ABSTRAK

YULIANA INDRA, Strategi Promosi Dan Distribusi Pada PD. Sumber Musi Palembang Dalam Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Minyak Pelumas Produksi Pertamina.
(Dibawah Bimbingan Drs. Robinson Nainggolan dan Drs. Andreas Sarjono, MM).

PD. Sumber Musi Palembang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran minyak pelumas produksi Pertamina. Di dalam menjalankan dan memasarkan produknya perusahaan ini mengalami hambatan, dan masalah yang dihadapi adalah kurangnya kegiatan promosi dan kurang efektifnya saluran distribusi yang dipergunakan oleh perusahaan, selain itu juga disebabkan karena banyaknya persaingan dari perusahaan yang sejenis.

Dalam menjalankan kegiatan perusahaan harus disertai juga dengan pengelolaan manajemen yang baik untuk memenuhi permintaan konsumen agar volume penjualan meningkat dan perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Selama ini perusahaan hanya melakukan promosi dengan cara membagikan kalender pada para pelanggan pada setiap akhir tahun dan penyampaian informasi dari para pelanggan. Sedangkan saluran distribusi yang digunakan perusahaan untuk menyampaikan produknya ke tangan konsumen hanya melalui dua orang tenaga penjual (salesman).

Salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan menggunakan strategi promosi dan saluran distribusi yang tepat dan sesuai dengan produk yang dijual.

Dengan adanya kebijaksanaan tersebut diharapkan pelaksanaan pemasaran minyak pelumas produksi Pertamina pada PD. Sumber Musi Palembang di masa yang akan datang dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan perusahaan. Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat membantu perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis dalam memasarkan produk tersebut dan secara tidak langsung untuk meningkatkan volume penjualan minyak pelumas produksi Pertamina pada PD. Sumber Musi Palembang.