

SALURAN DISTRIBUSI *HOLLOW BLOCK* OLEH PT. IGASAR

DI KOTA PADANG

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen (DIII)
sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelara Ahli Madya*



**FEBBY PRATAMA RANDA
NIM. 15387/2009**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2013**

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**SALURAN PENDISTRIBUSIAN *HOLLOW BLOCK* OLEH PT. IGASAR DI
KOTA PADANG**

Nama : Febby Pratama Randa
BP/NIM : 2009/15387
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program
Studi Manajemen (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, 25 Februari 2013

Tim Penguji,

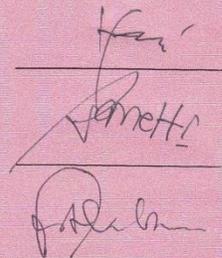
Nama

Tanda Tangan

1. Ketua : Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak

2. Anggota : Ramel Yanuarta, RE, SE, MSM

3. Anggota : Gesit Thabrani, SE, MT



ABSTRAK

Febby Pratama Randa, (2009/15387) : Saluran Distribusi *Hollow Block* Oleh PT. IGASAR Di Kota Padang.

Penelitian ini dilakukan untuk meneliti saluran distribusi *hollow block* yang diterapkan oleh PT IGASAR di kota Padang. Dan *hollow block* di produksi sendiri dan pendistribusian juga dilakukan PT IGASAR sendiri tanpa melibatkan jasa perantara atau agen. Sehingga pemasarannya hanya dilakukan di sekitar daerah indarung dan penjualan selama ini selalu kurang efektif dan tidak mencapai target.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan kombinasi teknik penelitian observasi dan teknik kuantitatif, berupa kegiatan terjun ke lapangan untuk melihat secara langsung berbagai aktivitas pendistribusi kemudian informasi data distribusi perusahaan yang berupa angka-angka diolah untuk disajikan sehingga menghasilkan kesimpulan. Berdasarkan hasil yang diperoleh tersebut peneliti dapat memberikan kesimpulan bahwa tidak adanya agen dalam memasarkan *hollow block* berimbas terhadap kurang efektifnya penjualan.

Berdasarkan hasil yang diperoleh penulis di lapangan dan informasi dari Supervisor, penjualan *hollow block* kurang efektif karena tidak adanya agen dalam memasarkannya. Sehingga penulis memberi masukan dan perbaikan dalam saluran distribusi PT IGASAR yaitu kerja sama dengan agen. Agen tersebut adalah toko-toko bangunan yang tersebar di 11 kecamatan yang ada di kota Padang. Sehingga pemasaran *hollow block* ini lebih maksimal dan imbasnya terhadap penjualan bisa meningkat.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini di PT. IGASAR kota Padang dengan tepat waktu.

Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk memenuhi syarat kelulusan Diploma III pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Dalam pembuatan dan penyusunan tugas akhir ini penulis telah banyak mendapat bantuan, motivasi, arahan, bimbingan, dan nasihat dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof.Dr. Yunia Wardi. Drs., MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi UNP.
2. Bapak Perengki Susanto, S.E. M.Sc. selaku Koordinator Program Diploma III.
3. Bapak Firman, SE, M.Sc, selaku Sekretaris Manajemen Perdagangan Diploma III
4. Bapak Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak, selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberikan bimbingan dan masukan selama perkuliahan.
5. Kedua orang tua yang sangat penulis cintai yang telah memberikan dukungan, semangat, dan doa kepada penulis.
6. Teman seperjuangan yang memberikan masukan dan motivasi dalam menyelesaikan TA ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan memerlukan banyak perbaikan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaan tugas akhir ini. Semoga semua bantuan, kritik dan saran yang telah diberikan menjadi catatan positif bagi penulis.

Padang, 25 Februari 2013

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|-------------|
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR..... | ii |
| DAFTAR ISI..... | iv |
| DAFTAR TABEL | vi |
| DAFTAR GAMBAR..... | vii |
| DAFTAR LAMPIRAN | viii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 5 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 5 |
| D. Manfaat Penelitian | 5 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| Pengertian Pemasaran..... | 7 |
| Tujuan Pemasaran..... | 8 |
| Marketing Mix..... | 11 |
| Saluran Distribusi..... | 14 |
| Penjualan | 27 |
| Hubungan Saluran Distribusi Dengan Penjualan..... | 33 |
| BAB III PENDEKATAN PENELITIAN | |
| A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir | 35 |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian..... | 35 |
| C. Rancangan Penelitian | 35 |
| 1. Jenis dan Sumber Data | 35 |
| 2. Teknik Pengumpulan Data | 36 |
| BAB IV PEMBAHASAN | |
| A. Profil Perusahaan | 38 |
| 1. Sejarah Berdirinya PT IGASAR | 38 |
| 2. Visi dan Misi PT IGASAR..... | 40 |
| 3. Sasaran Pokok Perusahaan | 40 |
| 4. Struktur Organisasi..... | 41 |

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| 5. Proses Pengambilan Keputusan..... | 42 |
| 6. Proses Bisnis Usaha PT IGASAR..... | 44 |
| 7. Teknik Proyek..... | 46 |
| B. Pembahasan..... | 46 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | |
| A. Kesimpulan | 54 |
| B. Saran..... | 55 |
| DAFTAR PUSTAKA | 55 |
| LAMPIRAN..... | |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 1 Realisasi Penjualan <i>hollow block</i> PT IGASAR..... | 3 |
| Tabel 2 Total Penjualan PT IGASAR..... | 4 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|---------|
| Gambar 1 Saluran Distribusi Barang Industri..... | 2 |
| Gambar 2 Struktur Organisasi PT IGASAR..... | 21 |
| Gambar 3 Struktur Organisasi PT IGASAR..... | 43 |

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1 Jurnal Pembimbing Tugas Akhir.....

Lampiran 2 Riwayat Hidup.....

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam rangka kegiatan memperlancar arus barang/jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat sistem distribusi yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang-barang/jasa-jasa dari produsen ke konsumen. Dengan jaringan distribusi, produk-produk dari perusahaan dapat sampai ke tangan konsumen walaupun jarak antara lokasi konsumen dengan pabrik sangat jauh. Selain itu, produk-produk perusahaan dapat sampai pada konsumen dengan tepat waktu, dan banyak lagi manfaat yang dapat diraih perusahaan dengan pengelolaan distribusi produk yang baik.

Pengelolaan distribusi barang sangat berguna baik untuk perusahaan berskala besar, maupun kecil dan menengah. Salah satu penyebabnya adalah karena umumnya perusahaan-perusahaan mempunyai lebih dari satu pabrik yang mengirimkan produk ke lebih dari satu tujuan (gudang, ritel, konsumen akhir, dsb). Dengan sumber dan tujuan yang banyak serta jarak antar pabrik dan pusat distribusi yang jauh, produk – produk yang dikirimkan harus tepat atau lebih cepat dari waktu yang seharusnya. Hal ini berlaku juga terutama untuk bahan bangunan seperti *hollow block*. Keunggulan *hollow block* adalah memiliki sifat penghantar panas yang lebih baik, kedap panas dan suara juga pemasangan lebih cepat. Ukurannya panjang 36-40 cm, tebal 8-10 cm, dan tinggi 18-20 cm.



Gambar 1 Foto *Hollow Block* PT. IGASAR

Hollow Block merupakan salah satu bahan bangunan yang berupa batuan yang pengerasannya tidak dibakar dengan bahan pembentuk yang berupa campuran pasir, semen, air dan dalam pembuatannya dapat ditambahkan dengan abu ampas tebu sebagai bahan pengisi antara campuran tersebut atau bahan tambah lainnya. Kemudian dicetak melalui proses pemadatan sehingga menjadi bentuk balok-balok dengan ukuran tertentu dan dimana proses pengerasannya tanpa melalui pembakaran serta dalam pemeliharaannya ditempatkan pada tempat yang lembab atau tidak terkena sinar matahari langsung atau hujan. Dalam pembangunan rumah dan gedung, *hollow block* sangat dibutuhkan dengan cepat sehingga proses pembangunan tidak terhenti. Selain pengiriman juga harus cepat, perusahaan juga harus memikirkan biaya dalam proses pengiriman produk. Perusahaan menginginkan biaya yang dikeluarkan tidak banyak tetapi dengan

waktu pengiriman yang tepat waktu. Kedua hal ini yang sering menjadi tujuan perusahaan dalam mengelola distribusi pengiriman produk.

PT IGASAR merupakan anak perusahaan dari PT SEMEN PADANG yang bergerak dalam distribusi dan transportasi semen, tetapi berkembang sesuai pertumbuhan. Perkembangan usaha yang meningkat sehubungan dengan *demand* konsumen yang sangat banyak. Untuk itu PT IGASAR juga memproduksi dan melayani permintaan terhadap *hollow block*, *concrete panel*, jasa alat berat, *ready mix concrete*, *real estate* serta perdagangan umum.

Berikut ini adalah daftar realisasi penjualan *hollow block* PT IGASAR pada bulan September 2012.

Tabel 1 Realisasi Penjualan *hollow block* PT IGASAR

| No | Tanggal | Nama Konsumen | Volume | Harga/Rp | Jumlah | Tujuan |
|----|-----------|----------------|----------|----------|-----------|-------------------|
| 1 | 3-Sep-12 | H. Mir – SP | 1.000 Bh | 3.400 | 3.400.000 | Belakang Gubernur |
| 2 | 3-Sep-12 | Tati | 500 Bh | 3.400 | 1.700.000 | Piai Tengah |
| 3 | 5-Sep-12 | PT, Igasar | 355 Bh | 3.100 | 1.100.500 | PPI |
| 4 | 5-Sep-12 | Peri | 2.000 Bh | 3.400 | 6.800.000 | Limau Manis |
| 5 | 7-Sep-12 | Yurizal– PT.SP | 2.600 Bh | 3.400 | 8.840.000 | Kampung Jua |
| 6 | 10-Sep-12 | Syafrudin | 1.000 Bh | 3.400 | 3.400.000 | Limau Manis |
| 7 | 11-Sep-12 | Pak Wir | 1.200 Bh | 3.400 | 4.080.000 | Kuranji |
| 8 | 12-Sep-12 | Edi Af | 800 Bh | 3.400 | 2.720.000 | Gadut |
| 9 | 14-Sep-12 | Nofriandi | 500 Bh | 3.400 | 1.700.000 | Gadut |
| 10 | 18-Sep-12 | Efrizal/Anto | 600 Bh | 3.400 | 2.040.000 | Pasar Baru |
| 11 | 18-Sep-12 | Pak Wir | 900 Bh | 3.600 | 3.240.000 | Sekolah Azkia |
| 12 | 21-Sep-12 | Murni | 500 Bh | 3.400 | 1.700.000 | Perumnas 1 |
| 13 | 22-Sep-12 | Afrijon | 1.000 Bh | 3.400 | 3.400.000 | Gadut |

| | | | | | | |
|----|-----------|------------|-----------|-------|------------|---------------|
| 14 | 24-Sep-12 | Tama Karya | 600 Bh | 3.600 | 2.160.000 | Bungus |
| 15 | 24-Sep-12 | Lurah | 600 Bh | 3.500 | 2.100.000 | Gunung Sariak |
| 16 | 24-Sep-12 | Len | 1.500 Bh | 3.500 | 5.250.000 | Binuang |
| 17 | 26-Sep-12 | Irwan | 200 Bh | 3.300 | 660.000 | Indarung |
| | | Total | 15.855 Bh | | 54.290.500 | |

Sumber : Daftar Realisasi Penjualan Hollow Block PT IGASAR

Dari tabel 1 tersebut dapat dilihat pendistribusian *hollow block* ke tangan konsumen. Yaitu sistem pendistribusiannya produsen langsung ke konsumen. Dimana bisa dilihat tanggal pemesanan, banyak pesanan, harga produk dan alamat konsumen yang memesan. Rentangan harga yang ditawarkan berbeda dikarenakan penegosiasian yang dilakukan oleh konsumen juga berbeda. Jadi pengaruh harga per satu *hollow block* dipengaruhi oleh penegosiasian oleh konsumen.

Berikut ini adalah total penjualan *hollow block* PT IGASAR untuk periode bulan Juli sampai September 2012.

Tabel 2 Total Penjualan PT IGASAR

| Bulan | Volume (buah) | Harga/Rp | Total |
|-----------|-----------------|----------|------------|
| Juli | 4.010 | 3.400 | 13.767.000 |
| Agustus | 7.700 | 3.400 | 26.230.000 |
| September | 15.855 | 3.400 | 54.290.500 |

Sumber : Rekapitulasi Penjualan Bahan Bangunan PT IGASAR

Berdasarkan info yang diperoleh dari *Supervisor* penulis waktu magang di PT IGASAR , masalah pendistribusian yang terjadi pada PT IGASAR adalah tidak adanya agen dalam memasarkan produk *hollow block*. Sehingga pemasaran

hollow block ini kurang mencapai target perusahaan. Agen sangat diperlukan untuk masalah pendistribusian dikarenakan *hollow block* ini adalah salah satu produk unggulan PT IGASAR.

Dengan melihat latar belakang dari permasalahan tersebut, maka penulis memilih judul **SALURAN PENDISTRIBUSIAN *HOLLOW BLOCK* OLEH PT IGASAR DI KOTA PADANG.**

B. Rumusan Masalah

Bagaimana saluran pendistribusian yang dilakukan oleh PT IGASAR di kota Padang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari pengamatan ini adalah untuk memperoleh informasi yang benar tentang saluran pendistribusian pengiriman *hollow block*.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari diadakan pengamatan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penyusun

Menambah wawasan penyusun tentang penerapan sistem pendistribusian pengiriman produk.

2. Bagi PT. IGASAR

Dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi PT. IGASAR agar pada pengiriman produk dapat memperkecil kerugian yang ditanggung oleh perusahaan bila terjadi kerusakan barang maupun hal-hal yang tidak diinginkan.

3. Bagi Pembaca

Sebagai bahan bacaan yang dapat menambah informasi bagi pembaca tentang sistem pendistribusian pengiriman produk. Sehingga nantinya bisa digunakan sebagai contoh maupun acuan bagi pembaca dalam membuat Tugas Akhir.