

# Menentukan Tempat Penjualan dan Jalur Distribusi

## Beberapa Alternatif Jalur Distribusi



**Menjual Ide**  
Menentukan Strategi Pemasaran



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:  
Alfian Renata

TERINSPIRASI DARI:  
Marketingmix.co.uk (2016) The Marketing Mix 4P's and 7P's Explained  
<https://hbr.org> (2013) Rethinking the 4ps  
[www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk) (2015) Bitesize Business Management Marketing





# Menentukan Tempat Penjualan dan Jalur Distribusi

Sebagai sebuah Usaha Sosial, Anda perlu menentukan tempat menjual atau mendistribusikan produk Anda. Hal ini merupakan bagian dari konsep pemasaran 4P. Yang dimaksud dengan 'tempat' adalah titik di mana transaksi barang dari produsen (Anda) kepada konsumen terjadi.

## Mengapa ini penting?

Memahami konsep pemasaran ini penting karena:

- Tempat Anda berjualan atau melakukan distribusi sangat memengaruhi kesuksesan penjualan produk Usaha Sosial Anda
- Tempat penjualan yang kurang sesuai dapat menyebabkan biaya yang tinggi maupun penjualan yang tidak sesuai dengan sasaran Anda.

## BERIKUT BEBERAPA JALUR DISTRIBUSI YANG DAPAT ANDA PILIH

Dalam menentukan jalur distribusi, Anda perlu mempertimbangkan beberapa hal, yaitu jenis produk Anda, biaya yang dibutuhkan dari masing-masing lokasi distribusi, dan tipe konsumen Anda. Anda juga dapat menggunakan 2 atau lebih lokasi distribusi menyesuaikan kondisi internal dan eksternal Usaha Sosial Anda.

### Pedagang Grosir (*Wholesaler*)

- Jalur distribusi ini berarti Anda bekerja sama dengan pedagang skala besar yang belum tentu menjual produk Anda langsung pada konsumen akhir
- Pedagang grosir akan membeli produk Anda dalam jumlah besar, namun cenderung menekan profitabilitas penjualan Anda
- Contoh, toko sembako grosir yang berskala besar



### Penjualan Langsung (*Telesales*)

- Jalur distribusi langsung ini dilaksanakan oleh anggota tim internal Usaha Sosial Anda.
- Jalur distribusi ini memungkinkan Anda untuk menjaga profitabilitas tetap tinggi
- Namun jalur ini relatif terbatas cakupan distribusinya.
- Contoh, penjualan dari pintu ke pintu (*door to door*) atau telepon.



### Pedagang Eceran (*Retailer*)

- Jalur distribusi ini berarti Anda bekerja sama dengan pengecer baik toko modern atau tradisional.
- Umumnya pengecer tersebut akan menyimpan persediaan barang Anda agar konsumen dapat memperoleh produk Anda lebih mudah
- Contoh, jaringan minimarket atau supermarket



### Online (*e-commerce*)

- Ini merupakan jalur distribusi yang sedang sangat berkembang dan memungkinkan Usaha Sosial Anda menjangkau pasar yang luas.
- Biaya yang dibutuhkan untuk menggunakan jalur distribusi ini tergolong rendah dan dapat juga sebagai media promosi
- Contoh, pasar internet atau forum jual beli

