

ABSTRAK

AMARULLAH,MOH.2024. *Analisis Strategi Distribusi Perusahaan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan PT. Surya Madistrindo Kabupaten Situbondo.* Skripsi, Prodi Ekonomi, Fakultas Sosial dan Humaniora. Dosen Pembimbing Moh. Rasidi, MM.

Kata kunci: Strategi Distribusi, Volume Penjualan

Pada umumnya suatu perusahaan didirikan bertujuan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan persaingan dan tentunya menurunkan harga pokok produk tersebut untuk mencapai keuntungan yang maksimal.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Pertama, Bagaimana strategi distribusi yang bisa dipakai oleh PT. Surya Madistrindo Kabupaten Situbondo? Kedua Bagaimana upaya PT.Surya Madistrindo untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan bauran pemasaran yang efektif dan efisien?

Adapun menjawab rumusan masalah tersebut digunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara atau dokumentasi.

Hasil penelitian yang peneliti temukan yaitu. Pertama, Dalam pendistribusian produk rokok yang di produksi oleh PT. Surya Madistrindo yaitu menggunakan strategi Distribusi Intensif yaitu perusahaan menggunakan penyalur terutama pengecer sebanyak banyaknya untuk mendekati dan mencapai konsumen PT Surya Madistrindo juga menggunakan bentuk Saluran tiga tingkat, Saluran ini berisi tiga perantara. Dalam pasar barang-barang konsumsi mereka adalah pedagang besar, pemborong, dan pedagang eceran dain menggunakan saluran tiga tingkat yaitu, 1). Distributor – pedagang besar – Pengecar –konsumen, 2) Distributor – agen – pedagang besar – pengecer – konsumen. 3) Distributor – pengecer – konsumen. Kedua, PT.Surya Madistrindo sudah menerapkan bauran pemasaran yang efektif dan efisien untuk meningkatkan volume penjualan. Diantaranya sebagai berikut : a.Promosi, Kegiatan promosi dalam PT. Surya Madistrindo adalah kegiatan yang sangat penting di dalam memasarkan produknya.Diantaranya seperti: 1)Periklanan 2)Promosi Penjualan 3)Publisitais (publicity) b.Harga, PT. Surya Madistrindo menetapkan harga berdasarkan 2 faktor, yaitu biaya total plus margin yang menjadikannya harga jual.c.Saluran distribusi Pada PT. Surya Madistrindo dalam mendistribusikan barangnya menggunakan perantara sales dan agen.d.Produk, Strategi produk yang di lakukan PT. Surya Madistrindo ialah dengan menggunakan bahan- bahan yang berkualitas tinggi, terdaftar dalam BPOM (Badan Pengawet Obat dan Makanan) dan sudah teruji secara klinis kandungan yang ada di dalamnya dan sudah di publikasikan di symposium ICTCD (Internaitional Conference on Tropical and Clinical Dermatology) sebuah acara internasional tentang dermatologi. e.Pengelola atau sumber daya manusia Kegagalan dan keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh sumber daya manusia. Sehingga PT.Surya Madistrindo membuat SOP (standar operasional prosedur). Dimana SOP ini dilakukan untuk menjaga kualitas produk,

sehingga produk PT.Surya Madistrindo mampu bersaing dengan kompetitor-kompetitor usaha rokok-rokok lainnya. f..Proses Setiap pagi hari sebelum para sales menyalurkan barang mereka diadakan briefing dan do'a agar pendistribusian diberikan kelancaran. Setelah itu admin akan kembali mengecek stok barang yang akan didistribusikan agar tidak terjadi kesalahan seperti kemasan rusak dan sebagainya.Lalu para sales siap mendistribusikan barang kepada konsumen.g.Physical evidence Bukti fisik Untuk meyakinkan konsumen terhadap produk rokok PT.Surya Madistrindo, terdapat bukti fisik diantaranya terdapat bangunan tempat usaha, logo hingga kemasan.

