

ABSTRAK

Assalisatul Masruro, EFISIENSI DISTRIBUSI PEMASARAN KOMODITI KECAMBAH B2B DAN B2C DESA ALANG-ALANG KECAMATAN TRAGAH KABUPATEN BANGKALAN (Pendekatan Deskriptif Kualitatif Eksplanatori) di bawah bimbingan Dr. A. Yahya Surya Winata, SE., M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efisiensi distribusi pemasaran kecambah pada usaha produksi kecambah yang ada di Desa Alang-Alang serta mengetahui potensi desa dan produktivitas kecambah yang ada di Desa Alang-Alang, Kecamatan Tragah Kabupaten Bangkalan tersebut. Penelitian ini dilaksanakan secara kualitatif, menggunakan studi deskriptif yang mengarah pada pendekatan eksplanatori, teknik pengumpulan data menggunakan teknik interview, observasi dan dokumentasi, tehnik analisis data menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan beserta verifikasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan peran dari usaha produksi kecambah dengan saluran distribusi B2B (*Business to Business*) dan B2C (*Business to Consumer*) yang digunakan dalam pemasarannya untuk meningkatkan cakupan pasar bisnis dan pasar konsumen, pengelolaan yang lebih baik, dari perhitungan rumus untuk mengetahui tingkat efisiensi saluran distribusi ini membuktikan bahwa saluran distribusi B2B (*Business to Business*) lebih efisien daripada B2C (*Business to Consumer*) hal ini dibuktikan dengan hasil perbandingan B2B 2,75% sedangkan B2C 16,5%. Ini dapat meningkatkan saluran distribusi B2B (*Business to Business*) secara maksimal yang akan membawa pengaruh baik pada usaha produksi kecambah yang ada di Desa Alang-Alang kecamatan Tragah.

Kata kunci: Efisiensi, saluran Distribusi, kualitatif eksplanatif

ABSTRACT

Assalisatul Masruro, *DISTRIBUTION EFFICIENCY OF B2B AND B2C SPROUT COMMODITY MARKETING IN ALANG-ALANG VILLAGE, TRAGAH DISTRICT, BANGKALAN REGENCY (Explanatory Qualitative Descriptive Approach) under guidance of Dr. A. Yahya Surya Winata, SE., M.Si*

This study aims to determine the efficiency of marketing distribution efficiency of sprouts in garden production business in Alang-Alang Village and to find out the potential of the village and the productivity of garden production business in Alang-Alang Village, Tragah District, Bangkalan Regency. This research was carried out qualitatively, using a descriptive study that led to an explanatory approach, data collection techniques using interviews, observation and documentation techniques, data analysis techniques using data collection, data reduction, data presentation and conclusions along with verification.

The results of this study indicate the role of garden production business sprouts with B2B (Business to Business) and B2C (Business to Consumer) distribution channels used in their marketing to increase the scope of the business market and consumer market, better management, from the calculation of the formula to determine the level of channel efficiency This distribution proves that B2B (Business to Business) distribution channels are more efficient than B2C (Business to Consumer) this is evidenced by the comparison results B2B 2,75% whereas B2C 16,5%. This can maximally increase the B2B (Business to Business) distribution channel which will have a good influence on the sprouting MSMEs in Alang-Alang Village, Tragah District.

Keywords: *efficiency, Distribution channel, qualitative explanative*