

ABSTRAK

Rafflesia, Forsa. “Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus pada CV Permata di Jombang Jawa Timur)”, Tesis, Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trunojoyo Madura, Pembimbing: (1) Dr. Ir. Nurita Andriani, M.M (2) Dr. A Yahya Surya Winata, SE., M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui secara langsung bagaimana strategi distribusi yang dipakai oleh CV Permata (2) Mengetahui strategi distribusi yang dapat diterapkan guna meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini dilaksanakan pada CV Permata. Data yang diambil selama 5 tahun, dari tahun 2014 hingga 2018 yang terdiri dari strategi distribusi dan juga volume penjualan produk setiap tahun. Data dikumpulkan dengan teknik wawancara yaitu dengan tanya jawab secara langsung kepada pemilik perusahaan, sales marketing, distributor, dan konsumen akhir. Teknik observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan, pencatatan dengan meninjau langsung terhadap penerapan strategi distribusi dan juga volume penjualan pada CV Permata. Analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif dengan triangulasi teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Menggunakan paradigma baru yaitu penentuan permintaan berasal dari kebutuhan pelanggan. (2) Menggunakan saluran kompetitif dengan menjual produk yang sama ditempat yang berbeda tetapi bersaing satu sama lain. (3) Menggunakan distribusi intensif dengan menggunakan pengecer sebanyak-banyaknya. (4) Saran untuk meningkatkan volume penjualan dengan biaya serendah-rendahnya menggunakan strategi *Market Intelligent, Flanking Attack, By Pass Attack, Relationship, dan Management Conflict*.

Kata kunci: Strategi Distribusi, Volume Penjualan, CV Permata

ABSTRACT

Rafflesia, Forsa. “Analysis of Distribution Channel to Improve Sales Volume (Studi Case: CV Permata at Jombang, East Java) ”, Tesis, Program Studi Magister Manajemen, Faculty of Economics and Business, Trunojoyo Madura University, Universitas Trunojoyo Madura, Advisor: (1) Dr. Ir. Nurita Andriani, M.M (2) Dr. A Yahya Surya Winata, SE., M.Si

This study aims to: (1) Know firsthand how the distribution strategy used by CV Permata (2) Knowing the distribution strategy that can be applied to increase sales volume. This research was conducted at CV Permata. The data taken for 5 years, from 2014 to 2018 consisting of distribution strategies and product sales volumes every year. Data is collected by interview techniques, namely by asking questions directly to the company owner, sales marketing, distributors, and end consumers. The observation technique is done by observing, recording by directly observing the implementation of the distribution strategy and also the volume of sales on CV Permata. Analysis of the data used qualitative descriptive analysis method with technical triangulation. The results of the study show that: (1) Using a new paradigm, namely the determination of demand derived from customer needs. (2) Using competitive channels by selling the same products in different places but competing with each other. (3) Use intensive distribution using as many retailers as possible. (4) Suggestions for increasing sales volume at the lowest cost using Market Intelligent, Flanking Attack, By Pass Attack, Relationship, and Conflict Management strategies.

Keywords: Distribution Channel, Sales Volume, CV Permata