

**SISTEM DISTRIBUSI *PAVING BLOCK* OLEH PT. IGASAR  
KOTA PADANG**

**TUGAS AKHIR**

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



**SEPRIANDRI SAPUTRA  
NIM. 15433/2009**

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

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

**SISTEM DISTRIBUSI *PAVING BLOCK* OLEH PT. IGASAR KOTA  
PADANG**

Nama : Sepriandri Saputra  
Nim : 15433  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)  
Fakultas : Ekonomi

Padang, 7 Maret 2013

Diketahui Oleh,  
Koordinator Program Diploma III

  
Perengki Susanto, SE, M.Sc  
NIP. 19810404 200501 1 002

Disetujui Oleh,  
Pembimbing

  
Rosyeni Rasyid, S.E, M.E  
NIP. 19610214 198912 2 001

## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

### SISTEM DISTRIBUSI *PAVING BLOCK* PADA PT. IGASAR KOTA PADANG

Nama : Sepriandri Saputra  
NIM / BP : 15433 / 2009  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)  
Fakultas : Ekonomi

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

Padang, 7 Maret 2015

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Rasyeni Rasyid, S.E, M.E	(Ketua)	
2. Gesit Thabrani, SE, MT	(Anggota)	
3. Firman, SE, M.Sc	(Anggota)	

## ABSTRAK

**Sepriandri Saputra, (2009/15433) : Sistim Distribusi *Paving Block* Oleh PT. Igasar Kota Padang. Dibawah Bimbingan Ibuk Rosyeni Rasyid SE,ME**

Penelitian ini dilakukan untuk meneliti sistim distribusi *paving block* oleh PT. Igasar Kota Padang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem distribusi dan efektif atau tidaknya sistem distribusi tersebut. Penelitian ini penulis menggunakan teknik penelitian observasi dan metode teknik kuantitatif yaitu menggambarkan atau menguraikan masalah secara sistematis dan kenyataan yang terjadi di PT. Igasar yang menjadi objek pengamatan untuk memperoleh data berupa laporan-laporan, struktur organisasi dan sejarah umum, serta data dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penulisan tugas akhir ini.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa sistem pendistribusian *paving block* merupakan kegiatan untuk memperkenalkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan suatu perusahaan kepada konsumen dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah pemasaran. PT. Igasar dalam memasarkan produk *paving block* melalui tidak melalui agen tapi langsung melalui produsen ke konsumen. Melalui pemasaran ini konsumen mendapatkan produk *paving block* tersebut. Dengan melakukan penjualan *paving block* pada PT. Igasar ini konsumen dapat langsung datang ke PT. Igasar tanpa melalui agen dan ini terlihat kurang efektif dalam pendistribusiannya.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberi karunia, rahmat, taufik dan hidayah-Nya. Sehingga dengan usaha dan kerja keras, Penulis akhirnya dapat menyelesaikan proposal ini dengan judul “**Sistem Distribusi *Paving Block* Oleh PT.Igasar Kota Padang**”. Maksud dari penyusunan tugas akhir ini adalah untuk memenuhi dan melengkapi salah satu syarat dalam menyelesaikan Diploma III (DIII) pada program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Penulis menyadari sepenuh hati bahwa tersusunnya proposal ini bukan hanya atas kemampuan Penulis semata, namun juga berkat bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu rasa terima kasih yang tulus penulis ucapkan kepada Ibu Rosyeni Rasyid,SE,ME selaku pembimbing tugas akhir dan pembimbing akademik, yang telah memberikan ilmu, pengarahan, perhatian, dan waktunya kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Selanjutnya tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada Semua pihak yang telah membantu, sehingga Tugas akhir ini dapat di selesaikan, terutama kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Yunia Wardi, Drs, M.Si selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah menyediakan fasilitas dan kemudahan untuk menyelesaikan tugas akhir.

Bapak Perengki Susanto, SE. M.Sc selaku Ketua Program Studi, Bapak Firman , SE. M.Sc selaku Sekretaris Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan bantuan

administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan tugas akhir ini.

2. Bapak dan Ibu, Staf dosen Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan ilmu dalam penulisan karya ilmiah ini, serta kepada karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu di bidang administrasi.
3. Bapak dan Ibu Staf Perpustakaan Universitas Negeri Padang dan Ruang Baca Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan penulis kemudahan dalam mendapatkan bahan perkuliahan dan karya ilmiah.
4. Bapak pimpinan dan staf karyawan karyawan PT.Igasar Kota Padang yang telah memberikan data dalam melakukan penelitian untuk menyelesaikan proposal ini.
5. Teristimewa penulis ucapkan pada Ayahanda Aiptu Jelpidas Busmar, dan Ibunda Yusmalena Harni,serta semua keluarga yang Selalu memberikan dukungan moril dan materil.
6. Dan teristimewa juga penulis ucapkan kepada sahabat-sahabat seperjuangan khususnya angkatan 2009 yang memberikan motivasi dan semangat demi terwujudnya impian penulis.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan menjadi kebaikan dan diberkati oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan baik dari sisitematika penulisan maupun dari pemilihan kata yang digunakan, mengingat keterbatasan kemampuan penulis.

Untuk itu, penulis mengharapkan kritik yang membangun demi kesempurnaan penelitian penulis yang lain di masa yang akan datang.

Akhirnya segala kekurangan dalam tulisan ini penulis berharap tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak yang bersangkutan. Atas perhatian dari semua pihak, penulis mengucapkan terima kasih.

Padang, Maret 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Pemasaran.....	5
B. Tujuan Pemasaran .....	6
C. <i>Marketing Mix</i> .....	9
D. Saluran Distribusi.....	12
E. Penjualan.....	25
F. Hubungan Saluran Distribusi Dengan Penjualan.....	31
<b>BAB III PENDEKATAN PENELITIAN</b>	
A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir .....	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	32
C. Rancangan Penelitian .....	32
1. Jenis Penelitian .....	32
2. Teknik Pengumpulan Data .....	33
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
A. Profil Perusahaan .....	35
1. Sejarah PT. Igaras Padang.....	35
2. Visi Dan Misi Perusahaan .....	37
3. Sasaran Pokok Perusahaan .....	37
4. Stuktur Organisasi .....	38
5. Proses Bisnis Usaha PT. Igaras .....	41
B. Pembahasan.....	43
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	47
B. Saran .....	47
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Total Penjualan PT Igasar.....	3
Tabel 2 Total Penjualan Produk PT Igasar.....	45

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Saluran Pemasaran Barang Industri.....	18
Gambar 2 Struktur Organisasi.....	40

## **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, menengah maupun kecil. 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 *paving block*. Dalam pembangunan rumah, gedung dan jalan, *paving 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.

*Paving block* (bata beton) adalah suatu komposisi bahan bangunan dari campuran semen, pasir dan air yang dipergunakan untuk mengeraskan permukaan tanah. bentuknya ada yang berupa balok atau pun segi enam. *Paving block* sering dipergunakan untuk mengeraskan jalan, halaman kantor atau rumah atau pun areal parkir. ada pun keuntungan *Paving block* yaitu pemeliharaannya mudah dan dapat dipasang kembali setelah dibongkar, tahan terhadap beban statis, dinamik dan kejut dan tahan terhadap tumpahan bahan pelumas dan pemanasan oleh mesin kendaraan. dan kelemahannya mudah bergelombang bila pondasinya tidak kuat dan kurang nyaman untuk kendaraan dengan kecepatan tinggi dan sehingga perkerasan *paving block* sangat cocok untuk mengendalikan kecepatan kendaraan di lingkungan permukiman dan perkotaan yang padat.

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

Berikut ini adalah persentasi pertumbuhan penjualan *paving block* PT. Igaras untuk periode bulan Juli sampai November 2012.

**Tabel 1 Penjualan Paving Block PT. Igarar**

Bulan	Penjualan	Persentase Pertumbuhan
Juni	260.000.000	
Juli	86.710.000	-66.65%
Agustus	20.800.000	-76.01%
September	68.320.500	228.46%
Oktober	69.580.000	1.84%
November	38.560.000	-44.58%

Sumber : PT. Igarar

Masalah pendistribusian yang terjadi pada PT. Igarar adalah tidak adanya agen dalam memasarkan produk *paving block*. Sehingga pemasaran *paving block* ini kurang efektif dalam penjualan produk sehingga terlihat dari tabel di atas pertumbuhan penjualan tiap bulan nya sangat berfluktuasi.

Dengan melihat latar belakang dari permasalahan tersebut, maka penulis memilih judul **SISTEM DISTRIBUSI PAVING BLOCK OLEH PT IGASAR KOTA PADANG.**

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah sistem distribusi yang dilakukan oleh PT IGASAR kota Padang?
2. Apakah sistem pendistribusian yang dilakukan oleh PT IGASAR kota Padang sudah efektif ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari pengamatan ini adalah untuk memperoleh informasi yang benar tentang efektivitas sistem pendistribusian pengiriman *paving 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. Igaras

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.