

ANALISIS STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI (STUDI PADA PT. INSAN BERSAMA BANJARMASIN)

ABSTRAK

M. Hafiz Mansyur¹, Hj. Lamsah², Hj. Farida Yulianti³

¹Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, NPM.17.31.0196

²Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, NIDN1125126201

³Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, NIDN1121076901

Email : muhammadhapizmansyur@gmail.com

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui: 1) Bagaimana pelaksanaan saluran distribusi pada PT. Insan Bersama Banjarmasin? 2) Bagaimana saluran distribusi yang dapat diterapkan pada PT. Insan Bersama Banjarmasin?

Perusahaan ini merupakan objek penelitian bagi penulis. Yaitu salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan pemasaran berbagai macam barang dan sembako.

Metode penelitian yang digunakan adalah Jenis penelitian pendekatan kualitatif. adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll., secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah, tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas".

Saluran distribusi pada PT. Insan Bersama Banjarmasin dapat dilihat dari sisi market coverage, cost, dan control belum optimal dalam meningkatkan hasil penjualan. Dari sisi market coverage hasil penjualan perusahaan mengalami penurunan, dikarenakan sebagian grup produk yang tidak dijual lagi di tahun 2018 dan 2020 dikarenakan rendahnya demand (permintaan) konsumen sehingga tidak memesan produk lagi dan PT. Insan Bersama tidak lagi bekerjasama dengan berbagai principal lainnya. Dari sisi cost, perlunya team operasional dalam penyaluran produk ke pelanggan agar pelanggan tidak lari ke perusahaan pesaing, dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam menyelesaikan proses administrasi setelah surat masuk ke perusahaan. Dari sisi control, kurangnya melakukan evaluasi terhadap pendistribusian barang yang dilakukan oleh team operasional dalam pencapaian target perusahaan.

Hendaknya Sistem pengantaran PT. Insan Bersama sebaiknya dilakukan dengan cara penambahan personil yang ditugaskan dalam pengantaran barang ke pelanggan agar tidak macet dan lama, Sebaiknya perusahaan memiliki bagian penerimaan barang yang khusus dalam menangani penerimaan barang untuk mempermudah proses surat masuk dalam administrasi yang cepat, dan dapat menyediakan stock barang lebih banyak lagi, sehingga ketika pelanggan ingin memesan barangnya sudah tersedia

Kata Kunci: Analisis, Strategi Saluran distribusi

DAFTAR PUSTAKA

-, **Kamus Besar Bahasa Indonesia**, [Online], Tersedia di <http://bahasa.kemdiknas.go.id/kkbi/index.php>. Diakses 11 November 2017
- Ardiyanta, Oky. Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Salama Nusantara, 2013.
- Arif, Muhammad. Supply Chain Management, Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Fakultas Ekonomi, 2021., Pedoman Penulisan Dan Bimbingan Serta Ujian Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan, Banjarmasin
- Fandy Tjiptono, 2014, Pemasaran Jasa, Andi, Yogyakarta.
- Indriyo Gitosudarmo, 2014, Manajemen Pemasaran, Yogyakarta, BPFYogyakarta
- Kotler, Philip and Gary Armstrong, 2014, Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi 12, Jilid 1, Terjemahan Bob Sabran, Erlangga, Jakarta
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2016, Marketing Management, 15th Edition New Jersey: Pearson Prentice Hall, In
- M. Mursid, 2014, Manajemen Pemasaran, Bumi Aksara, Jakarta.
- Rachman, Gun Gunawan (ed.). Pengaruh Biaya Distribusi dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan, 2010.
- Sattar. Pengantar Bisnis, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017.
- Siboro, Benny. Analisis Strategi Saluran Distribusi Minyak Pelumas Enduro pada PT. Arjuna Lumas Dwiguna Pekanbaru, 2014.
- Sugiono, Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Bandung: ALVABETA CV, 2016.