

ABSTRAK

Dalam memasarkan produk Teh Botol Sosro untuk dapat mempertahankan sebagai posisi pemimpin pasar (*market leader*), maka PT.Sinar Sosro harus memperhatikan proses pendistribusian produk dengan baik, karena dengan pendistribusian produk yang baik dapat menjadikan produk Teh Botol Sosro selalu tersedia dan mudah didapatkan dimana saja dan kapan saja pada saat konsumen butuhkan. Untuk mempertahankan posisi sebagai *market leader* maka perusahaan harus memperhatikan beberapa aspek yang terdapat dalam saluran distribusi, yaitu : aspek ketersediaan produk (*Availability*), kemudahan memperoleh produk (*Accesibility*), dan pelayanan (*Service*). Studi kasus dalam penelitian ini dilakukan di PT.Sinar Sosro Kantor Perwakilan Wilayah (KPW) Jawa Barat Utara.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian gabungan antara kualitatif dan kuantitatif (*mix method*). Variabel penelitian menggunakan saluran distribusi sebagai variabel. Dan dalam menganalisis data penulis menggunakan teknik analisis data berupa analisis deskriptif, analisis IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*), serta analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunieties, Threat*)

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa saluran distribusi dapat membantu perusahaan dalam mempertahankan produk Teh Botol Sosro sebagai pemimpin pasar di industri minuman teh dalam kemasan. dan terdapat dua jenis saluran distribusi yang dimiliki oleh PT.Sinar Sosro KPW Jawa Barat Utara yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Aspek pelayanan (*service*) menjadi aspek yang paling berpengaruh.

Distribusi produk Teh Botol Sosro pada PT.Sinar Sosro KPW Jawa Barat Utara sudah baik, namun perlu diadakan beberapa perbaikan dan peningkatan khususnya pada proses pengiriman agar tidak terjadi keterlambatan dan kekosongan produk dalam jangka waktu yang lama, selain itu perusahaan harus selalu menjaga dan membina hubungan baik dengan para anggota saluran distribusi agar loyalitas tetap terjaga.

Kata kunci : *Saluran distribusi, pemimpin pasar. Analisis IFAS dan EFAS, Analisis SWOT.*

ABSTRACT

In marketing product Tea bottle of Sosro to be able maintain position as the market leader. So PT. Sinar Sosro should pay attention to the process of distribution, because with the good distribution process can make the product Tea bottle of Sosro always available and easily to get in anywhere and anytime when the consumers need the product. For maintain a position as the market leader the company must consider to the several aspects in distribution channels, such as availability, accessibility and service. And case study in this research conducted in PT. Sinar Sosro representative office of North West Java.

This research, use the combine methods between qualitative and quantitative (mix method). And this research use distribution channels as the variable. And in analyzing data the author use techniques descriptive analysis, IFAS analysis (Internal Factor Analysis Summary) and EFAS analysis (External Factor Analysis Summary), and also SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunieties, Threat)

The result of this research showed the distribution channels can help the company in maintaining the tea bottle of Sosro as the market leader in the industry of beverage tea packaging. And the distribution channel process in PT. Sinar Sosro. And there are two kind of distribution channels on PT. Sinar Sosro representative office North West Java, namely direct distribution and indirect distribution. Service aspect become the most influential aspect.

The distribution product Tea bottle of Sosro in PT. Sinar Sosro representative office North West Java is good, but still needed some improvements and increase, particularly in the process of shipping to avoid the delay and the emptiness of the product in a long period of time. In addition, the company should always keep a good relations with members of the distribution channels to maintain their loyalty.

Key word : Distribution channels, Market leader. Analysis IFAS and EFAS, and Analysis SWOT.