

ABSTRAK

PT. Perdana Intim Pusaka adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri air minum dalam kemasan di Kabupaten Manokwari, dengan brand produk yaitu Aquvit. Produk unggulan yaitu produk 240 ml dan galon 19 liter, sedangkan produk 600 ml dan 1500 ml adalah produk yang baru dikeluarkan oleh perusahaan. PT. Perdana Intim Pusaka memiliki kendala dalam melakukan penjualan pada saluran distribusi produk kemasan 600 ml dan 1500 ml yang sebelumnya belum pernah dilakukan, terutama untuk mengendalikan saluran distribusi agar dapat meningkatkan penjualan serta menaikkan laba perusahaan. Untuk mendapatkan sebuah strategi saluran distribusi terdapat analisis internal dan eksternal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dari saluran distribusi, mengetahui peluang dan ancaman dari saluran distribusi, kemudian menggabungkan ke dalam TOWS Matrix Analysis dan Analisis Efisiensi Distribusi untuk menghasilkan strategi distribusi produk Aquvit pada tahun 2020. Jenis penelitian yang dilakukan adalah Applied Research, yaitu penelitian terapan yang dilakukan untuk mencari solusi pada masalah tertentu, serta menghasilkan pelayanan kepada pelanggan agar menjadi lebih baik, efektif, dan efisien. Sementara pengumpulan data yang dilakukan berasal dari wawancara kepada 3 orang yaitu direktur, retailer, dan wholesaler, kemudian studi pustaka dari Badan Pusat Statistik, dan observasi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Quantitative, di mana analisis ini akan dijabarkan dalam bentuk kalimat verbal, bukan berupa simbol atau angka. Pada hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan sudah efisien pada saluran distribusinya sebesar lima persen, dalam membiayai biaya distribusinya juga cukup besar, akan tetapi armada penjualan yang tidak dapat mengakses saluran distribusi yang jauh karena Kabupaten Manokwari di bagi menjadi sembilan distrik dimana perusahaan hanya bisa mengakses Manokwari Barat, Manokwari Selatan, Manokwari Timur, dan Manokwari Utara. Sedangkan untuk Distrik Warmare, Distrik Prafi, dan Distrik Masni perusahaan perlu menggunakan agen dalam melakukan penjualannya. Selain itu perusahaan menjual kepada retailer dan wholesaler, perusahaan juga dapat menjual kepada hotel, tempat peribadatan, kantin sekolah, tempat wisata, dan fasilitas kesehatan. Dalam melakukan penjualan perusahaan perlu mengendalikan saluran yang ada dengan contractual VMS untuk meningkatkan laba yang ada, serta dalam mengilangkan penumpukkan pesanan maka perusahaan perlu melakukan push system distribution.

Kata Kunci: TOWS Matrix, Sistem Distribusi, Push System Distribution.