

ABSTRAK

Saluran distribusi adalah salah satu elemen penting dalam sebuah bisnis. Ketika seorang wirausahawan ingin mendirikan sebuah bisnis maka harus menentukan saluran distribusi yang tepat untuk produknya. Saluran distribusi yang baik dapat menghasilkan tingkat profit sesuai yang diharapkan oleh *owner*. Tidak hanya profit semata yang diinginkan oleh *owner*, disisi lain *owner* berharap agar melalui distributor yang tepat produknya dapat dikenal oleh konsumen sehingga mampu membantu terciptanya *Top Of Mind* dalam pikiran konsumen.

Untuk mencari saluran distribusi yang tepat, ada banyak elemen yang harus diperhatikan, salah satunya adalah kredibilitas dari calon *partner* bisnis baru tersebut. Pentingnya kredibilitas dari saluran distribusi yang akan dijadikan *partner* bisnis adalah karena perjanjian yang ditetapkan oleh kedua belah pihak bersifat jangka panjang dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan tanpa ada kerugian bagi masing-masing pihak. Tujuan dari penelitian ini bertujuan untuk mencari saluran distribusi baru yang tepat bagi rintisan usaha Wallts, serta melakukan wawancara terhadap calon *partner* bisnis terkait sehingga hasil akhirnya akan didapatkan *partner* bisnis baru untuk memasarkan produk Wallts. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan wawancara semi terstruktur agar dapat menggali lebih dalam informasi yang telah didapat. Dengan responden sebanyak empat narasumber yaitu *owner* dari Wallts, *owner* dari Curative, *owner* dari Hgl dan pihak marketing muslimarket.com. hasil yang didapatkan adalah Wallts mendapatkan saluran *distribusi* baru yaitu Curative yang berlokasi di Bali dan bisnis *e-marketing* Muslimarket.com. Berdasarkan hasil penelitian tahapan-tahapan yang dilakukan untuk mendapatkan saluran distribusi diantaranya adalah pencarian informasi, pengembangan informasi, kontak bisnis, negosiasi, penyelarasan, distribusi fisik, pembiayaan, pengambilan resiko. Tahapan yang paling berpengaruh dalam penelitian ini adalah negosiasi.

Kata kunci: saluran distribusi, *Top Of Mind*, *partner* bisnis, kualitatif