

ANALISIS STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA PT. MERAPI UTAMA PHARMA CABANG BANJARMASIN

Fakhrurrazi¹, Hj. Lamsah², Ervica Zamilah³

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, 19310572

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, 1125126201

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, 1130077601

Email : rurrazi072@gmail.com

ABSTRAK

Fakhrurrazi, NPM. 19.31.0572 “ Analisis Strategi Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan hasil Penjualan Pada PT. Merapi Utama Pharma Cabang Banjarmasin “. Dibimbing oleh Ibu HJ. Lamsah, (Pembimbing I) dan Ibu, Ervica Zamilah, (Pembimbing II).

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Strategi Saluran Distribusi yang dilakukan oleh PT. Merapi Utama Pharma Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan hasil penjualan.

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

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

Hendaknya Sistem pengantaran perusahaan PT. Merapi Utama Pharma Cabang 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. Merapi Utama Pharma Cabang 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. Merapi Utama Pharma Cabang 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

- Ardiyanta, Oky. 2013. Analisis Strategi Distribusi untuk meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Salama Nusantara. Diambil dari :
https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://eprints.uny.ac.id/16159/1/Oky%2520Ardiyanta.pdf&ved=2ahUKEwiowKWoyKnrAhUMeisKHcd_AW0QFjAAegQIARAB&usg=AOvVaw29SGSK0qqUsLCHhUoYBUX (20 Agustus 2020)
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Aravik, Havis. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer*, Depok: Kencana, 2017.
- Ardiyanta, Oky. *Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Salama Nusantara*, 2013.
- Arif, Muhammad. *Supply Chain Management*, Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Cintha Erika Putri Gunawan, Analisis Strategi Bisnis pada Pt. Omega Internusa Sidoarjo, Volume 05 Number 01, jurnal Program Manajemn Bisnis, 2017
- Craven, David W. (2003). *Strategic Marketing Edisi Ke-7*. The McGraw-Hill Companies, Inc. America, New York.
- Fakultas Ekonomi, 2023, 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 Luthfiyah (ed.). *Metodologi Penelitian*, CV Jejak, 2017.
- achman, 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 Pekan Baru*, 2014.
- Sugiono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALVABETA CV, 2016.

Jurnal

- Albertus Fery (2012) Analisis Pengaruh Harga, Kualitas produk dan Kualitas layanan terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Warung special Sambal Cabang Lampersari).

Ana Yuliana (2012) yang berjudul pengaruh periklanan, personal selling, publisitas dan promosi penjualan terhadap peningkatan volume penjualan rokok pada PT. Djitoe ITC Surakarta

Ersi Kurfiyati (2003), Analisis Saluran Distribusi Pada PT. Suprasurya Manggala di Karanganyar

Hatri (2013), Analisis Saluran Distribusi Upaya Meningkatkan Penjualan Obat Pada Apotek Arif Banjarmasin,

Reni Maulidia Rahmat (2012), yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Pada PT Koko Jaya Prima Makassar. Metode: Teknik Pengumpulan datanya adalah dengan metode observasi, dan wawancara, analisis menggunakan SWOT dan Matrix BCG.

**ANALISIS STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL
PENJUALAN PADA PT. MERAPI UTAMA PHARMA CABANG
BANJARMASIN**

ARTIKEL



Oleh :

FAKHRURRAZI
NPM: 19.31.0572

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN
MUHAMMAD ARSYAD AL-BANJARI
BANJARMASIN
2023