

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Pentingnya tenaga manusia bagi dunia usaha sehingga para pemimpin perusahaan atau para pemegang saham perusahaan selalu memperhatikan tenaga-tenaga yang akan dipakai untuk menjalankan roda perusahaan. Baik dari pegawai tingkat rendah sampai ke tingkat Manajer. Apalagi perusahaan yang mendistribusikan produknya dengan sistem *direct selling*. Perusahaan yang memakai sistem direct selling sangat banyak memakai tenaga manusia bila dibandingkan dengan perusahaan yang tidak memakai sistem direct selling. Ada perusahaan yang memilih karyawan yang sudah berpengalaman dan ada pula perusahaan menerima karyawan yang belum berpengalaman. Bagi perusahaan yang menerima karyawan yang belum berpengalaman, biasanya standard gajinya rendah karena akan diberikan training oleh perusahaan itu sendiri, sehingga karyawan tersebut trampil dengan pekerjaannya sesuai dengan ketrampilan yang diinginkan oleh perusahaan itu sendiri.

Bagi perusahaan yang menerima karyawan yang sudah berpengalaman berarti perusahaan tersebut tidak ingin membuang waktu dan biaya untuk melatih karyawan yang diterimanya, perusahaan tersebut langsung ingin memetik hasil dari karyawan yang diterimanya. Biasanya karyawan yang sudah berpengalaman atau yang sudah mempunyai keahlian, gajinya lebih tinggi bila dibandingkan dengan karyawan yang belum berpengalaman.



Namun demikian kesemuanya ini mempunyai satu tujuan dari perusahaan yaitu untuk menjual dan meningkatkan penjualan terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan itu sendiri.

PT. Coca-Cola Amatil Medan yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam produksi minuman ringan (soft drink) sudah sejak lama melakukan cara pemasaran dengan sistem direct selling dalam merebut pasar pesaing, sehingga pada saat ini perusahaan PT. Coca-Cola Amatil Medan mampu bersaing dalam penjualan minuman ringan (soft drink) diwilayah Sumatera Utara dan Aceh.

Strategi pemasaran yang menjadi andalan PT. Coca – Cola Amatil Medan adalah direct selling (penjualan langsung) yakni menjual produk secara langsung kepada konsumen. Tetapi ada juga penjualan yang dilakukan melalui konsep Indirect selling.

Dengan adanya 2 (dua) strategi yang diterapkan oleh perusahaan PT. Coca-Cola Amatil Medan ini dapat dilihat bahwa pemasaran produk soft drink coca-cola cukup luas.

Keberhasilan menguasai pasar sangat ditentukan oleh penyusunan suatu kebijakan yang menyangkut dengan bauran pemasaran yang efektif. Kendala yang dihadapi pada saat ini adalah dimana tidak menentukannya keadaan ekonomi pasar konsumen sehingga berpengaruh langsung pada tingkat penjualan, faktor tersebut sangat berhubungan dengan lingkungan internal dan external perusahaan. Maka untuk mengantisipasi masalah tersebut dilakukan penelitian dan pengembangan terhadap pelaksanaan metode direct selling yang diperkirakan dapat menstabilkan bahkan meningkatkan penjualan terhadap produk yang dipasarkan.