

## INTISARI

Salah satu kegiatan yang mempunyai peranan penting dalam kegiatan pemasaran adalah mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli atau konsumen. Untuk melaksanakan kegiatan ini perusahaan harus membentuk saluran distribusi. Saluran ini berfungsi membantu perusahaan dalam menyebarkan dan mendekatkan produk-produknya kepada konsumen, sehingga mereka akan lebih mudah untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka masalah dalam penelitian ini dibatasi pada pemilihan saluran distribusi, yang selanjutnya akan dibatasi pada jenis-jenis saluran distribusi yang digunakan, gambar saluran distribusi mulai dari pabrik hingga ke konsumen akhir, dan analisa saluran-saluran distribusi yang digunakan.

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk menggambarkan saluran distribusi yang digunakan oleh KP Setia Budi di Sumatera Utara dan KP Sinar Tani di Jawa Timur dalam mendistribusikan produk mulai dari pabrik hingga ke konsumen akhir.

Variabel yang dibahas dalam penelitian ini adalah saluran distribusi. Adapun definisi operasional saluran distribusi adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dari produk beras KP Setia Budi untuk menciptakan kegunaan bagi pasar di Sumatera Utara dan KP Sinar Tani di Jawa Timur.

Para pemain dalam saluran distribusi KP Setia Budi di Sumatera Utara antara lain terdiri dari: toko, agen dan konsumen. Agen dan toko adalah perpanjangan dari pabrik dalam sistem penghantaran barang kepada konsumen akhir. Sedangkan para pemain dalam saluran distribusi KP Sinar Tani di Jawa Timur antara lain terdiri dari: Bulog, toko, agen dan konsumen. Agen dan toko adalah perpanjangan dari pabrik dalam sistem penghantaran barang kepada konsumen akhir.

Kata kunci: saluran distribusi, toko, agen

## ABSTRACT

One of activity that plays an important role in marketing activities is distribute products and services to a group of buyer or consumer. To do the job, company has to form distribution channel. The channel is used to help company in spreading the product so it become more available to the consumers.

The research problem is limited to choice of distribution channel, especially on distribution channel used, distribution channel graph from manufacturer to end consumers, and analysis of distribution channels used.

This research is aimed to describe distribution channel used by KP Setia Budi in North Sumatra and KP Sinar Tani in East Java in distribute product from manufacturer to end consumers.

Variable used in this research is distribution channel. Operational definition of distribution channel is a group of merchants and agents that combine physical transfer from rice product of KP Setia Budi to create the utility for market in North Sumatra and KP Sinar Tani in East Java.

The players in distribution channel of KP Setia Budi in North Sumatra are: stores, agents, and consumers. Agents and stores are the extension of product delivery system to end consumers. While the player in KP Sinar Tani's distribution channel in East Java are: Bulog, stores, agents, and consumers. Agents and stores are the extension of product delivery system to end consumers.

Keywords: distribution channels, stores, agents