

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI INTERNASIONAL PADA PT. SIDOMUNCUL PUPUK NUSANTARA DI SEMARANG

Dhika Rizky Asrori

Abstrak

Penelitian ini dilakukan atas dasar banyaknya perusahaan yang mengembangkan pasarnya ke luar negeri melalui kegiatan ekspor. Perusahaan di dalam melakukan kegiatan ekspor dapat menggunakan jasa beberapa perantara di luar negeri yang membentuk sebuah saluran distribusi internasional. Di dalam penerapannya saluran distribusi internasional pada perusahaan meliputi strategi, bentuk, dan inovasi saluran distribusi internasional. Adapun peran yang dirasakan perusahaan dalam menggunakan jasa perantara ini atau saluran distribusi internasional. Dalam rangka menetapkan strategi distribusi untuk pasar global atau menilai saluran distribusi yang sudah ada, perusahaan harus mengevaluasi efektivitas saluran distribusinya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran saluran distribusi internasional sangat penting dalam kegiatan ekspor PT. Sidomuncul Pupuk Nusantara, yaitu sebagai media distribusi produk, pembentuk pasar, promosi produk, pembentukan harga dan pengembangan produk. Meskipun berperan penting, strategi saluran distribusi internasional PT. Sidomuncul Pupuk Nusantara belum berjalan secara efektif untuk meningkatkan penjualan luar negeri perusahaan, karena belum mencapai target penjualan selama 2 tahun Serta kurangnya distributor asing untuk memasarkan produk perusahaan, karena penjualan luar negeri perusahaan masih bergantung pada distributor asing tunggal dan kegiatan penjualan luar negeri terhenti jika pihak distributor memutuskan kerja sama.

Kata Kunci : Saluran Distribusi, Saluran Distribusi Internasional, Penjualan Luar Negeri

Abstract

This research is conducted on the basis of the number of companies that develop their markets abroad through export activities. Companies in export activities may use the services of some intermediaries abroad that form an international distribution channel. In the application of international distribution channels to the company include strategies, forms, and innovations of international distribution channels. As for the perceived role of the company in using this intermediary service or international distribution saluran. In order to establish a distribution strategy for a global market or assess an existing distribution channel, the company should evaluate the effectiveness of its distribution channel. The research method used in this research is case study research with qualitative approach. The results of this study indicate that the role of international distribution channels is very important in the export activities of PT. Sidomuncul

Nusantara Fertilizer, which is as a media distribution of products, market makers, product promotion, price formation and product development. Despite its important role, the international distribution channel strategy of PT. Sidomuncul Pupuk Nusantara has not run effectively to increase the company's overseas sales, because it has not reached the sales target for 2 years As well as the lack of foreign distributors to market the company's products, because the company's overseas sales are still dependent on sole foreign distributors and overseas sales activities halted if the parties distributor decides cooperation.

Keywords: *Distribution Channel, International Distribution Channel, Foreign Sales*