

**TINJAUAN DISTRIBUSI PADA PT. TINA DIMANS RAYA DI
KOTA PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji tugas akhir program Studi
Manajemen Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu
Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh :

TRI MARTA TILAR
2019/19134086

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERDAGANGAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2022**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN DISTRIBUSI PADA PT.TINA DIMANS RAYA
DI KOTA PADANG**

Nama : Tri Marta Tilar
BP/Nim : 2019/19134086
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

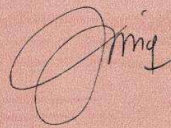
Padang, Agustus 2022

Diketahui Oleh

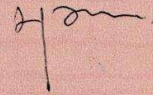
Koordinator Program Studi DIII
Manajemen Perdagangan

Disetujui Oleh

Pembimbing Tugas Akhir



Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D
NIP. 197512091999032001



Abel Tasman, SE, MM
NIP. 198107112010121003

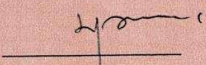
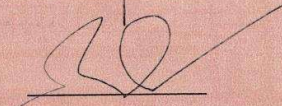
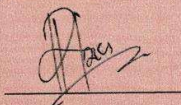
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN DISTRIBUSI PADA PT.TINA DIMANS RAYA
DI KOTA PADANG**

Nama : Tri Marta Tilar
NIM/TM : 19134086/2019
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji Didepan Tim Penguji Tugas Akhir Prodi Manajemen
Perdagangan DIII Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Agustus 2022

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Abel Tasman, SE, MM	(Ketua)	
2. Okki Trinanda, SE, MM	(Anggota)	
3. Rizki Sri Lasmini, SE, MM	(Anggota)	

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tri Marta Tilar
NIM/TM : 19134086/2019
Tempat/ Tanggal Lahir : Sikalang, 05 Juli 2000
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jorong Kubang Landai, Kec.Tanjung Emas
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Distribusi Pada PT.Tina Dimans Raya
Di Kota Padang

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditanda tangani asli oleh pembimbing, tim penguji, dan ketua program studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, 08 Agustus 2022

Yang menyatakan,



Tri Marta Tilar
NIM. 19134086

ABSTRAK

Judul Tugas Akhir : **Tinjauan Distribusi Pada PT.Tina Dimans
Raya Di Kota Padang**
Pembimbing : **Abel Tasman, SE, MM**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan distribusi PT. Tina Dimans Raya di Kota Padang untuk menghadapi konsumen. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif, yaitu bertujuan untuk mendeskripsikan, menjelaskan dan mengembangkan berbagai hal yang menyangkut dengan distribusi di PT. Tina Dimans Raya di Kota Padang.

Hasil dari penelitian dijelaskan bahwa PT. Tina Dimans Raya di Kota Padang, mempunyai proses distribusi kepada konsumen yaitu, pertama Sales TO (*taking order*) mengunjungi konsumen dan membuat pesanan, kedua Sales TO (*taking order*) memberikan nota pesanan ke Bagian Adminitrasi, bagian Adm menerima pesanan H-1 dari sales TO (*taking order*), yang ketiga bagian Adminitrasi mengimput Data pesanan dengan mencetak nota pengiriman H-1 sekaligus cetak bukti keluar barang, yang ke empat *Driver* akan terima bukti PB dan BKB untuk diserahkan ke bagian adm gudang, yang kelima *Driver* menyiapkan pesanan sekaligus meminta surat jalan ke bagian adm gudang, yang keenam *Driver* menghantarkan pesanan dan yang terakhir Pesanan diterima oleh pelanggan.

PT. Tina Dimans Raya menggunakan saluran distribusi Dua Tingkat (*A Two Level Channel*) yaitu perusahaan sebagai distributor mendistribusikan produk ke penyalur atau perantara dan setelah itu perantara sendiri yang akan menyalurkan ke konsumen PT.Tina Dimans Raya. Kegiatan pendistribusian PT.Tina Dimans Raya melalui driver perusahaan. Untuk meningkatkan saluran distribusi yang lebih baik, perusahaan agar lebih meningkatkan pengelolaan saluran distribusi, guna untuk mencapai kinerja pengiriman yang tepat waktu kepada konsumen.

Kata Kunci : Distribusi

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan pada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Tinjauan Distribusi Pada PT.Tina Dimans Raya Di Kota Padang”**. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program studi Diploma III dan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis dibimbing dan dibantu oleh berbagai pihak yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi. Oleh karena itu, perkenankan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya serta nikmat kesehatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Teristimewa untuk orang tua tercinta papa Hamzah dan Mama Siti Hawaris yang telah memberikan dukungan berupa moral dan material, karena dukungan dan ketulusan mama dalam memberikan semangat, dorongan do'a yang sangat bermanfaat bagi penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Dekan Dr. Idris, M.Si, beserta Wakil Dekan I, II, dan III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
4. Ibu Dina Patrisia, SE, AK, M.Si. selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
5. Bapak Abel Tasman, SE, MM selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah banyak memberi bimbingan, nasehat dan arahan bagi penulis selama penyelesaian Tugas Akhir ini.
6. Bapak Ilham Thaib, SE, MM selaku dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, nasehat dan arahan bagi penulis selama perkuliahan.

7. Staf dosen serta karyawan/ti Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
8. Bapak Deni selaku *General Manager* PT. Tina Dimans Raya yang telah memberikan informasi tentang perusahaan.
9. Kepada kakak dan adik saya Zulhia Riska Dola, S.Pd, Dwi Shinta Kumala Nigsih, S.Si dan untuk adik saya Salmi Zulvri Deska yang selalu memberikan support dan doa.
10. Kepada Rian Hidayat yang selalu mengisi waktu luang dan memberikan support kepada saya serta selalu memberikan semangat untuk memperjuangkan toga.
11. Untuk Abang Rochy Govinda, A.Md dan Al Habib Mukhsi, S.Pd. yang telah memberi arahan dan pengalaman yang sangat membantu bagi saya dalam penulisan Tugas Akhir ini.
12. Teristimewa kepada sahabat seperjuangan dari awal kuliah sampai saat ini Aini, Vina, Vella, Fioni, Indah, Rusli dan Dafa.
13. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih terdapat kekurangan dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Padang, 08 Agustus 2022

Tri Marta Tilar
NIM. 19134086

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
1. Manfaat Teoritis	6
2. Manfaat Praktis	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Pemasaran	7
1. Pengertian Pemasaran	7
2. Bauran Pemasaran	8
3. Unsur-Unsur Bauran Pemasaran	9
B. Distribusi	18
1. Pengertian Distribusi	18
2. Pengertian Saluran Distribusi.....	19
3. Fungsi dan Arus Saluran Distribusi.....	20
4. Faktor-Faktor Saluran Distribusi	22
5. Bentuk-Bentuk Saluran Distribusi	23
6. Analisis Bauran Distribusi	29
7. Pengendalian Saluran Distribusi.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Bentuk Penelitian.....	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30

C. Rancangan Penelitian	30
1. Jenis Penelitian	30
2. Tahapan Penelitian.....	31
D. Objek Penelitian.....	31
E. Sumber Data.....	32
1. Data Primer.....	32
2. Data Sekunder	32
F. Teknik Analisis	32
BAB IV PEMBAHASAN.....	33
A. Profil Perusahaan	33
1. Sejarah PT.Tina Dimans Raya.....	33
2. Visi dan Misi PT Tina Dimans Raya	34
3. Struktur Organisasi PT Tina Dimans Raya	34
4. Jenis-jenis produk	39
B. Hasil dan Pembahasan	39
1. Distribusi	40
2. Saluran Distribusi.....	42
3. Wilaya Distribusi Produk PT.Tina Dimans Raya	43
4. Data Omset Penjualan Pada PT.Tina Dimans Raya.....	46
5. Sistem Gudang, Kapasitas Truk, Jalur Transportasi.....	46
6. Permasalahan dalam Pendistribusian Barang	49
7. Solusi Mengatasi Permasalahan dalam Pendistribusian Barang	50
BAB V PENUTUP	52
1. Kesimpulan.....	52
2. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN.....	57

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Keterlambatan Barang Bulan April 2022.....	4
Tabel 2. Omset Penjualan PT. Tina Dimans Raya Tahun 2018-2020.....	5
Tabel 3. Jenis-Jenis Produk Yang Dijual PT. Tina Dimas Raya.....	41
Tabel 4. Wilayah Pendistribusian Produk PT. Tina Dimans Raya.....	46
Tabel 5. Jumlah Karyawan pada PT. Tina Dimans Raya.....	47
Tabel 6. Omset Penjualan PT. Tina Dimans Raya Tahun 2018-2020.....	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Tina Dimans Raya.....	37
Gambar 2. Sales PT. Tina Dimans Raya Mengunjungi Toko.....	42
Gambar 3. Barang yang Siap Diantar.....	43
Gambar 4. Barang diterima oleh pelanggan.....	44
Gambar 5. Saluran distribusi	45
Gambar 6. Gambar Gudang.....	49
Gambar 7. Barang Dimuat Kedalam Truck.....	50
Gambar 8. Transportasi PT. Tina Dimans Raya.....	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Observasi Penelitian.....	60
Lampiran 2. Surat Balasan Observasi.....	61
Lampiran 3. Transkrip Wawancara.....	62
Lampiran 4. Data Omset Penjualan PT. Tina Dimans Raya Tahun 2018.....	63
Lampiran 5. Data Omset Penjualan PT. Tina Dimans Raya Tahun 2019.....	64
Lampiran 6. Data Omset Penjualan PT. Tina Dimans Raya Tahun 2019.....	65
Lampiran 7. Dokumentasi Wawancara.....	66

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Transaksi jual beli yang terjadi setiap saat, dan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat, mengingat tingkat kesejahteraan masyarakat yang juga semakin meningkat pula. Oleh karena tuntutan tersebut maka perkembangan dalam bidang perekonomian dunia terbilang cukup pesat, dengan adanya persaingan antara perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama atau sejenis, untuk memenangkan persaingan bisnis perusahaan harus menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Dalam menghadapi kondisi persaingan yang sangat tajam tersebut.

Untuk keberlangsungan suatu usaha, salah satu hal yang harus diperhatikan adalah meningkatkan volume penjualan yang dapat menghasilkan laba maksimal. Oleh karena itu untuk meningkatkan penjualan itu sendiri, pemain yang berada di pasar yang sama harus saling berhadapan dengan produk sejenis yang bersaing, yang mempunyai karakteristik maupun keunggulan yang saling berbeda satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Dalam kegiatan perekonomian diperlukan sebuah hubungan yang baik antara produsen dan konsumen, maka dari itu hal yang menghubungkan antara kegiatan itu sendiri ialah Distribusi. Distribusi itu sendiri merupakan proses marketing yang tidak boleh dilewatkan begitu saja karena distribusi merupakan bagian paling awal dalam proses

pemasaran produk. Distribusi pun termasuk kegiatan yang sangat penting untuk semua jenis industri.

Seperti yang dijelaskan oleh Pujawan (2005), kegiatan distribusi produk merupakan salah satu hal terpenting bagi sebuah perusahaan agar produknya sampai ke tangan konsumen dalam waktu yang tepat dan jumlah yang sesuai, dan tempat yang tepat. Distribusi merupakan aktivitas yang diperankan oleh distributor, satu-satu perusahaan distributor AQUA di Sumatera Barat yaitu PT Tina Dimans Raya merupakan distributor yang memasarkan dan mendistributorkan minuman Air mineral Aqua untuk daerah Padang khususnya dan Sumatera Barat umumnya. Sumber air mineral Aqua ini adalah dari mata air terlindung diolah dan didatangkan dari brastagi Sumatera Utara yang diproduksi oleh PT Tirta Sibyakindo Medan, Klaten yang diproduksi oleh PT Tirta Investama dan dari Solok yang diproduksi oleh PT Tirta Investama di bawah pengawasan kantor pusat Jakarta.

PT Tina Dimans Raya didirikan pada tahun 1998 di Padang oleh Bapak (alm) H. M. Hatta Muchtar. Pada awalnya perusahaan ini berasal dari PT Tina Bina Mandiri yang bergerak di bidang distributor pupuk dan pestisida, Ban *Good Year*, *developer* perumahan, dan distributor minuman mineral Aqua. Melihat perkembangan dan kebutuhan akan air minum mineral Aqua yang semikian berkembang pesat, maka PT Tina Bina Mandiri berganti nama menjadi PT Tina Dimans Raya. Yang sekarang hanya lebih fokus di bidang air mineral Aqua saja, dengan

jaringan daerah distribusi di Sumatera Barat.

Jenis-jenis produk yang di ditawarkan oleh PT. Tina Dimans Raya yaitu, mulai dari Air Aqua gallon, Aqua 220 ml, Aqua 330 ml, Aqua 600 ml, Aqua 1500 ml, Aqua 450 ml Click, Aqua 750 ml Click, Mizone Active LL, Mizone Move On, Mizone Mood Up, Mizone Break free, Vit Levite Cucumber, Vit Levite Citrus, dan Vit Levite Wildberries. Agar barang dapat sampai ke tangan konsumen akhir maka dibutuhkan saluran distribusi yang baik, apabila kesalahan dalam menentukan saluran distribusi dan keterlambatan pengiriman produk, dapat menghambat penyaluran produk dari produsen ke konsumen, yang dapat berakibat mereduksi keuntungan perusahaan dan dapat pula mempunyai potensi timbulnya kerugian bagi perusahaan.

Dari penjelasan diatas, juga terjadi pada PT. Tina Dimans Raya, dimana penjualan setiap tahunnya mengalami fluktuasi atau ketidak stabilan. Seperti yang terlihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 2. Omset Penjualan PT Tina Dimans Raya Tahun 2018-2020

NO	Tahun	Omset Penjualan
1	2018	Rp 49.371.300.000
2	2019	Rp 47.914.700.000
3	2020	Rp 42.923.000.000

Sumber: PT Tina Dimans Raya 2022

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa omset penjualan PT. Tina Dimans Raya pertahun mengalami ketidak stabilan atau fluktuasi, terlihat pada tahun 2019 dan 2020 terjadi penurunan omset penjualan. Untuk itu berdasarkan wawancara yang penulis lakukan terhadap *General Manager*,

dan juga beberapa karyawan PT Tina Dimans Raya, maka penulis mendapatkan kesimpulan bahwa penurunan omset ini terjadi karena pendistribusian barang tidak stabil dan tidak tepat waktu sampai ketangan konsumen, hal ini menandakan bahwa distribusi yang tidak lancar akan berpengaruh terhadap penjualan perusahaan. Dapat dilihat pada tabel dibawah ini rekapan data keterlambatan barang PT. Tina Dimans Raya:

Tabel 1. Data Keterlambatan Barang Bulan April 2022

No	Nama Pelanggan	Tgl PO H-1 Pemesanan	Tgl Barang sampai	Tgl Keterlambatan
1	Toko Ipen (Painan)	04-Apr-22	04-Apr-22	05-Apr-22
2	Toko H.Yudi (LB)	06-Apr-22	08-Apr-22	09-Apr-22
3	Toko Hilman (LB)	08-Apr-22	10-Apr-22	12-Apr-22
4	Toko Saufha (Solok)	13-Apr-22	13-Apr-22	14-Apr-22
5	Toko Aisyah (Solok)	15-Apr-22	15-Apr-22	16-Apr-22
6	Toko Rafdi (Sijunjung)	15-Apr-22	15-Apr-22	17-Apr-22
7	Toko Fery (Sungai Lansek)	18-Apr-22	18-Apr-22	19-Apr-22
8	Toko Zam-Zam (BKT)	18-Apr-22	18-Apr-22	19-Apr-22
9	Toko Sepakat (Damasraya)	20-Apr-22	22-Apr-22	23-Apr-22
10	Toko UKM (By Pass Krnji)	22-Apr-22	22-Apr-22	23-Apr-22
11	Toko SKM (By Pass Psng)	25-Apr-22	25-Apr-22	26-Apr-22
12	Djaros Swalayan (Paris)	25-Apr-22	25-Apr-22	26-Apr-22
13	Dalas Swalayan (Andalas)	26-Apr-22	26-Apr-22	27-Apr-22
14	Toko Ice (L.Sikaping)	26-Apr-22	28-Apr-22	29-Apr-22
15	Toko Quensha (BKT)	26-Apr-22	26-Apr-22	27-Apr-22
16	Toko H.Anas (PYK)	28-Apr-22	28-Apr-22	30-Apr-22
17	Toko Hana (BSK)	28-Apr-22	28-Apr-22	30-Apr-22
18	Toko Fares (Batang Kapeh)	28-Apr-22	28-Apr-22	30-Apr-22
19	Toko Pendi (BSK)	28-Apr-22	28-Apr-22	30-Apr-22
20	Toko Maju Bersama	28-Apr-22	28-Apr-22	30-Apr-22

.Sumber: PT.Tina Dimans 2022

Dari tabel 1. dapat dilihat bahwa keterlambatan produk di bulan April tahun 2022 cukup banyak, dapat dilihat dari tanggal pengiriman barang mulai dari tanggal 04 April 2022 yang tujuan pengiriman barang ke Toko Ipen (Painan) yang seharusnya sampai pada tanggal 04 April 2022,

menjadi tanggal 05 April 2022, Serta dapat juga dilihat pada Toko Sepakat (Dharmasraya) dengan jadwal keberangkatan tanggal 20 April 2022, yang seharusnya barang sampai ke pelanggan tanggal 22 April 2022, menjadi tanggal 23 April 2022 sampai ke Toko. Dalam standar pengiriman barang PT. Tina Dimans Raya yaitu, untuk wilayah Painan, Solok, Sijunjung, Pariaman, Padang Panjang, Batusangkar, Pasaman, Sawahlunto, Payakumbuh itu hanya membutuhkan waktu 1 hari saja. Sedangkan untuk Lubuk Basung, Dharmasraya dan Lubuk Sikaping itu membutuhkan waktu 2 hari.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis berminat malakukan penelitian lebih dalam lagi mengenai kegiatan distribusi yang dilakukan oleh PT. Tina Dimans Raya, untuk itu penulis mencoba menyusun laporan tugas akhir ini dengan judul, **“Tinjauan Kegiatan Distribusi pada PT Tina Dimans Raya di Kota Padang”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut: “Bagaimanakah Kegiatan Distribusi pada PT Tina Dimans Raya di Kota Padang ?”

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui kegiatan distribusi pada PT Tina Dimans Raya di Kota Padang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat:

1. Manfaat Teoritis

a. Pengembangan ilmu pengetahuan

Sebagai pengembangan ilmu pengetahuan Manajemen Pemasaran dalam melaksanakan proses saluran distribusi.

b. Penulis

Memberikan pengalaman yang sangat berarti bagi penulis dalam ilmu pengetahuan yang diperoleh selama di perkuliahan terutama di bidang pemasaran.

c. Peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi tambahan untuk peneliti selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi alat evaluasi bagi PT Tina Dimans Raya di Kota Padang, menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, dan kebijakan perdagangan di masa yang akan datang dalam menentukan saluran distribusi yang digunakan.