

Analisis perbandingan jalur distribusi dengan menggunakan perwakilan vs keagenan: studi kasus PT. Ultra Jaya Milk & Trading Company

Edmund Harold Syahrial, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=107573&lokasi=lokal>

Abstrak

PT. Ultra Jaya Milk & Trading Company adalah perusahaan yang bergerak di bisnis produk makanan dan minuman telah berdiri sejak tahun 1971. Telah mendistribusikan produk-produknya ke hampir seluruh daerah di Indonesia. Selama ini secara garis besar PT. Ultra Jaya Milk & Trading Company memiliki dua macam sistem distribusi yang digunakan untuk menjangkau konsumennya, yakni sistem distribusi dengan menggunakan perwakilan untuk pemasaran di 5 (lima) kota besar di pulau Jawa dan sistem distribusi dengan menggunakan Agen (Independet Distributor) untuk daerah pemasaran di luar pulau Jawa. Di mana sampai saat ini tercatat ada 50 Agen (Independent Distributor) yang dimiliki oleh PT. Ultra Jaya Milk & Trading Company, sedangkan untuk perwakilan jumlahnya ada 5 (lima).

Tingkat penjualan sistem distribusi dengan menggunakan perwakilan lebih rendah jika dibandingkan dengan tingkat Agen., Hal ini mengakibatkan timbulnya permasalahan utama yakni bagaimanakah seharusnya PT. Ultra Jaya mendistribusikan produk UHT nya apakah lewat sisteni distribusi pehvakilan ataukah dengan menggubakan agen.

Mengingat pulau Jawa pada dasarnya merupakan pasar yang sangat potensial tentunya ketidakmampuan perwakilan untuk memberikan performa terbaik akan sangat menghambat kemajuan PT. Ultra Jaya di kemudian hari. Oleh karena itu pembahasan di daiam karya akhir ini ditekankan pada strategi distribusi PT. Ultra Jaya di pulau Jawa agar dapat memberikan performa yang lebih baik di masa yang akan datang.

Strategi distribusi dengan penekanan pada perluasan coverage dan penggunaan sistem distribusi yang paling efisien pada wilayah pemasaran yang selama ini dikelola oleh perwakilan di pilih sebagai alternatif untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh PT. Ultra Jaya.