

Bab 12

Mendistribusikan Produk

Saluran Distribusi

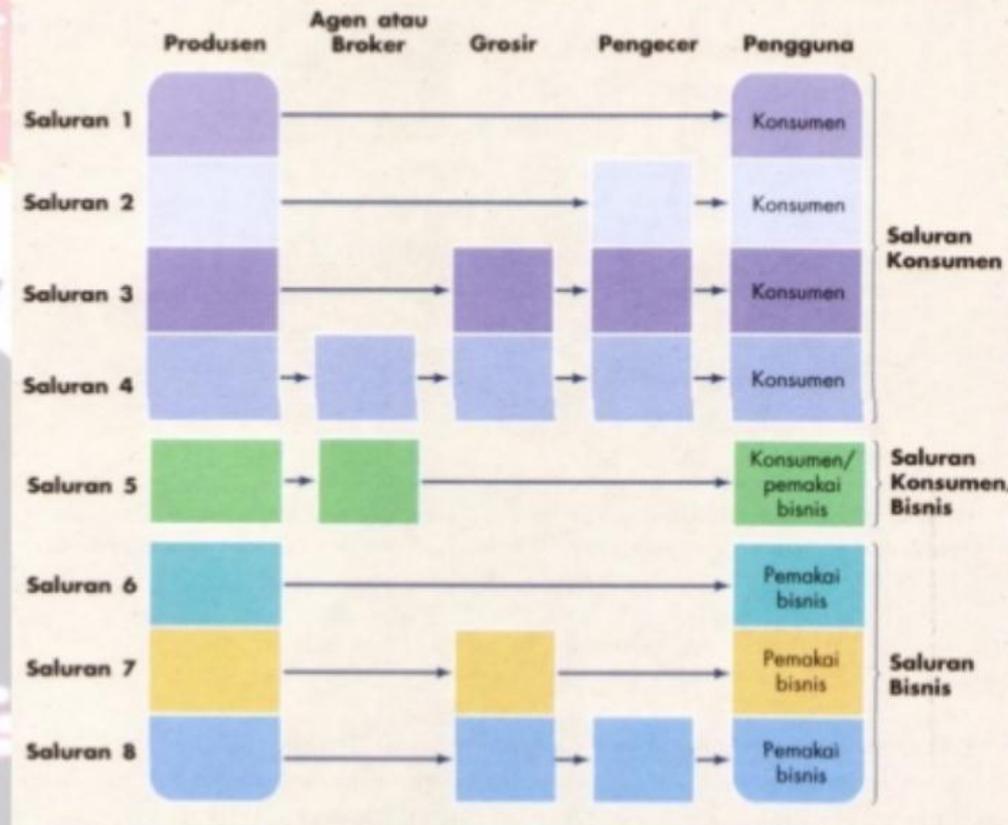
Keberhasilan dari produk apapun tergantung pada bauran distribusi-nya (kombinasi saluran distribusi yang digunakan perusahaan untuk membawa produk ke pengguna akhir)

1. **Perantara** membantu mendistribusikan barang-barang produsen.
2. **Pedagang grosir** menjual produk ke bisnis lain, yang menjualnya kembali ke konsumen akhir.
3. **Pengecer** menjual produk langsung ke konsumen.

Saluran – Saluran Distribusi



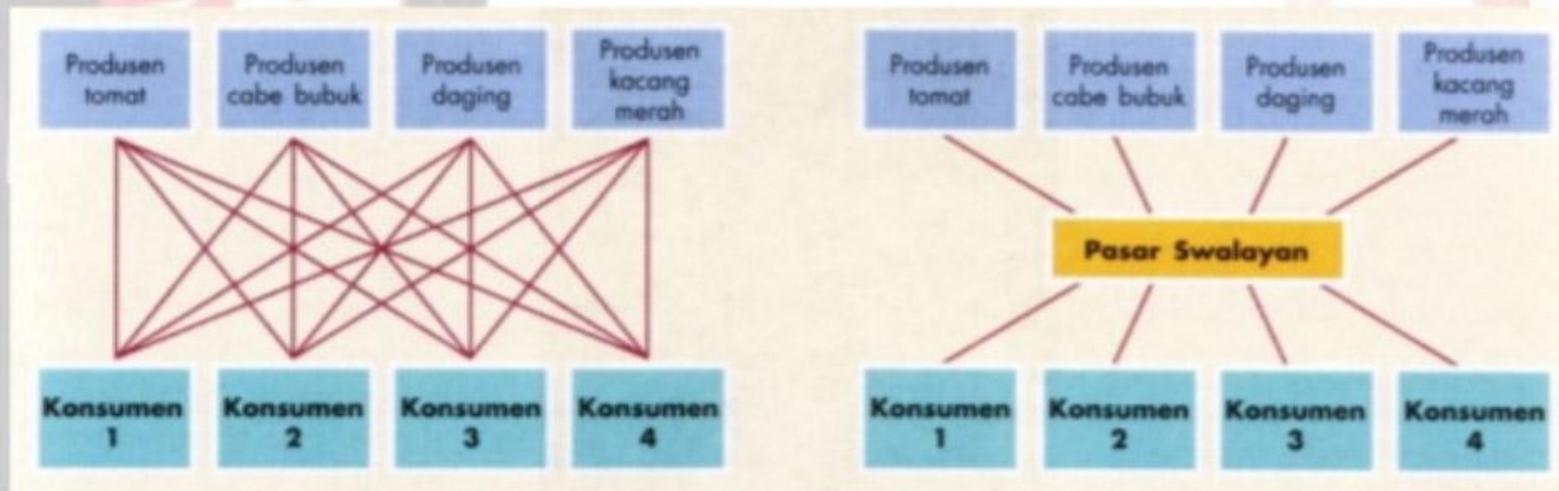
Saluran-saluran Distribusi



Strategi Distribusi

1. **Distribusi intensif:** menuntut pendistribusian produk melalui sebanyak mungkin saluran dan anggota saluran
2. **Distribusi eksklusif:** produsen memberikan hak eksklusif untuk mendistribusikan atau menjual produk ke sejumlah grosir atau pengecer terbatas
3. **Distribusi selektif:** produsen hanya menyeleksi grosir dan pengecer yang akan memberi perhatian khusus pada sebuah produk

Nilai Tambah Distribusi



Nilai tambah dari adanya perantara

Pedagang Grosir

- **Pedagang grosir** membeli produk dari produsen dan menjualnya kembali kepada bisnis lain, biasanya menyediakan layanan penyimpanan dan pengantaran barang.
 - **Agen dan Broker:** adalah perwakilan independen dari banyak perusahaan dan bekerja atas dasar komisi.
1. **Pedagang grosir jasa penuh** juga memberikan kredit, pemasaran, dan perdagangan.
 2. **Pedagang grosir fungsi terbatas** hanya memberikan beberapa layanan, kadang-kadang hanya penyimpanan.
 - Drop shipper** hanya mengambil pesanan pelanggan.
 - Rack jobber** memasarkan barang konsumen secara langsung ke toko eceran

E-intermediary

E-intermediary adalah anggota saluran yang didasarkan pada internet yang menjalankan satu atau dua fungsi:

- 1) Mengumpulkan informasi tentang penjual dan menyajikannya bagi konsumen;
 - 2) Mereka membantu mengirimkan produk-produk internet.
- a) *syndicated selling***: terjadi ketika situs Web menawarkan komisi ke situs Web lain untuk membujuk pelanggan.
- b) *shopping agent***: membantu konsumen Internet dengan mengumpulkan dan memilah informasi untuk melakukan pembelian.
- c) *business-to-business broker***: adalah perantara e-commerce untuk pelanggan bisnis. Mereka bisa memberikan informasi pasar terbaru dan data harga produk.

Jenis Pengecer

Operasi eceran dimasukkan dalam 2 klasifikasi:

1. Pengecer lini produk : Toko serba ada, dan pasar swalayan



2. Pengecer murah: toko-toko diskon, *catalog showroom*, *factory outlet*, *warehouse club* dan *convenience club*

