

ABSTRAK

SALURAN DISTRIBUSI KOMODITI TEH PT PERKEBUNAN NUSANTARA VII (PERSERO) BANDAR LAMPUNG

Oleh

RezkianiDavinzaWulandari

PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) sebagai salah satu Badan Usaha Milik Negara adalah perusahaan yang bergerak dibidang agribisnis dan agroindustri memiliki 4 (empat) jenis komoditi sebagai hasil perkebunannya, salah satunya adalah teh. Dalam memasarkan komoditi teh, PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) menggunakan saluran distribusi. Keputusan pemilihan saluran distribusi harus dipertimbangkan secara baik agar aktivitas pemasaran yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik, sehingga saluran distribusi yang digunakan dapat meningkatkan volume penjualan.

Masalah yang dihadapi oleh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) adalah sulitnya perusahaan pembeli untuk melakukan pembelian komoditi teh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) secara langsung, hal ini dikarenakan seluruh sistem penjualan komoditi teh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) harus melalui PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara sebagai mitra usaha.

Permasalahan yang akan diteliti adalah apakah saluran distribusi komoditi teh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) Bandar Lampung sudah baik.

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran distribusi komoditi teh yang dijalankan oleh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif terhadap proses saluran distribusi di PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) dengan mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber.

Dari hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) telah menetapkan saluran distribusi eksklusif dalam mendistribusikan komoditi teh. Saluran distribusi eksklusif adalah saluran distribusi yang membatasi jumlah perantara. Perantara yang melaksanakan saluran distribusi untuk memasarkan komoditi teh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) adalah PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PT KPB Nusantara). Pelaksanaan saluran distribusi eksklusif sudah baik dan PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara sebagai perantara distribusi telah melaksanakan beragam pertimbangan-pertimbangan dengan baik

Saran yang dapat direkomendasikan dari hasil penelitian adalah PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) sebaiknya selain menggunakan saluran distribusi eksklusif dalam mendistribusikan komoditi teh, sebaiknya menggunakan saluran distribusi secara selektif pula agar pemasaran komoditi teh PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) dapat berjalan lebih optimal dan masyarakat lebih mengenal komoditi teh PTPN VII (Persero).