

ABSTRACT

ANALYSIS SYSTEM OF RICE PROCESSING AND MARKETING AT PT PERTANI LAMPUNG PROVINCE

By

Mona Arta

This study aims to find out: (1) the rice procurement system, (2) the rice distribution system performance, and (3) the problem solving strategy of non-performing loans at (Limited liability company) PT Pertani Lampung Province. This research uses the case study method. Furthermore, the research location is chosen purposively at PT Pertani Lampung Province with the consideration that PT Pertani is a government company engaged in rice distribution in Bandar Lampung City. Particularly the respondents in this research are the Head of PT Pertani Lampung province and the stalls that has become the agent of PT Pertani Lampung Province. The data are taken on December 2016 to February 2017 and then analyzed by using qualitative and quantitative descriptive method. The result of the research shows that: (1) The rice procurement system and Economic order quantity (EOQ) in PT Pertani Lampung Province partnered with the agent has not been efficient yet, (2) The performance of rice distribution system in PT Pertani is sufficient in accordance with the company vision and mix marketing strategies which are the quality product, price accordingly, and strategic place, although the strategies have not yet been supported by good promotion. (3) the loans with problem and marketing strategies in the future of PT Pertani are in quadrant 1 (Growth).

Keywords: rice, distribution, marketing, PT Pertani, strategy

ABSTRAK

ANALISIS SISTEM PROSESING DAN PEMASARAN BERAS PADA PT PERTANI PROVINSI LAMPUNG

Oleh

MONA ARTA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) sistem pengadaan beras, (2) kinerja sistem distribusi beras, (3) strategi penyelesaian kredit bermasalah di PT Pertani Provinsi Lampung. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*) di PT Pertani Provinsi Lampung dengan pertimbangan bahwa PT Pertani adalah perusahaan pemerintah yang bergerak dalam pemasaran beras di Kota Bandar Lampung. Responden dalam penelitian ini adalah kepala PT Pertani Cabang Lampung dan kios-kios yang menjadi agen PT Pertani Cabang Lampung. Pengambilan data dilakukan pada bulan Desember 2016 - Februari 2016. Data dalam penelitian ini dianalisis secara kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) sistem pengadaan beras di PT Pertani Provinsi Lampung yang bermitra dengan agen belum efisien, (2) kinerja sistem distribusi beras di PT Pertani sudah cukup memadai sesuai dengan visi perusahaan dan strategi bauran pemasaran yaitu produk berkualitas, harga sesuai, tempat strategis, walaupun belum ditunjang dengan promosi yang baik. (3) kredit bermasalah dan strategi pemasaran yang akan datang pada PT Pertani berada pada kuadran I (*Growth*).

Kata kunci : beras, distribusi, marketing, PT pertani, strategi