

## RINGKASAN SKRIPSI

Maya Sofie Hsb, skripsi ini atas bimbingan Bapak Drs.H.A. Azis Hasan, dan Ibu Dra. Winarni SP. (selaku Pembimbing I dan Pembimbing II) dengan judul "KEBIJAKSANAAN DISTRIBUSI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PUPUK DAN PESTISIDA PADA PT. PERTANI (PERSERO) WILAYAH PEMASARAN DELI SERDANG MEDAN".

Di dalam dunia bisnis sering terjadi persaingan-persaingan di dalam pasar. Setiap perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk mengembangkan perusahaannya dengan jalan meningkatkan volume penjualannya.

Dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan menempuh beberapa kebijaksanaan, salah satunya adalah kebijaksanaan distribusi atau penyaluran. Dengan kebijaksanaan distribusi yang di pilih dengan baik dan tepat oleh suatu perusahaan, di harapkan dapat meningkatkan volume penjualan produk suatu perusahaan.

PT. PERTANI (Persero) Wilayah Pemasaran Deli Serdang Medan adalah merupakan salah satu distributor tunggal yang bergerak di bidang pemasaran pupuk dan pestisida, di mana PT. PERTANI (Persero) Wilayah Pemasaran Deli Serdang Medan berusaha menyediakan pupuk dan pestisida yang di butuhkan oleh para petani di Wilayah Pemasaran Deli Serdang Medan.

Permasalahan yang di angkat adalah : PT. PERTANI (Persero) Wilayah Pemasaran Deli Serdang Medan, di dalam penyediaan pupuk dan pestisida sangat terbatas atau tidak cukup banyak, sehingga pupuk dan pestisida yang di salurkan kepada konsumen apa bila permintaan meningkat atau terlalu banyak bisa kehabisan stock, dan barang tersebut harus dipesan dari Jakarta, sehingga sering terjadi keterlambatan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen.

Adapun di dalam melakukan penelitian ini untuk mengetahui usaha PT. PERTANI di dalam meningkatkan volume penjualan juga untuk mengetahui keadaan pemasaran pupuk dan pestisida di dalam pasar. Dalam penelitian kepustakaan yakni pengumpulan data dengan sumber-sumber buku-buku yang ada kaitannya dengan objek yang diteliti. Penulis juga melakukan penelitian yang langsung ke objek penelitian.

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, PT. PERTANI (Persero) Pemasaran Wilayah Deli Serdang Medan, seharusnya memiliki alat transport sendiri dan gudang yang lebih dekat dengan daerah pemasarannya.

Hal ini sangat penting sekali guna memenuhi permintaan konsumen tepat pada waktunya. Di mana hal ini dapat meningkatkan volume penjualan pupuk dan pestisida pada PT. PERTANI (Persero) Wilayah Pemasaran Deli Serdang Medan itu sendiri.