

**SALURAN DISTRIBUSI READY MIX PADA PT.IGASAR (SEMEN
PADANG GROUP) DI KOTA PADANG**

TUGAS AKHIR

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



Oleh:

ARRIJAL FITRA
NIM. 16134011/2016

**PRORGAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN DIII
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2019**

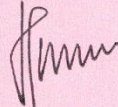
PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

SALURAN DISTRIBUSI READY MIX PADA PT. IGASAR (SEMEN
PADANG GROUP) DI KOTA PADANG

Nama : Arrijal Fitra
BP/NIM : 2016/16134011
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

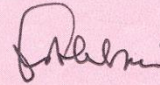
Padang, Agustus 2019

Diketahui Oleh
Koordinator Program Diploma III
Manajemen Perdagangan,



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

Disetujui Oleh
Pembimbing Tugas Akhir,



Gesit Thabrani, SE, MT
NIP. 19760606 200212 1 005

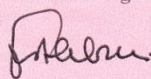
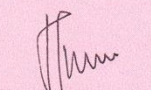
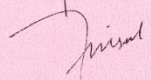
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

SALURAN DISTRIBUSI READY MIX PADA PT. IGASAR (SEMEN
PADANG GROUP) DI KOTA PADANG

Nama : Arrijal Fitra
NIM/TM : 16134011/2016
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

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

Padang, 19 Agustus 2019

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
Gesit Thabrani, SE, MT	(Ketua)	
Firman, SE., M.Sc	(Anggota)	
Awisal Fasyni, SP, MM	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arrijal Fitra
Thn. Masuk/NIM : 2016/16134011
Tempat/Tgl. Lahir : Punggasan/ 08 Februari 1997
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Kp.Jua, Lubuk Begalung, kota Padang
Judul Tugas Akhir : Saluran Distribusi Ready Mix Pada PT. Igarar
(Semen Padang Group) di kota Padang

Dengan ini saya 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 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 ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, Agustus 2019

Arrijal Fitra
NIM. 16134011

ABSTRAK

**Arrijal Fitra, 16134011 : Saluran Distribusi Ready Mix pada PT. Igaras
(Semen Padang Group) di kota Padang**

Dosen Pembimbing : Gesit Thabrani. S.E, MT

Tempat pelaksanaan penelitian ini berada di PT. Igaras (Semen Padang Group) yang berkantor di Indarung, Lubuk kilangan, kota Padang, Sumatera Barat.

Penelitian ini membahas tentang Saluran Distribusi Ready Mix pada PT. Igaras (Semen Padang Group) di kota padang. Tujuan penelitian ini yaitu (1) Untuk mengetahui bagaimana strategi distribusi Ready Mix yang di pakai oleh PT. Igaras. (2) Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan strategi distribusi Ready Mix pada PT. Igaras. (3) Untuk memberikan Rekomendasi perbaikan Strategi Distribusi Ready Mix pada PT. Igaras.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui bahwa PT. Igaras (Semen Padang Group) menggunakan strategi Distribusi langsung untuk mendistribusikan Produk Ready Mix pada PT. Igaras. Dimana saluran distribusi langsung ini diterapkan PT. Igaras untuk mendistribusikan Ready Mix karna lebih efektif untuk distribusi Ready Mix dimana Ready Mix ini produk cairan yang bersifat cepat padat, maka dibutuhkan penyaluran yang cepat tanpa adanya perantara. Dan untuk penyaluran di luar wilayah sumatera barat, harus melalui kantor cabang yang ada di wilayah tersebut.

Kata kunci : Saluran distribusi, Wilayah distribusi

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas akhir ini yang berjudul **“Saluran Distribusi Ready Mix Pada PT. Igaras (Semen Padang Group) di kota Padang”** Tugas Akhir ini sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Negeri Padang.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis 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 ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Gesit Thabrani. S.E, MT selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberi bimbingan, nasihat dan arahan bagi penulis.
2. Bapak Dr. Idris, M. Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
3. Bapak Firman, SE, M. Sc selaku ketua prodi DIII beserta para dosen dan seluruh karyawan/staf pegawai Fakultas Ekonomi atas bantuan yang diberikan selama penulis mengikuti studi.
4. Bapak dan Ibu staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, khususnya Program Studi Diploma III serta karyawan yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di kampus ini.

5. Staf administrasi Program Studi Diploma III yang telah banyak memberikan bantuan bagi penulis dalam mengurus berbagai keperluan administrasi.
6. Kepada Bapak Kepala Umum PT. Igaras (Semen Padang Group) yang telah mengizinkan penulis untuk kemudahan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Kepada Staf pegawai di PT. Igaras (Semen Padang Group) yang telah membantu memberikan data dan informasi
8. Orang tua beserta keluarga penulis yang telah memberi semangat dan dorongan kepada penulis baik secara moral maupun materi, sehingga penulis dapat melanjutkan pendidikan sejauh ini.
9. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang diberikan.

Semoga amal dan kebaikan semua pihak yang telah membantu penulisan tugas akhir ini dicatat disisi Allah SWT dan diganti dengan pahala.

Sebagai penutup, penulis menyadari banyak kekurangan dalam tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna pengembangan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi kita semua.

Padang, Agustus 2019

Arrijal Fitra

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN TEORI.....	8
A. Distribusi.....	8
1. Pengertian Distribusi.....	8
2. _Pengertian Saluran Distribusi.....	8
3. Fungsi Saluran Distribusi.....	9
4. Tujuan Saluran Distribusi	13
5. Faktor yang mempengaruhi Saluran Distribusi	15
6. Penentuan Saluran Distribusi	17
7. Macam - macam Saluran Distribusi.....	17
8. Alternatif Saluran Distribusi.....	18
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN.....	21
A. Bentuk Penelitian.....	21
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	21
C. Rancangan Penelitian.....	21
1. Jenis Penelitian.....	21
2. Tahapan Penelitian.....	22
3. Prosedur Penelitian	23
4. Objek penelitian	24

5. Sumber Data.....	25
6. Teknik Pembahasan	25
BAB IV PEMBAHASAN	26
A. Gambaran Umum Perusahaan	26
B. Hasil dan Pembahasan	35
BAB V PENUTUP	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Tabel 1.1 Penjualan Produk PT.Igasar tahun 2016-2018.....	4
Tabel 2.1 : Tugas/Fungsi Saluran Pemasaran Industri.....	11

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 : Perusahaan PT. Igarasr.....	28
Gambar 4.2 : Struktur Organisasi.....	31
Gambar 4.3: Batching Plant.....	38
Gambar 4.4.: Distribusi Langsung.....	39
Gambar 4.5 Saluran Ready Mix PT. Igarasr sumatera barat.....	40
Gambar 4.6 Saluran Distribusi luar Sumatera Barat.....	41
Gambar 4.7 Truk Molen Ready Mix.....	47
Gambar 4.8 Truk Concrete Pump Ready Mix.....	47

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dimasa persaingan yang sangat kompetitif ini, perusahaan saling membutuhkan kerjasama untuk memasarkan produk yang dibutuhkan, dalam hal ini menjalin kerja sama untuk menata saluran distribusi dan perusahaan membutuhkan kerjasama untuk memasarkan produk yang dibutuhkan. Banyak perusahaan yang kurang tepat dalam mencapai sasaran penjualan yang direncanakan, oleh karena itu pemilihan saluran distribusi yang efektif mempunyai peranan yang sangat signifikan karena kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat memperlambat bahkan memacetkan usaha menyalurkan barang – barang ke konsumen akhir. Saluran distribusi terdiri dari lembaga, badan, suatu perorangan untuk dapat bekerja sama agar produk dapat mudah sampai dan diperoleh oleh konsumen dan dapat dibutuhkan tepat pada waktunya kerjasama ini akan mempengaruhi kerja perusahaan untuk mengatur kendali produk (Assauri; 2004)

Baik tidaknya saluran distribusi yang digunakan sebuah perusahaan dapat dipandang sebagai keseluruhan saluran yang digunakan perusahaan dalam mencapai konsumen akhir. Dalam hal ini keberhasilan perusahaan sering tergantung pada hasil kerja saluran distribusinya. Penentuan saluran distribusi merupakan suatu keputusan yang penting dalam pemasaran, karena saluran distribusi yang dipilih akan sangat mempengaruhi keputusan lain yang akan

mendukung dalam pemasaran, karena saluran distribusi yang tepat akan sangat mempengaruhi dalam pemasaran. Misalnya harga jual, karena dengan adanya kerjasama ini akan menghemat waktu yang selanjutnya akan mempengaruhi harga jual produk. Kegiatan saluran distribusi ini sangat berpengaruh terhadap kepentingan, juga keputusan manajemen untuk mempromosikan juga dipengaruhi oleh kerjasama dengan penyalur atau perantara.

Tercapainya volume penjualan sangat dipengaruhi oleh kemampuan dan keberhasilan dari pelaksanaan saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan di dalam usaha pemasarannya. Banyak perusahaan yang kurang tepat sasaran dalam penjualan yang direncanakan sehingga memperlambat bahkan dapat memacetkan usaha penyaluran barang ke pasar.

Distribusi adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan. (Tjiptono dalam mandey; 2013). Pada industri Ready Mix (Beton Jadi) distribusi menjadi bagian penting. Produk berupa Ready Mix mempunyai umur yang termasuk relatif singkat, sistem distribusi yang baik akan menjamin produk sampai ke konsumen lebih cepat sehingga mengurangi risiko kerugian.

Menurut Revzan dalam (Lubis; 2004) Saluran distribusi merupakan jalur atau keseluruhan perantara pemasaran yang dilalui barang dan jasa dari produsen ke pemakai industri dan konsumen, termasuk didalam 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 dituju oleh perusahaan maka dibutuhkan saluran distribusi yang baik dan tentunya memadai.

Tujuan kegiatan saluran distribusi tergantung pada karakteristik produk. Produk segar memerlukan pemasaran yang lebih langsung. Produk yang dijual dalam jumlah besar, seperti bahan bangunan, memerlukan saluran yang meminimalkan jarak pengiriman dan jumlah penanganan (Kotler Keller, 2009;115). Perusahaan harus hati-hati dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan, karena saluran distribusi mempengaruhi semua keputusan pemasaran yang lainnya.

PT. IGASAR merupakan anak perusahaan dari PT. SEMEN PADANG yang bergerak dalam bidang produksi Ready Mix, Hollowbrik, Paving Blok, dan Kanstin. PT.IGASAR memproduksi semen yang di berikan kepada PT. IGSAR untuk membuat produk lainnya seperti Ready Mix, Hollowbrik, Paving Blok, dan Kanstin. PT.IGASAR saat ini banyak diminati oleh perusahaan maupun perorangan untuk membeli produknya. PT. Igarar memiliki mutu yang sangat baik dan terjamin kualitasnya dalam produk tersebut karena PT. Igarar sangat mengedepankan mutu kualitas pada produk-produknya. Dan juga sebelum

mengantar produk ke konsumen dilakukan observasi langsung ke tempat untuk menjamin produknya sampai ketujuan dengan waktu yang tepat dan juga selamat.

Berikut adalah daftar penjualan dari PT. Igasar (Semen Padang Group)

Tabel 1.1 Penjualan Produk PT.Igasar tahun 2016-2018

NO	PRODUK	TAHUN		
		2016	2017	2018
1	Ready Mix	Rp.43.911.757.713	Rp.21.160.899.502	Rp.22.233.644.233
2	Hollowbrick	Rp.309.257.250	Rp. 326.468.400	Rp. 139.292.900
3	Paving Blok	Rp. 762.840.000	Rp. 26.145.000	Rp.10.794.500
4	Kanstin	Rp. 27.472.500	-	Rp.31.437.500
JUMLAH		Rp.45.011.327.463	Rp. 21.513.512.902	Rp. 22.515.169.133

Sumber: Laporan Penjualan PT.Igasar Tahun 2016-2018

Dari tabel diatas maka dapat dilihat bahwa Produk Ready Mix lah yang paling banyak menghasilkan penjualan dari tahun 2016 sampai 2018 dengan total Rp. 45.011.327.463. Dikarenakan Tingginya permintaan Ready Mix dari perusahaan maupun perorangan dikarenakan Ready Mix sangat dibutuhkan sebagai material dalam pembangunan – pembangunan Jalan, Gedung –gedung, Rumah dan proyek – proyek besar lainnya.

Pasar Ready Mix bahkan tidak hanya di kota padang saja, tapi mencakup wilayah Sumatera Barat maupun luar Sumatera Barat seperti Jambi. Ini dikarenakan Produk Ready Mix memiliki mutu yang bagus sehingga dikenal ke berbagai wilayah disumatera barat maupun luar Sumatera Barat, dan setiap ada

pembangunan yang dilakukan oleh perusahaan – perusahaan, Proyek umum selalu merekomendasikan produk Ready Mix PT. Igaras untuk pembangunan jalan maupun gedung. Karena pasar meliputi daerah yang jauh, maka dibutuhkan Saluran Distribusi yang efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang
“ Saluran Distribusi Ready Mix Pada PT. Igaras di Kota Padang”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka untuk memudahkan dalam penyelesaian permasalahan yang menjadi dasar dalam penulisan ini, maka peneliti mencoba menyimpulkan rumusan masalah pada penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana strategi distribusi Ready Mix yang dipakai oleh PT. IGASAR.?
2. Apakah kelebihan dan kekurangan strategi distribusi Ready Mix Pada PT. Igaras.?
3. Bagaimana rekomendasi perbaikan strategi distribusi Ready Mix Pada PT. Igaras.?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari laporan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi distribusi Ready Mix yang dipakai oleh PT. Igaras.

2. Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan strategi distribusi Ready Mix pada PT.Igasar.
3. Untuk memberikan rekomendasi perbaikan strategi distribusi Ready Mix pada PT.Igasar.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Mahasiswa

Menjadi sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam menetapkan teori-teori yang didapatkan di bangku kuliah serta sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Diploma pada program studi Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

2. Bagi akademik

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya pada program studi manajemen perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

3. Bagi perusahaan

Dari hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan pemecahan mengenai masalah yang timbul khususnya strategi distribusi untuk meningkatkan pendapatan penjualan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai Saluran Distribusi Ready Mix Pada PT. Igaras Di Kota Padang, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Strategi distribusi Ready Mix yang dipakai oleh PT. IGASAR.
 - a. Strategi yang dipakai dalam Saluran Distribusi Ready Mix pada PT. Igaras di Kota Padang adalah Strategi langsung.
 - b. Strategi yang efektif dalam Distribusi Ready Mix PT. Igaras ialah strategi langsung dikarenakan proses yang lebih cepat dan membuat barang sampai ke konsumen dalam keadaan utuh dan juga harga lebih murah jika dibandingkan pakai pihak ketiga.
 - c. Untuk pendistribusian barang ke konsumen di wilayah yang jauh maka perusahaan mendirikan kantor cabang supaya menjangkau konsumen di wilayah yang tersebut.

2. Kelebihan dan kekurangan strategi distribusi Ready Mix Pada PT. Igarar

a. Kelebihan

- 1). pada umumnya barang sampai ketujuan tepat waktu dan selamat ini dikarenakan sebelum melakukan penyaluran ke konsumen ada tim dari perusahaan yang mensurvei langsung ketempat konsumen untuk melihat kondisi dilapangan.
- 2). dalam perjalanan pengiriman barang, perusahaan memiliki surat jalan yang lengkap sebagai tanda bukti.
- 3). Harga barang lebih murah sampai pada konsumen, karena berhadapan langsung dengan konsumen.
- 4). PT. Igarar alam melakukan penyaluran armada transportasinya bervariasi dimana ada truk kecil, besar dan juga truk *concrete pump* untuk konsumen dengan gedung – gedung bertingkat demi kelancaran proses penyaluran dari produsen ke konsumen

b. Kekurangan

- 1). Distribusi sulit didapatkan bila terdapat keinginan antara produsen dengan konsumen seperti produsen ingin menjual barang dalam jumlah banyak, tapi konsumen ingin membeli barang dengan jumlah satuan/eceran.

- 2). Kurangnya Armada transportasi dengan permintaan konsumen yang tinggi membuat proses penyaluran dari produsen ke konsumen jadi tertunda dan bahkan permintaan konsumen tidak dapat terpenuhi.
 - 3). Tidak semua wilayah dapat dijangkau dari penyaluran distribusi perusahaan seperti jarak yang jauh, kondisi jalan yang sempit, jembatan yang rusak dan lain sebagainya.
 - 4). Waktu pengiriman produk ke konsumen terbatas yaitu berkisar sekitar 8 sampai 10 jam perjalanan.
 - 5). Armada transportasi sering mengalami kerusakan dikarenakan truk perusahaan truk yang sudah lama dipakai sehingga mengakibatkan kerugian pada perusahaan dan proses pengiriman barang ke konsumen jadi tertunda.
3. Rekomendasi Perbaikan strategi penyaluran distribusi Ready Mix PT. Igaras
- a. Peningkatan jumlah armada transportasi kecil, truk besar, maupun truk *concrete pump* supaya bisa memenuhi kebutuhan konsumen pada gedung – gedung yang bertingkat dan pendistribusian Ready Mix jadi lancar, proses penyampaian barang ke konsumen dalam jumlah yang banyak dapat terpenuhi dalam waktu yang singkat.
 - b. Memperbarui transportasi dikarenakan transportasi yang lama sering mengalami kerusakan dan sudah tidak layak pakai.
 - c. Penambahan jumlah kantor cabang di berbagai wilayah supaya memperluas jangkauan pasar Ready Mix PT. Igaras dikarenakan distribusi Ready Mix

terbatas hanya bisa dilakukan dalam waktu 8 sampai 10 jam saja, maka tidak semua konsumen diberbagai wilayah dapat melakukan pembelian produk Ready Mix PT. Igaras.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka saran yang dapat disampaikan kepada PT. Igaras (Semen Padang Group) adalah :

1. PT. Igaras harus tetap melakukan Strategi Distribusi langsung ke konsumen agar menjaga keutuhan Ready Mix tersebut selama penyaluran dan agar tetap menjaga kepercayaan konsumen pada produk Ready Mix PT. Igaras di kota Padang.
2. PT. Igaras (Semen Padang Group) harus segera memperbaharui kendaraan truk yang ada dikarenakan truk pengangkut sudah lama dan sering mengalami kerusakan.
3. PT. Igaras harus memperbanyak jumlah kendaraan truk untuk proses pendistribusian produk Ready Mix, supaya dalam proses pendistribusian ke konsumen tidak memakan waktu yang lama.
4. PT. Igaras harus menambah jumlah kantor cabang di berbagai wilayah supaya memperluas jangkauan pasar Ready Mix PT. Igaras tersebut.
5. PT. Igaras harus selalu menjaga kelestarian lingkungan dengan semestinya agar proses produksi berjalan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Sofjan, Assauri, 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers
- Kotler, Philip, 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: BPFE.
- Henky Lisan Suwarno, 2006. *Kunci pelaksanaan Kegiatan Distribusi yang Efektif*. Bandung.
- Basu Swastha DH, 2009. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta:Liberty
- Arlina Nurbaity Lubis, 2004. *Peranan Saluran Distribusi Dalam Pemasaran Produk dan Jasa*. Medan.
- Chandra, Gregorius, 2005. *Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Mandey, Bernadette Jilly, 2013. *Promosi Distribusi Harga Keputusan Pembelian*. Manado.