

ANALISIS KEBIJAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI PADA PT.  
RAYHANI PELANGI WISATA TOURS & TRAVEL BANJARMASIN

Oleh : Muhammad Khairani. NPM : 13.31.0434

PT. Rayhani Pelangi Wisata Tours & Travel Banjarmasin ialah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang usaha jasa penjualan tiket pesawat udara. Perusahaan ini menghadapi masalah yaitu turunnya jumlah penjualan dari tahun ketahun. Berdasarkan pengamatan penulis faktor penyebabnya ialah masih kurang tepatnya kebijaksanaan saluran distribusi dan promosi yang digunakan selama ini serta adanya persaingan dari *tarvel agent* yang lain yang bergerak dibidang yang sama. Keadaan ini perlu segera diaatasi jika ingin mencapai tujuan perusahaan yakni : Meningkatnya volume penjualan, berusahan mencapai laba maksimal, dan kontinyuitas. Agar usaha lebih terjamin yakni dengan menambah saluran meningkatkan kegiatan promosi. Saluran distribusi yang disarankan ialah selain dari perusahaan ( agen ) ke konsumen langsung, juga disarankan dari perusahaan ( agen ) ke sub agen, dan dari sub agen ke konsumen. Sedangkan kebijaksanaan promosi yang sebaiknya digunakan antara lain dengan promosi penjualan berupa potongan harga, publisitas berupa brosur dan kartu nama perusahaan, iklan lewat jejaring sosial atau surat kabar serta personal selling yang ramah, sopan dan professional. Dengan kebijaksanaan saluran distribusi dan promosi yang memadai dan tepat, maka perusahaan ini dapat meningkatkan volume penjualan serta kelangsungan usaha lebih terjamin.