

ABSTRAK

Ardiyansyah, Hilmi. 2023. *Analisis Distribusi Yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Produk Sosro Pada CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION*. Tugas Akhir. Program Studi Entrepreneurship. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Trunojoyo Madura. Pembimbing Hj. S. Anugrahini Irawati, M.M

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat untuk dapat meningkatkan volume penjualan produk sosro di *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* Bangkalan. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan model deskriptif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan di *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* Bangkalan. Saluran distribusi yang digunakan oleh *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* adalah saluran dua tingkat, dimana dua perantara berada diantara produsen dan konsumen. Berdasarkan analisis data, *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* menggunakan metode *Distribution Requirement Planning (DRP)* merupakan suatu metode untuk menyusun menjadwalkan, merancang, memenuhi pengadaan persediaan dalam jaringan distribusi multi eselon sehingga lebih efektif dan efisien dalam penghematan biaya operasional. *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* menggunakan strategi pemasaran yaitu 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) menggunakan strategi Distribusi Intensif, yaitu mendistribusikan produk melalui sebanyak mungkin saluran distribusi dan anggota saluran distribusi (perantara seperti pedagang dan outlet). Berdasarkan saluran distribusi, metode, dan strategi yang digunakan oleh *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* sudah efektif hal ini dibuktikan dengan omset yang terus naik setiap tahunnya, selain itu tujuan *CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION* lebih mudah tercapai yaitu meningkatkan kepuasan konsumen dan meningkatkan penjualan produk minuman sosro.

Kata kunci : Distribusi, *Distribution Requirement Planning (DRP)* , Promosi

ABSTRACT

Ardiyansyah, Hilmi. 2023. *Effective Distribution Analysis to Increase Sales of Sosro Products at CV. Ber-K-One Distribution*. Undergraduate Thesis. Entrepreneurship Study Program. Faculty of Economics and Business. Universitas Trunojoyo Madura. Under the Supervision of Hj. S.AnugrahiniIrawati, M.M

The purpose of this research is to find out the right marketing strategy to increase the sales volume of Sosro products at CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION Bangkalan. This research method uses a qualitative approach with a descriptive model through observation, interviews and documentation. This research was conducted at CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION Bangkalan. The distribution channel used by CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION is a two-level channel, where two intermediaries are between the producer and the consumer. Based on data analysis, CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION uses the Distribution Requirement Planning (DRP) method, which is a method for scheduling, designing and fulfilling inventory procurement in a multi-echelon distribution network so that it is more effective and efficient in saving operational costs. CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION uses a marketing strategy, namely 4P (Product, Price, Place, Promotion) using an Intensive Distribution strategy, namely distributing products through as many distribution channels and distribution channel members as possible (intermediaries such as traders and outlets). Based on the distribution channels, methods and strategies used by CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION, it is effective, this is proven by the turnover which continues to increase every year, apart from that, the goal of CV.BER-K-ONE DISTRIBUTION is easier to achieve, namely increasing consumer satisfaction. and increasing sales of Sosro beverage products.

Keywords: *Distribution, Distribution Requirement Planning (DRP) , Promotion*