

ABSTRAK

Khoiriah, Anis Tatul 2023. Analisis Strategi Saluran Distribusi Yang Efektif Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Cimory Pada Pt. Manohara Adika Distrindo Bekasi. Tugas Akhir. Jurusan Diploma Entrepreneurship. Fakultas ekonomi dan Bisnis. Universitas Trunojoyo Madura. Pembimbing Drs. Ec. Bambang Sudarsono, M.M

Penelitian ini bertujuan untuk memahami pelaksanaan saluran distribusi PT. Manohara Adika Distrindo Bekasi dan efektivitasnya dalam meningkatkan penjualan produk Cimory. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi lapangan, melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan saluran distribusi tidak langsung. Perusahaan bekerja sama dengan produsen untuk mengantarkan produk langsung ke konsumen akhir. Tim sales berperan penting dalam menjual dan mendistribusikan produk, serta memberikan layanan yang baik kepada pelanggan. Perusahaan menerapkan strategi distribusi intensif dengan menempatkan produk di berbagai gerai, baik pasar modern maupun pasar tradisional. Pendekatan metode 4P (*product, place, price, promotion*) diterapkan dalam upaya meningkatkan efektivitas penjualan. Dari penelitian ini ditemukan bahwa PT. Manohara Adika Distrindo Bekasi berhasil meningkatkan penjualan Cimory melalui strategi distribusi intensif dan saluran distribusi yang optimal. Perluasan pangsa pasar serta hubungan yang baik dengan konsumen dapat tercapai. Perusahaan dapat mempertahankan kerjasama dengan gerai-gerai serta meningkatkan kualitas layanan distribusinya dalam memperkuat posisi di pasar yang kompetitif dan meningkatkan hubungan yang kuat dengan konsumen dan prinsipal.

Kata kunci: saluran distribusi, strategi, efektivitas dan penjualan

ABSTRACT

Khoiriah, Anis Tatul 2023. Analysis of an Effective Distribution Channel Strategy in Increasing Sales of Cimory Products at PT. Manohara Adika Distrindo Bekasi. Undergraduate Thesis. Diploma III Entrepreneurship Department. Faculty of Economics and Business. Universitas Trunojoyo Madura. Under the Supervision of Drs. Ec. Bambang Sudarsono, M.M

This study aims to understand the distribution channel implementation of PT. Manohara Adika Distrindo Bekasi and its effectiveness in increasing sales of Cimory products. The research method employed was descriptive qualitative with a field study approach, through observation, interviews, and documentation. The results of this research show that the company uses indirect distribution channels. The company works closely with manufacturers to distribute products directly to consumers. The sales team plays an important role in selling and distributing products and providing good service to customers. The company implements an intensive distribution strategy by placing products in various outlets in modern and traditional markets. The 4P method approach (product, place, price, promotion) is applied in an effort to increase sales effectiveness. From this research, it was found that PT. Manohara Adika Distrindo Bekasi managed to increase Cimory's sales through an intensive distribution strategy and optimal distribution channels. Expansion of market share and good relations with consumers can be achieved. The company can maintain cooperation with outlets and improve its distribution services' quality by strengthening its position in a competitive market and enhancing strong relationships with consumers and principals.

Keywords: distribution channel, strategy, effectiveness, and sales