

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE MARKETING DISTRIBUTION CHANNELS OF HOME INDUSTRIAL PRODUCTS OF SURAKWI SURAKWI SUB-DISTRICT OF MANDING, SUMENEP DISTRICT

By : Moh. Fairus Abadi

A good and appropriate marketing strategy needs to be implemented by companies to be able to grow consumer interest in buying products. The factors that influence the success of the marketing strategy include product, promotion, price and distribution. One of them is distribution which is an important factor in facilitating the flow of goods from producers to consumers.

The aims of this study were (1) to find out the distribution channels that are currently used in distributing Mr. Surakwi's home industry cassava chip products. (2) To find out an efficient distribution channel that can be used to distribute cassava chip products to the home industry. The determination of the research area was carried out deliberately at Mr. Gozali's chips in Giring Village, Manding District with the consideration that the business produces sustainably and has never been tested for marketing channels that provide the most turnover for the business. The sampling method used is accidental sampling. The analytical tools used are marketing margin analysis and marketing efficiency.

The research results show that for the first channel there is no profit share, cost share, and marketing margin. For the second channel, the profit share is 76.47%, the marketing margin is Rp.9,285 and for sahare, the fee is 24%. For the third channel, the profit share is 76.47%, the marketing margin is IDR 15,000 and the cost share is 23%. The marketing efficiency for the first channel is 100%, for the second channel is 81.16% and for the third channel is 72.7%.

Keywords: Distribution Channels, Marketing, Cassava Chips

ABSTRAK

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI PEMASARAN PRODUK KERIPIK SINGKONG HOME INDUSTRI BAPAK SURAKWI KECAMATAN MANDING KABUPATEN SUMENEP

Oleh : Moh. Fairua Abadi

Strategi pemasaran yang baik dan tepat perlu diterapkan oleh perusahaan untuk dapat menumbuhkan ketertarikan konsumen dalam membeli produk. Faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan strategi pemasaran diantaranya adalah produk, promosi, harga dan distribusi. Salah satunya Distribusi merupakan faktor penting dalam memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen.

Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui saluran distribusi yang saat ini dimanfaatkan dalam mendistribusikan produk keripik singkong home industri bapak Surakwi. (2) Untuk mengetahui saluran distribusi yang efisien yang dapat digunakan untuk mendistribusikan produk keripik singkong pada home industri tersebut. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja di keripik pak Gozali yang berada di Desa Giring Kecamatan Manding dengan pertimbangan bahwa usaha tersebut memproduksi secara berkelanjutan dan belum pernah dilakukan kajian saluran pemasaran yang paling banyak memberikan omset terhadap usaha tersebut. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *accidental sampling*. Alat analisis yang digunakan adalah analisis margin pemasaran dan efisiensi pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk saluran pertama tidak ada share keuntungan, share biaya, dan margin pemasaran. Untuk saluran kedua share keuntungan sebesar 76,47 %, margin pemasaran sebesar Rp.9.285 dan untuk share biaya 24%. Untuk saluran ketiga share keuntungan sebesar 76,47 %, margin pemasaran sebesar Rp.15.000 dan share biaya sebesar 23 %. Adapun Efisiensi pemasaran untuk saluran pertama sebesar 100%, untuk saluran kedua sebesar 81,16 % dan untuk saluran ketiga sebesar 72,7%.

Kata Kunci: Saluran Distribusi, Pemasaran, Keripik Singkong