

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Perkembangan teknologi telah membawa perkembangan pada media pemasaran yang baru bagi perusahaan, hal ini dilihat memiliki dampak yang positif oleh Valadoo untuk merintis perusahaan berbasis digital yang bergerak di bidang pariwisata. Sebagai bisnis baru pada bidang pariwisata, Valadoo memiliki berbagai media sosial untuk menunjang perkembangan bisnisnya, seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan *Email Marketing*. Melihat perkembangan pada bisnis pariwisata yang cukup pesat, Valadoo mencoba melebarkan sayapnya dengan memanfaatkan saluran distribusi sebagai media dalam menjual paket-paket liburan yang dimiliki.

Permasalahan yang terjadi pada saluran distribusi adalah tidak berkembangnya kemitraan di Valadoo, dilihat dari tidak adanya pemesanan paket liburan yang bisa menjadi penjualan. Tidak adanya pemesanan paket ini terjadi dikarenakan tidak adanya seleksi agen yang jelas sesuai dengan karakteristik perusahaan, tidak adanya sumber daya atau karyawan khusus yang bertugas untuk menjaga dan menjalankan kemitraan di Valadoo, serta minimnya aktifitas pemasaran terhadap mitra atau agen. Untuk menyelesaikan masalah tersebut hal utama yang dilakukan adalah dengan membuat profil agen yang sesuai dengan karakteristik yang diharapkan oleh Valadoo serta membentuk program kemitraan guna membangun hubungan yang relasional antara Valadoo dengan mitra.

Dengan dilakukan pembenahan tersebut diharapkan Valadoo dapat memperbaiki hubungan kemitraan dan pada akhirnya akan mendapatkan pemesanan paket liburan dari setiap agennya.

## EXECUTIVE SUMMARY

Technology developments have enhanced marketing channel in digital media for companies, this considered to have positive impact for Valadoo to develop a digital-based company in travelling industry. As a startup company in this industry, Valadoo has variety of social media to support its business development, like Facebook, Twitter, Instagram, and Email Marketing. Because of fast-growing development of travelling business, Valadoo is try to expand by utilize distribution channel as media to offer its travelling package.

The problem with distribution channel is because partnership system in Valadoo isn't growing well, as there is no order of travel package from this system. Absent of package order is due to no proper agent selection convenient with company requirement, there is no human resource responsible to do and care the partnership system, and also because of little effort of marketing activity to the partner. To solve this problem, the priority is to create proper profile for agent which is appropriate with requirement expected by Valadoo, also by form a partnership program to establish relational connection between Valadoo and Partner.

By conducted those improvement, Valadoo is expected to recover the partner relationship and eventually there will be order of travel package from its agency.