

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI *PAVING BLOCK* (BETON CETAK)  
PADA PT IGASAR SEMEN PADANG GROUP**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Diploma III  
Manajemen Perdagangan Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Ahli Madya*



Oleh :

**M.VIORO PRADANA**  
**16134064**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERDAGANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2019**

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI PAVING BLOCK (BETON CETAK)  
PADA PT IGASAR SEMEN PADANG GROUP**

NAMA : M. Viegro Pradana

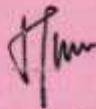
NIM/TM : 16134064/2016

PROGRAM STUDI : Manajemen Perdagangan

FAKULTAS : Ekonomi

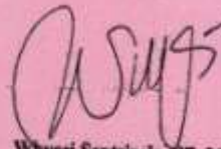
Padang, Juli 2019

Disetujui oleh,  
Koodinator Program Diploma III  
Manajemen Perdagangan



Firman, SE, M.Sc  
NIP. 19800206 200312 1 004

Disetujui oleh,  
Pembimbing Tugas Akhir



Wiyosi Septirain, SE, MM  
NIP. 19790905 200312 2 001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR


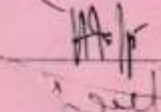

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI PAVING BLOCK (BETON CETAK)  
PADA PT IGASAR SEMEN PADANG GROUP

Nama : M.Viqro Pradana  
NIM : 2016/16134064  
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan  
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Dinjil Di Depan Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Agustus 2019

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Whyosi Septrizola, SE., MM.	(Ketua)	
2. Hesty Maria Putri, SS, MM.	(Anggota)	
3. Thamrin, S.Pd, M.M.	(Anggota)	

## HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Viqro Pradana  
Thn. Masuk/NIM : 2016/16134064  
Tempat/Tgl. Lahir : Pekan baru/12 Februari 1998  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Jl. Indarung Kecamatan Lubuk kilangan  
Judul Tugas Akhir : Analisis Saluran Distribusi *Paving Block* (Beton Cetak) Pada PT Igaras semen padang group

Dengan ini saya menyatakan menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di 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 ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini. Maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir serta sanksi lainnya secara aturan yang berlaku.

Padang, Juli 2019

g Menyatakan,



M. Viqro Pradana  
NIM. 16134064

## **ABSTRAK**

**M.Viqro Pradana16134064** : **Analisis Saluran Distribusi *Paving Block* (Beton Cetak) pada PT Igaras Semen Padang Group**

**Pembimbing** : **Whyosi Septrizola, SE, MM**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara langsung bagaimana proses Pendistribusian *Paving Block* (beton Cetak) yang dipakai oleh PT Igaras Semen Padang Group, dan kendala-kendala yang dialami PT Igaras Semen Padang Group dalam proses pendistribusian *paving block* (beton cetak). Maka metode analisis pengumpulan data antara lain: deskriptif, kualitatif, wawancara, pencatatan dokumen, Hasil penelitian ini menyatakan bahwa proses pendistribusian *paving block* (beton cetak) yang di terapkan PT Igaras Semen Padang Gorup adalah pendistribusian lagsung ke konsumen.

**Kata Kunci:** SaluranDistribusi

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“Analsis Saluran Distribusi Paving Block (Beton cetak) Pada PT Igaras Semen Padang Group”**. Tidak lupa pula penulis mengucapkan sholawat beriring salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita ke alam yang berilmu pengetahuan seperti saat ini.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari hambatan dan rintangan. Meskipun demikian, atas bimbingan, bantuan arahan, serta dukungan dari berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada ibu Whyosi Septrizola, SE, MM selaku pembimbing atas segala bimbingan, motivasi kritikan, saran yang penuh perhatian serta kesabaran membimbing penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini, dan juga penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Idris, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Firman, SE, Msc selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi.
3. Ibu Mega Asri Zona, SE, M.Sc selaku dosen Pembimbing Akademik yang menetapkan mata kuliah yang penulis ambil setiap semester, dan membimbing dalam setiap hal yang berhubungan dengan akademik.

4. Bapak dan Ibu dosen, staf pengajar dan karyawan program studi DIII FE UNP yang telah membimbing dan berbagai ilmu pengetahuan kepada penulis selama diperkuliahan.
5. Bapak Fadlan Selaku Asisten kapala Divi Produksi, beserta karyawan yang berada di PT Igaras Semen Padang Group yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan informasi untuk Tugas Akhir penulis
6. Teristimewa untuk Mama dan Nenek tercinta yang telah memberikan kasih sayang dan dukungan selama penulis kuliah hingga penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Teman-teman program Studi DIII FE UNP Khususnya Manajemen Perdagangan angkatan 2016 yang sama-sama berjuang memberikan banyak motivasi, saran serta dukungan yang sangat berguna bagi penulis.
8. Terimakasih untuk orang spesial Tulasra Mela Krisdianti yang ada dalam hidup penulis yang selalu mensupport penulis dalam kondisi dan keadaan apapun dalam proses mengerjakan Tugas akhir ini
9. Terimakasih untuk Mhd. Fernanda hariz, mirvan, fajar, furqon,erix, afdal yang telah bersedia selalu menghibur penulis dalam keadaan apapun dalam proses pembuatan Tugas akhir.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini dimasa yang akan datang. Akhirnya penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak, penulis ucapkan terimakasih.

Padang, Agustus 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	<b>9</b>
A. Distribusi	9
1. Konsep Saluran Distribusi	9
2. Jenis Saluran Distribusi	11
3. Fungsi Saluran Distribusi	16
4. Tujuan Saluran Distribusi	19
5. Penentuan Saluarn Distribusi	21
6. Logistik Pemasaran	22
<b>BAB III PENDEKATAN PENELITIAN</b>	<b>26</b>
A. Bentuk Penelitian	26
B. Jenis Data Penelitian	27
1. Data Primer	27
2. Data Sekunder	27
C. Teknik Pengumpulan Data	28
1. Wawancara	28
2. Observasi Langsung	28
3. Pencatatan Dokumen	29

D. Teknik Analisis Data	29
1. Reduksi Data	29
2. Sajian Data	30
3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi	30
E. Lokasi Penelitian	32
<b>BAB IV Pembahasan</b>	<b>4</b>
A. Gambaran Umum	33
1. Sejarah PT Igasar Semen Padang Group	33
2. Tujuan dan ruang lingkup Kegiatan PT Igasar Semen Padang Group	34
3. Visi dan Misi PT Igasar Semen Padang Group	36
4. Logo PT Igasar semen Padang Group	37
5. Struktur Organisasi PT Igasar Semen Padang Group	38
6. Lokasi PT Igasar Semen Padang Group	41
7. Tenaga Kerja PT Igasar Semen Padang Group	42
8. Keselamatan dan Kesehatan Karyawan PT Igasar Semen Padang Group	43
B. Pembahasan	44
1. Proses Saluran Distribusi <i>Paving block</i> (Beton Cetak)	44
2. Sarana Transportasi Pendistribusian <i>Paving Block</i> (beton Cetak)	50
3. Tempat Dan Lokasi Produksi dan Gudang penyimpanan <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	50
4. Proses Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pembuatan <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	52
5. Proses Pengepakan <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	53
6. Proses Pemindahan Bahan Material <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	54
7. Prosedur Pemesanan konsumen untuk pembelian <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	54
8. Komunikasi Setiap Divisi PT Igasar Semen Padang Group	56
<b>BAB V PENUTUP</b>	<b>58</b>
A. Simpulan	58
B. Saran	59

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Pendapatan Penjualan PT Igasar Semen Padang Group	4
Tabel 2. Tugas dan Fungsi Saluran Pemasaran Industri	18
Tabel 3. Data harga dan perbandingan 3 jenis produk paving block	46

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Bagan Model Analisis Interaktif	31
Gambar 2. Perusahaan PT Igaras Semen Padang Group	36
Gambar 3. Logo PT Igaras Semen Padang Group	37
Gambar 4. Struktur Organisasi PT Igaras Semen Padang Group	38
Gambar 5. Peta Lokasi PT Igaras semen Padang Group	42
Gambar 6. Tenaga Kerja PT Igaras Semen Padang Group	43
Gambar 7. Proses Saluran Distribusi <i>Paving block</i> (Beton Cetak)	44
Gambar 8. <i>Paving Block</i> kotak (Beton Cetak)	49
Gambar 9. <i>Paving Block</i> segi 4 (Beton Cetak)	49
Gambar 10. <i>Paving Block</i> segi 6 (Beton Cetak)	49
Gambar 11. Mobil Transportasi distribusi <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	50
Gambar 12. Tempat Produksi <i>paving Block</i> (Beton Cetak)	51
Gambar 13. Gudang Penyimpanan <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	52
Gambar 14. Persediaan Bahan Baku Pembuatan <i>Paving Block</i> (Beton Cetak)	53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

LAMPIRAN 1. Fotokopi Surat Izin Permintaan Data	1
LAMPIRAN 2. Pertanyaan Wawancara	2
Lampiran 3. Foto Wawancara	3

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sebuah perusahaan tentunya menginginkan perusahaannya dikemudian hari mengalami kemajuan sehingga dapat mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan dan kesejahteraan karyawan, serta kebutuhan dan keinginan konsumen dapat terpenuhi. Namun dari banyaknya perusahaan yang didirikan tidak dapat berkembang dan bertahan sesuai yang duharapkan sehingga dapat tersingkirkan bahkan hilang karena tidak mampu bertahan dari serangan pesaing.

Pentingnya kebijakan yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran yang mencakup tentang pemasaran yang efektif, dimana hal tersebut akan menjadi metode dalam memenangkan persaingan antar perusahaan dan dapat memuaskan kebutuhan konsumen secara menyeluruh, menentukan penetapan harga, cara promosi, dan mendistribusikan hasil produksi sampai kepada konsumen yang tepat. Dengan jangkauan yang sesuai rencana awal maka akan berdampak efektif kepada pendapatan produk perusahaan.

Salah satu kunci keberhasilan perusahaan adalah pendistribusian produk. Oleh karena itu dalam proses pemasaran sendiri dapat diartikan sebagai suatu metode kegiatan yang berfungsi untuk menyalurkan aliran barang atau jasa yang akan sangat berpengaruh terhadap proses penyampaian produk ke konsumen, sehingga akan membentuk loyalitas konsumen terhadap perusahaan.

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu, tempat, dan pengalihan hak milik.

Menurut Daryanto (2011:63) saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Dalam era globalisasi memungkinkan perusahaan untuk melakukan persaingan dalam perdagangan bebas untuk menguasai atau merebut pangsa pasar. Agar dapat menguasai pangsa pasar tersebut, perusahaan diharapkan dapat berusaha memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen.

Tujuan kegiatan saluran distribusi yang dijalankan oleh perusahaan adalah memberikan kemudahan bagi konsumen, sehingga dapat dengan mudah memenuhi kebutuhannya. Perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan karena saluran distribusi mempengaruhi semua keputusan pemasaran yang lainnya.

Kesalahan dalam memilih saluran distribusi dapat memperlambat bahkan memacetkan usaha penyaluran produk dari produsen ke konsumen. Untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan, maka perusahaan perlu merencanakan prosedur distribusinya. Dalam prosedur distribusi, produsen sering menggunakan perantara sebagai penyalurnya. Hal yang perlu diperhatikan dalam saluran distribusi adalah siapa sajakah pihak-pihak yang

terkait dalam kegiatan distribusi serta prosedur pendistribusian yang bagaimanakah paling efektif yang diterapkan pada suatu perusahaan.

Saluran distribusi merupakan jalur atau keseluruhan perantara pemasaran yang dilalui barang dan jasa dari produsen ke pemakai industri dan konsumen, termasuk didalamnya adalah transportasi dan pergudangan. Sikap seorang produsen dalam suatu perusahaan terhadap hasil produksinya tidak hanya terbatas dalam melepaskan barang dari gudangnya, melainkan harus memperhatikan sejak dari gudang hingga ke konsumen akhir. Perusahaan harus pandai-pandai melihat peluang yang ada untuk mendistribusikan produknya, tidak hanya pasar lokal atau nasional tetapi juga internasional. Mengingat luasnya daerah pemasaran dan sasaran penjualan yang luas dibutuhkan saluran distribusi yang baik dan memadai.

PT Igasar merupakan anak perusahaan dari PT. Semen Padang yang bergerak dalam bidang produksi *Ready Mix*, *Hollow brik*, *Paving block* dan *kastin*. PT Semen Padang memproduksi Semen yang diberikan kepada PT Igasar untuk membuat produk lainnya seperti *Ready Mix*, *Hollowbrik*, *Paving Block*, dan *kastin*. PT Igasar saat ini banyak diminati oleh perusahaan maupun perorangan untuk membeli produknya. PT Igasar memiliki mutu yang sangat baik dan terjamin kualitasnya, dalam produk tersebut PT Igasar sangat mengedepankan mutu kualitas pada produk-produknya. Dalam proses mengantarkan barang ke konsumen PT Igasar terlebih dahulu melakukan observasi langsung ke tempat untuk menjamin produknya sampai ketujuan dengan waktu yang tepat dan juga selamat.

Adapun saluran distribusi yang baik apabila penyebaran produk serta jangkauan kedaerah pemasaran semakin luas. Semakin baiknya strategi distribusi yang digunakan oleh produsen terhadap konsumen, maka akan semakin banyak konsumen yang direbut.

Berikut adalah daftar pendapatan penjualan dari PT Igaras Semen Padang Group.

**Tabel 1.1 Pendapatan PT Igaras Semen Group Tahun 2016-2018**

NO.	PRODUK	TAHUN		
		2016	2017	2018
1	Ready Mix	Rp.43.911.757.713	Rp. 21.160.899.502	Rp22.233.644.233
2	Hollowbrick	Rp.309.257.250	Rp. 326.468400	Rp.139.292.900
3	Paving Block	Rp.762.840.000	Rp.26.145.000	Rp.10.794.500
4	Kastin	Rp.27.472.500	-	Rp.31.437.500
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp.45.011.327.463</b>	<b>Rp.21.513.512.902</b>	<b>Rp.22.515.169.133</b>

Sumber: Laporan Penjualan PT Igaras Semen Padang Group tahun

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa produk untuk *ReadyMix*, *Hollow brick*, *Paving block*. dan *kastin* adalah produk yang dijual oleh PT Igaras semen Padang group pada tahun 2016 sampai tahun 2018 dan juga dapat dilihat pada produk *Paving block* (Beton Cetak ) dimulai dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018. Total dana pemasukan dari produk *paving block* sebesar Rp.799.779.500,- dengan perincian tahun 2016 Rp.762.840.000,- tahun 2017 Rp.26.145.000,- dan tahun 2018 Rp.10.794.500,-

Hal ini memperlihatkan terjadinya penurunan jumlah pendapatan produk PT Igaras semen padang Group dari tahun 2016 ke tahun 2018, untuk pendapatan tahun 2018 tidak genap 12 bulan, data yang tertulis di penjualan

hanya 3 bulan pendapatan dari produk *paving block*(beton Cetak) oleh sebab itu penurunan sangat terlihat drastis, disebabkan dari produksi *paving block*(Beton Cetak) untuk tahun 2018 yang tidak berjalan dengan lancar disebabkan kualitas untuk bahan pasir sulit didapatkan.

Perusahaan menekan pentingnya saluran distribusi mengingat bahwa cara ini dapat digunakan dan berfungsi sebagai tolak ukur kemampuan pemasaran diberbagai unit pemasaran tersebut. Setiap perusahaan harus memilih kegiatan saluran distribusi yang akan digunakan, seperti halnya pada PT Igasar Semen Padang Group dalam memilih saluran distribusi dituntut untuk memperhatikan pertimbangan-pertimbangan yang ada. Dengan memperhatikan pertimbangan-pertimbangan tersebut PT Igasar Semen Padang Group diharapkan dapat memilih saluran distribusi yang tepat, agar produk yang didistribusikan dapat diterima oleh konsumen. Maka dari itu PT Igasar semen Padang Group harus terlebih dahulu menetapkan produk tersebut untuk dijual langsung ke konsumen atau melalui perantara. Dengan kata lain PT Igasar Semen Padang Group memerlukan adanya saluran distribusi yang tepat dan menguntungkan, jika tidak maka akan terjadi ketidاكلancaran atau kemacetan dalam penyaluran produk dimana dapat membawa perusahaan ke arah kebangrutan.

Dari hasil pengamatan penulis saluran distribusi yang digunakan oleh PT Igasar Semen Padang Group adalah saluran distribusi langsung. Dimana perusahaan langsung mendistribusikan *paving block* kepada konsumen tanpa menggunakan jasa perantara. Proses distribusi langsung ini hanya untuk daerah

yang berjarak  $\pm 360$  km dari lokasi perusahaan sedangkan untuk daerah-daerah yang berada jauh dari perusahaan diproduksi dan didistribusikan langsung oleh anak perusahaan yang disebut *batching plant* tanpa harus memesan langsung ke PT Igasar Semen Padang group

Adanya saluran distribusi yang baik, maka jangkauan penyebaran produk pun semakin luas sehingga dapat memberikan kemudahan dan kecepatan kepada konsumen dalam menerima barang, serta semakin banyaknya konsumen yang dapat direbut sehingga volume penjualan dapat meningkat.

Berdasarkan indentifikasi yang dilakukan penulis di tempat produksi PT Igasar Semen Padang Group, diperoleh informasi bahwa terdapat masalah pada proses pendistribusian ke tangan konsumen, mulai dari alat transportasi mobil angkutan yang sering mogok di jalan, dan juga lokasi pengantaran ke konsumen melalui jalur yang sulit dilewati sehingga berdampak ke pada kerusakan mobil angkutan yang rusak sehingga sering mogok, masalah lain yang penulis temukan adalah strategi promosi yang diterapkan tidak bagus, dan juga masalah lain apabila konsumen telah memesan *paving block* (beton cetak) maka dari pihak PT Igasar Semen Padang Group sering terkendala pada kualitas bahan yang akan di olah maka untuk konsumen yang telah memesan di minta untuk menunggu ke hari lain sampai PT Igasar Semen Padang Group mendapatkan bahan baku yang sesuai kriteria. PT Igasar Semen Padang Group sangat mengutamakan mutu yang sangat bagus karena di PT Igasar Semen Padang Group memakai prinsip “harga berbanding lurus dengan mutu”.

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, maka dalam penulisan Karya Tulis Tugas Akhir ini, penulis akan memilih judul: “**Analisis Saluran Distribusi *Paving block* (Beton Cetak) pada PT Igarar Semen Padang Group.**”

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah: Bagaimana Proses saluran distribusipaving block yang dipakai PT Igarar semen Padang Group?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari laporan tugas akhir ini adalah: Untuk mengetahui secara langsung proses saluran distribusipaving block yang di pakai PT Igarar Semen Padang Group.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Manfaat Teoritis

Sebagai manajemen produksi suatu perusahaan untuk memasarkan suatu produk ke konsumen.

## 2. Manfaat praktis

### a. Penulis

Menjadi sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam menetapkan teori-teori yang didapat dibangku kuliah serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

### b. Bagi PT Igasar Semen Padang Group

Sebagai bahan masukan bagi PT Igasar Semen Padang Group yang penulis teliti, sehingga PT Igasar Semen Padang Group dapat lebih meningkatkan kualitas terhadap aktivitas produksi khususnya analisis saluran distribusi *paving block* (beton cetak).

### c. Pembaca

Diharapkan dapat berguna bagi peneliti selanjutnya sebagai bahan referensi dengan kasus yang hampir serupa, serta bisa memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai Analisis saluran distribusi baik secara teori maupun praktiknya di lapangan sendiri.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai Analisis Saluran Distribusi *Paving block* (beton cetak) di PT Igaras Semen Padang Group maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Proses Pendistribusian *paving block* (beton cetak) di PT Igaras Semen Padang Group dilakukan secara langsung ke konsumen tanpa melalui perantara.
2. Pendistribusian produk *paving bock* (beton cetak) di PT Igaras Semen Padang group kepada konsumen perorangan dan konsumen organisasi
3. Transportasi untuk pendistribusian *Produk Paving block* (beton cetak) PT Igaras Semen Padang Group ke konsumen menggunakan armada Truk kargo.
4. Lokasi PT Igaras Semen Padang Group terletak di kawasan Indarung Lubuk Kilangan dan sekaligus gudang penyimpanan produk.
5. Untuk proses pemindahan material bahan dasar *paving block* (beton cetak), PT Igaras Semen Padang bekerja sama dengan *Supplier* (penghasil bahan baku) dengan transportasi yang disediakan *supplier*.
6. Untuk proses pemesanan produk *paving block* konsumen diharuskan untuk melalui beberapa prosedur yang diterapkan PT Igaras Semen Padang Group.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka saran yang dapat disampaikan kepada PT Igaras Semen Padang Group adalah:

1. PT Igaras Semen Padang Group sebaiknya tetap menggunakan proses distribusi langsung ke konsumen, agar menjaga kepercayaan konsumen dalam pemesanan produk yang di produksi PT Igaras Semen Padang Group.
2. PT Igaras Semen Padang Group harus segera memperbanyak mobil angkutan untuk proses pendistribusian produk, supaya dalam proses pendistribusian ke konsumen tidak memakan waktu yang lama.
3. PT Igaras Semen Padang Group untuk proses pengepakan harus lebih di tingkatkan lagi, agar produk yang akan di pasarkan terjamin kualitas nya.
4. PT Igaras Semen padang Group dalam proses pemindahan bahan material sebaiknya juga menggunakan transportasi dari pihak PT Igaras Semen Padang Group, sehingaa akan meminimkan biaya yang akan keluar.
5. PT Igaras Semen Padang Group sebaiknya segera memperluas daerah jangkauan untuk proses pendistribusian *paving block* ke konsumen, agar menambah omset setiap tahun dari pendistribusian produk *paving block*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M2018. “Analisis Saluran Distribusi Mobil Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendean di Manado”. *Jurnal EMB*, Vol.6 No. 4
- Fahmi, 2014 “Analisis pengaruh Saluarn distribusi langsung dan tidak langsung terhadap volume penjualan tekstil di PT Sari warna Asli karanganyar”. Surakarta, manajemen/S1
- Budiarto, Subroto. 2011. Pemasaran Industri. Yogyakarta: Andi Offset
- Gregorius, 2005. “Tinjauan Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Pendapatan Penjualan Pada CV Ohaya Bakery”. Padang. Manajemen Perdagangan
- Sutopo, (2006). “Metodologi Penelitian Kualitatif: Dasar Teori dan Terapannya dalam Penelitian Surakarta”. Universitas Sebelas Maret.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 13*. New Jersey: Person Prentice Hall.
- Kotler, Philip & Amstrong, Gary. 2009. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid1*. Jakarta: Erlangga
- Nurani, Teguh Wuryanto. 2011. “Analisis Saluran Distribusi Selektif Agen Dan Sub Agen Terhadap Volume Penjualan”. *Jurnal Universitas Tulungagung BONOWORO* Vol.1 No.2
- Nurhidayat , 2018. “Analisis Saluran Distribusi Mobil Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendean di Manado”. *Jurnal EMB*, Vol.6 No4
- Oparilova, R. 2018 “Analisis Saluran Distribusi Mobil Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendean di Manado”. *Jurnal EMB*, Vol.6 No4
- Simamora, H. “Analisis Saluran Distribusi Mobil Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendean di Manado”. *Jurnal EMB*, Vol.6 No4
- Stanton, W. J. 2018. “Analisis Saluran Distribusi Mobil Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendean di Manado”. *Jurnal EMB*, Vol.6 No4
- Sofjan Assauri, 2011. Manajemen Pemasaran, Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono.(2009). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif,dan R&D. Bandung : Alfabeta.