsumen belum dikatakan bermanfaat baginya, kalau produk tersebut tidak tersedia pada setiap saat dibutuhkan. Syarat lain bahwa produk tersebut bermanfaat dan pada suatu saat pembeli akan setia pada produk tersebut adalah bilamana setiap produk dibutuhkan pembeli dapat memperolehnya dengan mudah di tempat yang diinginkan atau terdekat.

Dari hasil pengamatan penulis, permasalahan yang ada PT. Distrindo Multijaya Palembang yaitu kurang meratanya distribusi yang dilakukan oleh tenaga penjual PT. Distrindo Multijaya Palembang dan juga kurangnya antisipasi dari perusahaan terhadap kegiatan distribusi produk-produk pesaing.

Untuk itu diharapkan adanya satu salesman khusus untuk melayani kebutuhan pengecer yang berada di pinggiran kota dan untuk meratakan distribusi ke seluruh wilayah pemasaran PT. Distrindo Multijaya Palembang.

Tenaga supervisor / manajer penjualan harus lebih diefektifkan dengan adanya kontrol yang baik dari tenaga supervisor / manajer penjualan akan menyebabkan tenaga penjual melakukan tugas mereka dengan baik dan benar.

Motivasi yang diberikan kepada tenaga penjual harus diperhatikan karena motivasi yang baik dapat menunjang hasil akhir dari team sales agar lebih giat bekerja dan mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi (input untuk penelitian lebih lanjut)

PT. Distrindo Multijaya Palembang dalam memberikan motivasi kepada para tenaga penjual yang berupa komisi, gaji dan promosi ditentukan pada besarnya nilai dari realisasi penjualan. Sistem penentuan besarnya insentif yaitu nilainya yang sama walaupun target penjualan tercapai / tidak menyebabkan para tenaga penjual tidak termotivasi dalam melakukan pekerjaannya.