

## ABSTRAK

Laporan tugas akhir ini merupakan hasil dari penelitian mengenai pelaksanaan pemasaran yang dilakukan oleh PT Primarindo Tbk. (Thomkins) terutama mengenai bauran saluran distribusi dalam peningkatan penjualan maka dari itu penulis mengambil judul “Tinjauan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan PT. Primarindo Asia Infrastructure Tbk.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan distribusi yang dilakukan oleh PT. Primarindo. Primarindo adalah perusahaan yang bergerak dalam industri sepatu. Bagi setiap perusahaan distribusi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam meningkatkan volume penjualan.

Dalam menyusun Tugas Akhir ini penulis menggunakan metode deksriptif menurut Ibu Hadjar, M.Ed metode deskriptif yaitu suatu metode yang mendeskripsikan apa-apa yang saat ini berlaku dan didalamnya terdapat upaya mendeskripsikan, menganalisis dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang sedang terjadi.

Saluran distribusi yang digunakan PT. Primarindo dalam menggunakan tidak langsung dari data yang telah diperoleh penulis mencoba menganalisis jenis saluran mana yang lebih efisien dari analisis yang diperoleh penulis mendapatkan saluran distribusi langsung lebih tinggi efisiensinya daripada saluran distribusi tidak langsung.

Dalam melaksanakan distribusi PT Primarindo mengalami berbagai kendala antara lain: perencanaan pencarian agen dan distributor yang andal dan keterlambatan pengangkutan/transportasi.

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi PT Primarindo dalam penyaluran distribusi antara lain: Agen dan Distribusi harus memiliki cakupan area yang luas serta memiliki keunggulan tersendiri sehingga produk dapat terdistribusi secara merata, mempersiapkan bagian pengiriman agar benar-benar siap untuk mengirim produk dengan rentang waktu 24 jam kerja. Dengan demikian barang akan tepat waktu sampai ke tujuan.

Dari penelitian yang dilakukan penulis mengambil kesimpulan bahwa PT Primarindo lebih baik menggunakan saluran distribusi langsung karena terbukti lebih efisien daripada saluran distribusi tidak langsung, perusahaan harus bisa mencari agen dan distributor yang berkualitas,serta dapat mengatasi keterlambatan pengangkutan dan transportasi.