



Kebijakan **DISTRIBUSI**



MUSTHOFA HADI, SE
musthofa@email.com



DISTRIBUSI

APA PERANTARA (*distributor*) ITU?

- Orang atau perusahaan yang menghubungkan aliran barang dari produsen ke konsumen akhir dan konsumen industrial.



DISTRIBUSI

MENGAPA PERLU SALURAN DISTRIBUSI

- *Geographical gap*
- *Time gap*
- *Quantity gap*
- *Assortment gap*
- *Communication gap*





DISTRIBUSI

FUNGSI SALURAN DISTRIBUSI

- *Informasi*
- *Promosi*
- *Negosiasi*
- *Pemesanan*
- *Transaksi dan pembayaran*
- *Pengambilan resiko*
- *Kepemilikans secara fisik*

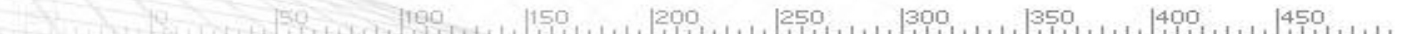




DISTRIBUSI

PENENTU KEBIJAKAN DISTRIBUSI

- *Coverage*
- *Control*
- *Cost*
- *Characteristic of products*





DISTRIBUSI

PERTIMBANGAN SPESIFIK DALAM KEBIJAKAN DISTRIBUSI

PERTIMBANGAN PASAR

- *Jenis pasar*
- *Jumlah pelanggan potensial*
- *Konsentrasi geografis pasar*
- *Jumlah dan ukuran pesanan*

PERTIMBANGAN PRODUK

- *Nilai unit*
- *Perishability*
- *Sifat teknis produk*





DISTRIBUSI

PERTIMBANGAN SPESIFIK DALAM KEBIJAKAN DISTRIBUSI

PERTIMBANGAN PERANTARA

- *Jasa yang diberikan perantara*
- *Keberadaan perantara yang diinginkan*
- *Sikap perantara terhadap kebijakan perusahaan*

PERTIMBANGAN PERUSAHAAN

- *Sumber-sumber finansial*
- *Kemampuan manajemen*
- *Tingkat pengendalian yang diinginkan*
- *Jasa yang diberikan*
- *Lingkungan*





DISTRIBUSI

TIPE SALURAN DISTRIBUSI

- *Produsen – konsumen*
- *Produsen – retailer – konsumen*
- *Produsen – wholeseller – retailer – konsumen*
- *Produsen – agen – retailer – konsumen*
- *Produsen – agen – wholeseller – retailer – konsumen*





DISTRIBUSI

KEBIJAKAN CAKUPAN DISTRIBUSI

- ***DISTRIBUSI EKSKLUSIF***
- ***DISTRIBUSI INTENSIF***
- ***DISTRIBUSI SELEKTIF***





DISTRIBUSI

KEBIJAKAN SALURAN DISTRIBUSI BERGANDA

- ***DISTRIBUSI KOMPLEMENTER***
- ***DISTRIBUSI KOMPETITIF***





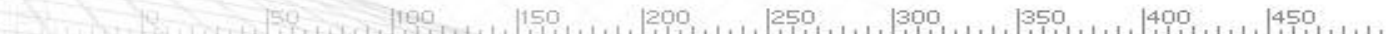
DISTRIBUSI

KEBIJAKAN PENGENDALIAN DISTRIBUSI

➤ *VERTICAL MARKETING SYSTEM,-*

- *corporate VMS,*
- *administered VMS,*
- *contractual VMS.*

➤ *HORIZONTAL MARKETING SYSTEM*



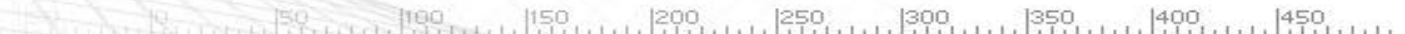


DISTRIBUSI

KEBIJAKAN MANAJEMEN KONFLIK SALURAN DISTRIBUSI



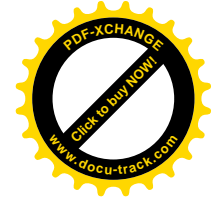
- *Bargaining strategy*
- *Boundary strategy*
- *Interpenetration strategy*
- *Super-organizational strategy*
- *Super-ordinate goal strategy*
- *Exchange of person strategy*
- *Cooptation*





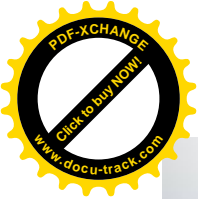
DISTRIBUSI

TOLOK UKUR KEBERHASILAN



- *Signifikansi peningkatan 'customer convenience'.*
- *Coverage semakin luas.*
- *Pertumbuhan permintaan riil dan potensial.*
- *Efisiensi pemanfaatan sumber daya sekaligus maksimalisasi penetrasian pasar tercapai.*





Thank You

