

# UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN RITEL DI PT. BINA PLASPAC INDONESIA

**Diah Padma Kurnia, Dr. Luluk Kholisoh**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : ritel

Abstraksi :

Laporan Kerja Praktek ini merupakan penelitian tentang analisis upaya peningkatan penjualan ritel di PT. Bina Plaspac Indonesia. Tujuan Laporan Kerja Praktek ini adalah untuk mengetahui langkah-langkah strategis guna meningkatkan penjualan ritel. Identifikasi masalah, masih terdapat beberapa agen yang tidak turut berperan aktif untuk menjual produk-produk PT. Bina Plaspac Indonesia, yang menyebabkan saluran distribusi produk tidak merata ke semua wilayah, faktor penyebab: (1) Produk pendatang baru yang belum cukup dikenal. (2) Telah terjalin hubungan baik yang berlangsung dalam jangka waktu lama antara para agen dan kompetitor, seperti pemberian bonus serta berbagai macam potongan harga yang diberikan untuk agen, untuk mendapatkan data-data dalam Laporan Kerja Praktek ini penulis menggunakan dua metoda, yaitu metoda lapangan dan metoda penelitian kepustakaan, dari hasil analisa dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara banyaknya jumlah saluran distribusi dan kanvasing (direct selling) yang diupayakan perusahaan guna mengambil alih peran distributor yang tidak turut berperan secara aktif dengan melakukan penjualan langsung tanpa perantara distributor, kepada konsumen akhir dinilai sudah baik dan berpengaruh dengan meningkatnya hasil penjualan yang berarti kegiatan kanvasing (direct selling) dan dengan banyaknya saluran distribusi berpengaruh dengan meningkatnya hasil penjualan.