DISTRIBUSI

- Sebagian besar produsen menggunakan perantara untuk menyalurkan produk mereka ke pasar
- saluran distribusi (*distribution channel*) merupakan seperangkat organisasi yang saling bergantung satu sama lain, yang dilibatkan dalam proses penyediaan suatu produk atau jasa, untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

- Pedagang perantara yang merupakan saluran pemasaran yaitu : pengecer, grosir, dan badan usaha distribusi fisik
- Saluran distribusi menggerakan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. untuk memecahkan kesenjangan dalam hal waktu, tempat, pemilikan, yang memisahkan barang dan jasa dari mereka yang ingin menggunakannya

Beberapa fungsi kunci :

membantu dalam melengkapai transaksi

- *Informasi* : mengumpulkan dan mendistribusikan penelitian pemasaran dan intelijen informasi tentang faktor-faktor dan kekuatan-kekuatan dalam lingkungan pemasaran yang dibutuhkan untuk merencanakan dan membantu terjadinya pertukaran.
- *Promosi* : mengembangkan dan meyebarluaskan komunikasi persuasif berkenaan dengan suatu penawaran.
- *Kontak* : menemukan dan berkomunikasi dengan pembeli prospektif.
- *Mencocokkan* : membentuk dan menyesuaikan penawaran terhadap kebutuhan pembeli, termasuk kegiatan seperti manufaktur, memilah, merakit, dan mengemas.
- *Negosiasi* : Mencapai suatu kesepakatan atas harga dan kondisi lain dari penawaran sehingga kepemilikan dapat dipindahkan.

PENJUALAN ECERAN (RETAILING)

- Penjualan eceran meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang atau jasa langsung kepada konsumen akhir
- Bentuk-bentuk usaha penjualan eceran;

1. **Bentuk-bentuk pengecer berdasarkan lini produk**

- *specially store*, sebuah toko yang khusus menjual satu lini produk terbatas dengan macam barang yang cukup banyak dalam lini tersebut.
- *departement store/* Toko serba ada, yang menjual beberapa lini produk.
- *supermarket/*Swalayan, suatu toko yang cukup besar yang menyediakan seluruh kebutuhan konsumen, baik makanan, minuman, kebutuhan rumah tangga, barang-barang kosmetik, bahkan obat-obatan.
- *convinience store/*Toko barang kebutuhan sehari-hari, berupa toko yang relatif kecil guna menyediakan barang kebutuhan sehari-hari biasanya berlokasi di tempat-tempat pemukiman.
- *Superstore*, toko gabungan, dan *hypermasche*, yang menjual barang untuk memenuhi kebutuhan konsumen seluruhnya dan non pangan.
- *discount store*/Toko pemberi potongan harga , toko yang memberi potongan harga dalam menjual barang-barang produk standar dengan harga yang lebih murah daripada pedagang biasa , dengan cara memperoleh marjin laba sedikit, tetapi volume panjualan besar.
- Toko gudang, merupakan suatu operasi penjualan yang pelayanannya dikurangi, diberi potongan harga tanpa embel-embel.

2. Bentuk pengecer berdasarkan tingkat pelayanan

- Penjualan eceran swalayan
- Penjualan eceran dengan memilih sendiri
- Penjualan eceran dengan pelayanan terbatas
- Penjualan eceran dengan pelayanan penuh

3. Pengecer bukan toko

- Pemasaran langsung (*direct marketing*), merupakan sistem pemasaran yang menggunakan media iklan guna mendapat respons atau transaksi yang bisa diukur pada suatu lokasi. Media yang digunakan antara lain : katalog pesanan lewat pos, pos langsung, pemasaran jarak jauh, pemasran lewat televisi, pemasaran lewat media lain, berbelanja secara elektronik.
- Penjualan eceran langsung (*direct selling*), penjualan dilakukan dari rumah ke rumah, kantor ke kantor, atau demontrasi penjualan di rumah.
- Mesin penjaja otomatis (*automatic vending*), bentuk penjualan dimana konsumen dapat memilih apa yang diinginkannya dengan menggunakan uang logam yang dimasukkan ke dalam mesin tersebut.
- Pelayanan jasa pembelian (*buying service*), jasa pembelian kepada pengecer tanpa toko yang melayani para pelanggan khusus.

4. Berdasarkan Organisasi pengecer

- *corporate chain/* Mata rantai perusahaan, biasanya merupakan dua toko atau lebih yang dimiliki dan dikendalikan bersama, menjual merek dagang yang serupa.
- *voluntary chain*. sebuah kelompok pengecer perdagangan besar dan perdagangan umum. *retailer cooperation* adalah sekumpulan pengecer yang berbentuk suatu organisasi pembelian sentral dan memimpin usaha-usaha promosi gabungan.
- *consumer cooperative*, merupakan perusahaan penjualan eceran yang dimiliki oleh para konsumen.
- *franchise organization*, adalah suatu organisasi berdasarkan kontrak antara pihak yang menjual hak guna paten dengan pihak yang membeli hak paten.
- *merchandising conglomerat*, adalah perusahaan-perusahaan mandiri yang menggabungkan beberapa merek dan diversivikasi penjualan eceran di bawah pemilikan yang terpusat, sesuai dengan penyatuan fungsi-fungsi dan manajemen mereka.Berupa konglomerat perdagangan

WHOLESALING

(Penjualan secara partai/besar)

- meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang-barang produk atau jasa kepada mereka yang membeli untuk dijual kembali atau untuk keperluan bisnis
- Dalam beberapa hal grosir berbeda dengan pengecer.

1. grosir kurang memperhatikan promosi, iklim atau suasana, dan lokasi karena mereka berhubungan dengan para pelanggan bisnis dan tidak dengan konsumen pemakai akhir
2. transaksi partai besar biasanya lebih besar daripada transaksi secara eceran, dan para grosir atau pedagang besar biasanya menguasai daerah perniagaan yang lebih luas dibanding para pengecer

Jenis *wholesaler*

- *full service wholesaler*

Pedagang grosir yang menjual kepada pengecer dan memberi pelayanan jasa penuh.

Penyalur industri : yang lebih banyak menjual jasanya kepada pabrik daripada ke pengecer

limited service wholesalers

- Grosir menjual secara tunai
- *cash and carry wholesalers*
- Grosir perantara(*truck wholesalers*)
- Grosir rak(*drop shipper*)
- Koperasi produsen(*producers cooperatives*)
- Grosir yang melayani lewat pos(*mail-order wholesalers*)

brokers and agents

- grosir pedagang yang tidak memiliki barang dan hanya menjalankan beberapa fungsi guna memudahkan pembelian dan penjualan.
- broker berfungsi sebagai penghubung antara pembeli dan penjual dan membantu dalam negosiasi
- agen adalah pedagang yang mewakili pembeli maupun penjual dengan dasar yang lebih permanen

manufacturers and retailer brancher and office

- yaitu operasi penjualan partai besar yang lebih banyak dilakukan oleh para penjual atau pembeli sendiri daripada melalui para grosir.Kantor ini terdiri atas :kantor dan cabang penjualan, kantor pembelian dan grosir serba aneka.