

# “ANALISIS STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA PT. AGUNG FARMA BANJARMASIN”

Zauviya<sup>1</sup>,Lamsah<sup>2</sup>,Ervica Zamilah<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Manajemen, 61201,Fakultas Ekonomi,Universitas Islam Kalimantan MAB, NPM. 18311043

<sup>2</sup>Manajemen, 61201,Fakultas Ekonomi,Universitas Islam Kalimantan MAB, NIK. 068805034

<sup>3</sup>Manajemen, 61201,Fakultas Ekonomi,Universitas Islam Kalimantan MAB, NIK. 061510810

Email:zauviya88@gmail.com

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Strategi Saluran Distribusi yang dilakukan oleh PT. Agung Farma Banjarmasin dalam meningkatkan hasil penjualan.

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif. Pengambilan data yang dilakukan yaitu dengan menggunakan teknik wawancara yang bersifat Indepth interview, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini yaitu Dalam menyalurkan produknya ke konsumen, strategi yang dilakukan oleh perusahaan yaitu strategi intensif dan jenis yang saluran distribusinya yaitu saluran distribusi tidak langsung,

Hendaknya Sistem pengantaran perusahaan PT. Agung Farma Banjarmasin 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: Saluran Distribusi, Hasil Penjualan.**

## ABSTRACT

*This research was conducted to determine the Distribution Channel Strategy conducted by PT. Agung Farma Banjarmasin in increasing sales results.*

*The research method used is descriptive qualitative method. Data retrieval is done by using interview techniques that are in-depth interviews, and documentation.*

*The results of this study are in distributing their products to consumers, the strategy taken by the company is an intensive strategy and the type of distribution channel is an indirect distribution channel,*

*The company delivery system should be PT. Agung Farma Banjarmasin should be done by adding personnel assigned to deliver goods to customers so that they are not jammed and long, the company should have a goods reception section that is specialized in handling goods receipts to facilitate the process of incoming mail in quick administration, and can provide more stock much more, so that when customers want to order the goods are readily available.*

**Keywords: Distribution Channels, Sales Results.**

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri,(2014) *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers
- Aravik, Havis.(2017) *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer*, Depok: Kencana,
- Ardiyanta, (2013) Oky. *Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Salama Nusantara*,
- Arif, Muhammad.(2018) *Supply Chain Management*, Yogyakarta: Deepublish,
- Cinthya Erika Putri Gunawan, Analisis Strategi Bisnis pada Pt. Omega Internusa Sidoarjo, Volume 05 Number 01, jurnal Program Manajemn Bisnis, 2017
- Fakultas Ekonomi, 2022, Pedoman Penulisan Dan Bimbingan Serta Ujian Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan, Banjarmasin
- Hasibuan, Regen. *Analisis Pelaksanaan Ditribusi dalam Meningkatkan Penjualan pada PT Simas Distribusindo di Pekanbaru*.
- Muh. Fitrah and Luthfiah (ed.).(2017) *Metodologi Penelitian*, CV Jejak,
- achman, Gun Gunawan (ed.).(2010) *Pengaruh Biaya Distribusi dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan*,
- Sattar.(2017) *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: CV Budi Utama,
- Siboro, Benny. (2014)*Analisis Strategi Saluran Distribusi Minyak Pelumas Enduro pada PT. Arjuna Lumas Dwiguna Pekan Baru*,
- Sugiono,(2016) *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALVABETA CV,