

ABSTRAKSI

Nama : Muhammad Arifin
Nim : DOG 005 355
Jurusan : D III Pemasaran
Judul : Saluran Distribusi Pada PT. Suara Merdeka Press Semarang

Lingkup Pemasaran suatu perusahaan yang semakin luas mengakibatkan suatu perusahaan kesulitan dalam menjangkau konsumennya. Sedangkan untuk menciptakan kepercayaan, kepuasan dan loyalitas konsumen, perusahaan tidak boleh terlambat dalam menyalurkan produk-produknya. Jika keterlambatan terjadi, perusahaan akan terancam kehilangan konsumennya.

Terkait dengan pernyataan tersebut, PT. Suara Merdeka Press Semarang adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang persuratkabaran, yang dalam menjalankan pemasarannya tidak lepas dari kegiatan distribusi. Strategi distribusi inilah yang digunakan untuk mengatasi kesulitan perusahaan dalam menjangkau konsumennya.

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh PT. Suara Merdeka Press Semarang dengan penyusunan serta penguasaan strategi saluran distribusi itu sendiri untuk menjangkau dan meningkatkan jumlah konsumennya sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Pemeran utama dalam saluran distribusi pada PT. Suara merdeka Press Semarang adalah agen. Tipe penelitian dalam tugas akhir ini adalah penelitian Deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer, data sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan datanya adalah melalui metode observasi, wawancara serta studi pustaka.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan adalah bahwa dalam menjangkau serta meningkatkan jumlah konsumennya cara yang dilakukan oleh PT. Suara Merdeka Press adalah dengan melakukan kegiatan strategi saluran distribusi yaitu hanya menggunakan agen jika wilayah pemasarannya tidak terlalu luas dan menggunakan kantor perwakilan serta sub agen jika wilayah pemasarannya sangat luas. Dengan perencanaan strategi saluran distribusi yang baik serta porsi pelaksanaan dari masing-masing kegiatan distribusi yang baik serta berimbang ditujukan untuk menimbulkan kepercayaan, kepuasan dan konsumen maupun calon konsumen untuk membeli surat kabar yang ditawarkan oleh PT. Suara Merdeka Press. Jadi dapat disimpulkan bahwa peningkatan volume penjualan yang terjadi tidak lepas dari pelaksanaan kegiatan saluran distribusi yang telah direncanakan dengan baik, dan sebaiknya PT. Suara Merdeka Press Semarang mengoptimalkan kegiatan saluran distribusi dengan meningkatkan kuantitas dan kualitas para pelaku saluran distribusi PT. Suara merdeka Press Semarang yang mempunyai pengaruh besar terhadap hasil penjualan.