

RINGKASAN

APRILDO POHAN, "ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK GILLETTE PADA PT. MESTIKA SAKTI MEDAN". Dibawah bimbingan Bapak Drs. Muslim Wijaya, Msi selaku pembimbing I dan Bapak Hery Syabrial, SE, Msi sebagai pembimbing II.

PT.MESTIKA SAKTI MEDAN adalah suatu Organisasi yang bergerak dalam bidaog usaha Distributor untuk Obat-obatan (Farmasi), Hygine (GILLETTE), Kosmetik maupun Consumer yang kemudian akan dipasarkan kembali kepada konsumen.

Tujuan berdirinya PT.MESTIKA SAKTI MEDAN dalam hal ini adalah terbentuknya pengelola jasa dan memegang perwakilan atau keagenan perusahaan yang akan bergabung pada Distributor ini. selain untuk mendapatkan keuntungan, perusahaan ini juga membantu pemerintah dengan salah satu program untuk membentuk masyarakat yang sehat lahir dan batin dalam rangka mensukseskan pembangunan negara Indonesia.

Kantor Distributor ini berkedudukan di Jl.Veteran No.18 AF-18 AL Medan, dengan saluran distribusi yang dijalankan perusahaan yang meliputi :

- 1. Distributor - Toko – Konsumen Akhir.**
- 2. Distributor – Sub Distributor – Toko – Konsumen Akhir.**

PT.MESTIKA SAKTI MEDAN dalam kedudukannya sebagai badan usaha milik swasta bergerak terus menjalankan usahanya dalam persaingan yang semakin tajam, dengan berbagai macam usaha yang dijalankan. adapun jenis-jenis usaha yang

dijalankan Distributor tersebut dapat dibagi atas beberapa bagian usaha sebagai berikut :

1. Bidang Usaha Farmasi

Bidang usaha farmasi adalah bidang usaha yang bergerak dalam menjalankan penjualan Obat-obatan (umumnya dipakai manusia)baik dalam bentuk sediaan tablet,capsul,soft cap, ssrup maupun dalam sediaan injeksi.

2. Bidang Usaha Hygiene

Bidang usaha hygiene adalah bidang usaha yang bergerak dalam penjualan khusus untuk produk yang dipergunakan sebagai pembersih (GILLETTE), pestisida dan lainnya.

3. Bidang Usaha Consumer

Bidang usaha consumer adalah bidang usaha yang bergerak dalam penjualan barang-barang yang sangat banyak (umumnya) dibutuhkan oleh manusia,dimana bidang ini banyak menjual produk seperti : permen,Bedak,perlengkapan Bayi,maupun macam-macam makanan ringan lainnya.

4. Bidang Usaha Cosmetik

Bidang usaha kosmetik adalah bidang usaha yang hanya khusus menjual kosmetik atau alat kecantikan saja serta berbagai macam parfum. Dalam kaitannya dengan sumber daya manusia yang dimiliki pada Perusahaan ini, seorang pemimpin memainkan peranan yang kritis dalam mengarahkan karyawan untuk menunjukkan potensi diri dan meningkatkan produktivitas kerjanya.

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi gagalnya suatu Organisasi/Perusahaan dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan, sehingga kegagalan itu menimbulkan kerugian bagi Organisasi/Perusahaan itu sendiri. Salah satu faktor yang sangat vital dan dapat menimbulkan kegagalan itu adalah kebijaksanaan distribusi yang dilakukan tidak tepat.

Kebijaksanaan distribusi ialah semua kebijaksanaan yang ditujukan guna menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen pada waktu dan jumlah yang tepat. Dalam rangka kegiatan memperancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak dapat diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi atau *channel of distribution* yang akan digunakan dalam rangka menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

Saluran distribusi merupakan bagian dari perusahaan yang membantu perpindahan hasil produksi dari produsen ke konsumen. Adapun permasalahan yang menjadi pokok bahasan dalam tulisan ini adalah bagaimana pengaruh kebijakan saluran distribusi yang diterapkan perusahaan terhadap peningkatan volume penjualan.