

RINGKASAN

MARJONO, *Peranan Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Buku pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Medan Gajah Mada Medan.*

Promosi merupakan bentuk dari pada komunikasi yang dipilih oleh suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dihasilkannya kepada para konsumen. Di samping hal tersebut, promosi juga bertujuan untuk menarik perhatian, minat dan keinginan serta membuat agar calon pembeli melakukan tindakan untuk membeli produk perusahaan. Untuk mencapai hal tersebut, maka suatu kegiatan promosi harus didukung dengan anggaran biaya promosi yang cukup guna menjamin kelancaran pelaksanaannya.

PT. Gramedia Asri Media Cabang Medan Gajah Mada Medan merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang perdagangan buku. Kegiatan pokoknya adalah usaha ritel (*retail business*), yakni pembelian produk dan selanjutnya dijual kembali langsung kepada konsumen.

Pasar sasaran yang dituju oleh PT. Gramedia Asri Media Cabang Medan Gajah Mada Medan, meliputi daerah Sumatera Utara umumnya, kantor-kantor pemerintah dan swasta serta para pelajar dan mahasiswa. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh PT. Gramedia Asri Media Cabang Medan Gajah Mada Medan adalah kecendrungan *volume* penjualan mengalami penurunan dalam 5 (lima) tahun terakhir yang jumlahnya cukup berpengaruh.

Untuk memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan tersebut, Penulis menggunakan bentuk penelitian sebagai berikut:

1. Penelitian kepustakaan, yaitu suatu penelitian yang dilakukan ke perpustakaan untuk mengumpulkan data yang bersifat teoritis dengan membaca buku, majalah dan literatur.
2. Penelitian lapangan, yaitu suatu penelitian yang dilakukan langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan data, data tersebut tersebut diperoleh

dengan cara mengadakan wawancara, *questionery* serta pengamatan langsung ke lokasi perusahaan.

Berdasarkan atas hasil penelitian yang dilakukan Penulis, maka perlu diberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat untuk memecahkan masalah-masalah tersebut antara lain:

1. Pemimpin perusahaan sebaiknya dapat lebih memperhatikan dan menyadari akan arti pentingnya pelaksanaan kegiatan promosi sebagai upaya dalam meningkatkan *volume* penjualan.
2. Untuk dapat meningkatkan penjualan, sebaiknya perusahaan perlu mengambil kebijaksanaan di bidang promosi dengan menaikkan anggaran biaya promosi.
3. Berdasarkan pada besarnya peranan tenaga kerja penjual (*personal selling, salesman*) yang banyak digunakan oleh PT. Gramedia Asri Media Cabang Medan Gajah Mada Medan. Para pekerja penjual (*salesman*) agar dapat bekerja dengan penuh tanggung jawab dan menikmati pekerjaannya melalui pemberian insentif oleh perusahaan.
4. Para pekerja penjual (*salesman*) hendaknya diberikan pendidikan berupa; kursus-kursus, pelatihan-pelatihan (*training*).
5. Perusahaan juga perlu untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggannya dan juga kepada para konsumen untuk menjaga agar hubungan yang telah terbina dapat tetap dipertahankan dan berlangsung secara terus menerus.
6. Sebaiknya perusahaan melakukan negoisasi kembali terhadap pemasok (*supplier*) atau Penerbit atas setiap buku-buku terbitan baru dan perusahaan juga harus dapat melakukan alternative lain mengenai pengiriman buku, misalnya melalui angkutan udara.