

ANALISIS STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UD NAKULA TAHU BANJARMASIN

Sonia¹, Hj. Farida Yulianti², Abdul Kadir MS³

1Manajemen, 60201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA)
Muhammad Arsyad Al-Banjari, 19 31 0307

2Manajemen, 60201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA)
Muhammad Arsyad Al-Banjari ,NIDN 1121076901

3Manajemen, 60201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan (UNISKA)
Muhammad Arsyad Al-Banjari ,NIDN 1116066502

Email : snia99982@gmail.com

ABSTRAK

SONIA, 2023, Analisis Strategi Saluran Distribusi Dan Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UD Nakula Tahu Banjarmasin, Pembimbing I : Hj. Farida Yulianti, S.E., M.M, Pembimbing II : Abdul Kadir, MS, S.E., M.M

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) bagaimana kegiatan saluran distribusi dan promosi pada UD Nakula Tahu Banjarmasin selama ini, (2) bagaimana kegiatan saluran distribusi dan promosi pada UD Nakula Tahu Banjarmasin yang seharusnya.

Rancangan penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan merupakan penelitian survey. Penelitian dilakukan selama 3 (tiga) bulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan: (1) bahwa strategi saluran distribusi dan promosi yang digunakan UD Nakula Tahu Banjarmasin sudah sangat bagus. Akan tetapi perlu ditingkatkan lagi untuk dapat mencapai target yang ditetapkan seperti yang ada pada visi dan misi. (2) saluran distribusi yang digunakan yaitu, secara langsung dan secara online. (3) sedangkan promosinya melewati media sosial dan dari mulut ke mulut maksudnya dari konsumen satu ke konsumen lainnya. (4) walaupun strategi saluran distribusi dan promosinya masih mempunyai banyak kekurangan, akan tetapi produk Nakula Tahu Banjarmasin cukup banyak yang mengenal baik itu dari sekitar Banjarmasin maupun luar kota.

Kata Kunci : Saluran Distribusi, Promosi, Penjualan

ABSTRACT

SONIA, 2023, Strategy Analysis of Distribution and Promotion Channels in Increasing Sales at UD Nakula Tahu Banjarmasin, Supervisor I: Hj. Farida Yulianti, S.E., M.M, Advisor II : Abdul Kadir, MS, S.E., M.M

This study aims to examine: (1) how are the distribution and promotion channel activities at UD Nakula Tahu Banjarmasin so far, (2) how the distribution and promotion channel activities at UD Nakula Tahu Banjarmasin should be.

The design of this research is descriptive qualitative and is survey research. The research was conducted for 3 (three) months.

The results of this study indicate (1) that the distribution and promotion channel strategy used by UD Nakula Tahu Banjarmasin is very good. However, it needs to be improved again to be able to achieve the targets set as contained in the vision and mission. (2) the distribution channels used are direct and online. (3) while the promotion is through social media and word of mouth, meaning from one consumer to another. (4) although the distribution and promotion channel strategy still has many shortcomings, quite a lot of people who know it well from around Banjarmasin and outside the city will adhere to the product of Nakula Tahu Banjarmasin.

Keywords: Distribution Channels, Promotion, Sales

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Adriano, Arman, Azhari, Royansyah Putra. (2022). The Effect Product Quality, Price And Distribution On The Purchase decision Of Aviator Brand Bike (Survey Of Bike Shops In Bangkinnang Citiy). *Jurnal Riset Manajemen Indonesia (JRMI)*, 4(1).
- Anisa Dewantari. (2018). Penerapan Saluran Distribusi pada Perusahaan PT Tirta Marwah Mandiri. *Jurnal Manajemen dan Strat-Up Bisnis*, 3 (2).
- Evelina, N., Waloejo,H.D., & Listyorini, S. (2013). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Kartu Perdana Telkomflexi (Studi Kasus pada Konsumen Telkomflexi di Kecamatan Kota Kudus Kabupataen Kudus). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 1(1), 203-213.
- Fahmi, I. (2016). *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta: PT Raja Grafin Do persada.
- Irham Fahm. (2016). *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta: PT Raja Grafin Do persada.
- Sunarsasi, Nanang Rudi Hartono. (2020). Strategi Pemasaran Usaha Keci Menengah di Kabupaten Blitar (Studi pada UKM Cap Kuda Terbang Bu Sulasmi). *Jurnal Tranlitera*, 9(1).
- Tulong, S. T. (2016). Identifikasi Saluran Distribusi dalam Rantai Pasokan Kentang di Kecamatan Modoinding (Studi di Desa Linelean). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).