

**TINJAUAN STRATEGI DISTRIBUSI BAHAN BANGUNAN BERBASIS SEMEN
PADA PT. IGASAR SEMEN PADANG GROUP**

TUGAS AKHIR

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



Oleh:

ANGGRAINI DELFITTA SARI
NIM: 14134008/ 2014

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERDAGANGAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2018**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN STRATEGI DISTRIBUSI BAHAN BANGUNAN BERBASIS
SEMEN PADA PT. IGASAR SEMEN PADANG GROUP**

Nama : Anggraini Delfita Sari
NIM : 14134008
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Padang, Januari 2018

Diketahui oleh
Ketua Prodi DIII Manajemen Perdagangan



Firman, S.E., M.Sc.
NIP. 19800206 2003121 004

Dibimbing oleh
Pembimbing



Rahmiati, S.E., M.Sc.
NIP. 19740825 199802 2 001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN STRATEGI DISTRIBUSI BAHAN BANGUNAN BERBASIS
SEMEN PADA PT. IGASAR SEMEN PADANG GROUP**

Nama : Anggraini Delfita Sari
BP/ NIM : 2014/14134008
Program Studi : Diploma III Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

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


Padang, Januari 2018

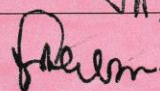
Tim Penguji

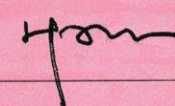
Nama

Tanda Tangan

1. Rahmiati, SE, M.Sc. (Ketua)
2. Gesit Thabrani, SE, MT. (Anggota)
3. Abel Tasman, SE, MM. (Anggota)







ABSTRAK

Anggraini Delfita Sari (14134008/2014) : Tinjauan Strategi Distribusi Bahan Bangunan Berbasis Semen pada PT. Igaras Semen Padang Group
Pembimbing : Rahmiati, SE, M.Sc.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pendistribusian semen yang dilakukan oleh PT. Igaras Semen Padang Group. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan fokus terhadap satu objek/masalah dari PT. Igaras Semen Padang Group. Objek tersebut diteliti dengan cara mengumpulkan informasi yang berasal dari dalam perusahaan untuk dideskripsikan dan disimpulkan. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data yang diperoleh berupa hasil wawancara dengan para karyawan perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran distribusi yang dilakukan PT. Igaras Semen Padang Group untuk mendistribusikan semen dimulai dari agen, toko-toko bangunan dan sampai ke tangan konsumen akhir. Untuk mencapai kinerja saluran distribusi yang baik, diharapkan perusahaan agar lebih meningkatkan pengelolaan saluran distribusi dan distribusi fisik di masa yang akan datang guna mencapai kinerja pengiriman yang tepat waktu.

Kata Kunci: Strategi dan Saluran 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 Strategi Distribusi Bahan Bangunan Berbasis Semen pada PT. Igsar Semen Padang Group”**. 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. Ibu Rahmiati, SE., M.Sc. selaku pembimbing tugas akhir dan pembimbing akademik yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, pikiran, bimbingan, dan transfer ilmu kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Bapak Gesit Thabrani, SE, MT dan Bapak Abel Tasman, SE, MM, terima kasih atas kritik dan saran yang telah Bapak berikan dalam penulisan tugas akhir ini.
3. Bapak Dr. Idris, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
4. Bapak Firman, SE., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

5. Bapak dan Ibu staf pengajar di Lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di almamater tercinta ini.
6. Staf Administrasi Program Studi Diploma III, yang telah memberikan bantuan bagi penulis dalam mengurus keperluan Administrasi.
7. Bapak dan Ibu staf Perpustakaan Pusat dan Ruang Baca Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis dalam menemukan sumber referensi.
8. Teristimewa penulis ucapkan kepada Orang Tua dan keluarga penulis, yang selalu mendukung dalam do'a dan pengorbanan.
9. Teman-teman dan semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan dan tugas akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga bantuan, bimbingan, dan petunjuk yang Bapak/Ibu dan rekan-rekan berikan menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.

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, Desember 2017

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Konsep Strategi Saluran Distribusi	7
B. Pengertian Saluran Distribusi.....	8
C. Fungsi Saluran Distribusi	9
D. Tujuan Saluran Distribusi	11
E. Macam-macam Saluran Distribusi	13
F. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi	14
G. Distribusi Fisik	18
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Bentuk Penelitian	23
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	23
C. Teknik Pengumpulan Data	23
D. Rancangan Penelitian.....	24
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Profil Perusahaan.....	27
1. Sejarah Perusahaan	27
2. Data Perusahaan	29
3. Visi dan Misi Perusahaan	30
4. Produk dan Jasa Perusahaan	30
5. Struktur Organisasi	33

B. Pembahasan	34
1. Strategi Distribusi.....	34
2. Permasalahan dalam Pendistribusian Semen	38
3. Solusi Mengatasi Permasalahan dalam Pendistribusian Semen.....	38
4. Tujuan PT. Igasar Semen Padang Group menggunakan Saluran Distribusi.....	39
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	41
B. Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Struktur Organisasi PT. Igaras Semen Padang Group	34
Gambar 2	Saluran Distribusi PT. Igaras Semen Padang Group.....	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	44
Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian.....	45
Lampiran 3 Surat Izin Penelitian.....	46

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, permintaan konsumsi semen dari tahun ke tahun meningkat tinggi hingga mencapai 5,5 persen dan *market share* nya (pembagian yang akan di pasarkan) 12 persen. Sedangkan di Wilayah Sumatera, permintaan semen mencapai 1,5 persen dan *market share* nya 45 persen. Kebutuhan semen akan selalu tinggi, sejalan dengan Pertumbuhan Ekonomi dan meningkatnya angka penjualan semen. Untuk menyeimbangkannya permintaan tersebut PT. Semen Padang (Persero) Tbk meningkatkan angka produksi semen mencapai 6,5 juta ton pertahun. PT. Semen Padang (Persero) Tbk menggunakan perantara yaitu PT. Igaras Semen Padang Group untuk memasarkan semen yang sudah dikemas untuk dijual di pasaran.

PT. Igaras Semen Padang Group merupakan salah satu perusahaan yang tergabung dengan PT. Semen Padang yang bergerak di bidang distribusi semen, industri bahan bangunan berbasis semen. Dalam menjalankan aktivitas perusahaan PT. Igaras Semen Padang Group membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan lain untuk menunjang dan mengembangkan perdagangan nasional maupun internasional serta menjadi perusahaan yang menguasai dalam bidang konstruksi, serta mampu melakukan distribusi, transportasi hasil produksi semen. Kegiatan usaha PT. Igaras Semen Padang Group terus berkembang dengan melakukan diversifikasi usaha, hal itu terlihat dari beberapa kegiatan bisnis yang muncul dikelola dengan kinerja baik yang

menjadi andalan perusahaan. Saat ini, PT. Igaras tidak hanya mendistribusikan semen dalam bentuk kemasan tetapi juga dalam bentuk semen curah.

Dengan berjalannya waktu unit usaha produksi bahan bangunan yang memanfaatkan bahan baku utamanya dari semen ini menghasilkan *ready mix concrete* dan beton cetak terus dikembangkan dengan mendirikan *Batching Plant*. *Batching Plant* merupakan alat yang berfungsi untuk mencampur/memproduksi beton *ready mix* dalam produksi yang besar. *Batching Plant* digunakan agar produksi beton *ready mix* tetap dalam kualitas yang baik, dan sesuai standar material yang ditetapkan. *Batching Plant* yang telah dikembangkan PT. Igaras Semen Padang Group baru ada di daerah Jambi, Muaro Bungo, Pekanbaru, Bukittinggi dan kedepannya usaha ini akan terus dikembangkan di daerah lainnya. Sebagai distributor semen, PT. Igaras Semen Padang Group memiliki banyak perusahaan di bidang industri pemasaran semen yang tentunya akan membuat persaingan di antara perusahaan tersebut semakin ketat. Dalam hal ini, PT. Igaras Semen Padang Group berusaha untuk terus meningkatkan nilai penjualannya agar dapat terus berkembang, mempertahankan posisinya dari ancaman pesaing, dan juga untuk meningkatkan pendapatan. Hal ini biasanya dicapai dengan cara meningkatkan pangsa pasar perusahaan dengan menambah jumlah konsumen. Akan tetapi, menarik konsumen bukanlah hal yang mudah, karena perusahaan harus melakukan upaya pemasaran memanfaatkan seluruh sumber daya yang ada.

Melihat kondisi tersebut, maka salah satu upaya yang dilakukan oleh PT. Igaras Semen Padang Group adalah perbaikan sistem pemasaran yang lebih efektif. Dimana dalam hal penerapannya bukan hanya ditujukan untuk meningkatkan volume penjualan, akan tetapi juga perlu memperhatikan perubahan-perubahan tingkah laku konsumen, serta usaha perbaikan kualitas produk. Dalam menjalankan usaha tersebut perusahaan selalu berkomitmen memberikan yang terbaik untuk pelanggan dan pengguna jasa serta berkembang bersama *stakeholder*.

Menurut Sofjan (2011:233), Strategi distribusi adalah suatu kegiatan yang memperlancar dan mempermudah penyampaian produk dan jasa dari produsen ke konsumen pada waktu yang tepat. Oleh karena itu, untuk mendorong strategi distribusi tersebut perusahaan juga menerapkan suatu kebijakan dalam penyaluran. Kebijakan penyaluran merupakan kebijakan pemasaran yang mencakup penentuan saluran pemasaran (*marketing channels*) dan distribusi fisik (*physical distribution*). Kedua faktor ini mempunyai hubungan yang erat dalam keberhasilan penyaluran dan keberhasilan pemasaran produk perusahaan.

PT. Igaras Semen Padang Group juga menerapkan kebijakan seperti diatas. Kebijakan yang pertama yaitu, penentuan saluran distribusi yang dilakukan dengan cara memperluas wilayah pemasaran (*marketing chanel*s). Pada saat ini, wilayah pemasaran PT. Igaras Semen Padang Group tidak hanya mencakup daerah Sumatera Barat tetapi sudah memasuki beberapa daerah di pulau Sumatera. Untuk mendistribusikan semen ke daerah pemasaran PT. Igaras melakukannya melalui jalur darat dengan menggunakan truk.

Disamping itu, PT. Igasar Semen Padang Group juga mengelola jasa angkutan barang/material curah dengan kendaraan jenis *dump truck* dan mengoperasikan beberapa jenis alat berat.

Untuk kebijakan kedua, PT. Igasar Semen Padang Group menerapkan kebijakan distribusi fisik (*physical distribution*) yaitu, kegiatan yang dibutuhkan untuk memindahkan produk secara efisien dari perusahaan sampai ke konsumen. PT. Igasar harus memutuskan cara terbaik untuk menyimpan, menangani, dan memindahkan produk sehingga produk tersebut tersedia bagi pelanggan dalam pemilihan yang tepat, pada saat yang tepat, dan ditempat yang tepat.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap karyawan di PT. Igasar Semen Padang Group, diperoleh informasi bahwa terdapat kendala dalam proses pendistribusian, yaitu semen yang didistribusikan tidak tepat waktu sampai ke tangan pelanggan dari waktu yang ditentukan dan keterlambatan pengiriman semen akibat kerusakan kendaraan angkutan karena kurang perawatan dan angkutan yang sudah tidak layak pakai. Jumlah armada distribusi ada dua jenis yaitu armada semen zak dan armada semen curah. Pertama, armada semen zak merupakan angkutan gabungan dengan perusahaan transportasi/ *expeditur*. Jika *expeditur* itu siap armadanya, maka distribusi akan dilaksanakan. Kedua, armada semen curah ada 17 unit armada yang aktif di PT. Igasar Semen Padang Group. Jumlah lokasi distribusi terdiri dari Bukittinggi, Solok, Sawahlunto, Padang dan seluruh daerah Sumatera Barat. Tidak hanya daerah Sumatera Barat tetapi sudah memasuki beberapa daerah di Pulau Sumatera. Kapasitas pengiriman distribusi ditentukan berapa

kapasitas angkut truk dan kondisi jalan yang ditempuh dalam pendistribusian. Kapasitas pengiriman PT. Igaras Semen Padang bisa dari 300 sampai 640 zak. Jika jalan mendaki dan jarak tempuh yang jauh, armada hanya bisa mengangkut semen dalam 160 zak dalam satu truk saja. Jika jalan yang datar, maka armada bisa mengangkut 300 semen dalam satu truk. Dilihat dari kendala tersebut, pengelolaan distribusi barang sangat berguna bagi perusahaan. Oleh karena itu, barang yang dikirimkan harus tepat dari waktu yang seharusnya, agar tidak terjadi penambahan biaya pengiriman, keterlambatan pengiriman barang, perlunya perawatan alat transportasi, dan menjaga loyalitas pelanggan.

Berdasarkan uraian pembahasan di atas penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut **“Tinjauan Strategi Distribusi Bahan Bangunan Berbasis Semen pada PT. Igaras Semen Padang Group”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pendistribusian semen yang dilakukan oleh PT. Igaras Semen Padang Group?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pendistribusian semen yang dilakukan oleh PT. Igaras Semen Padang Group.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
2. Pengembangan Ilmu Pengetahuan

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

- a. Penulis

Memberikan pengalaman yang sangat berarti bagi penulis dalam ilmu pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan terutama di bidang pemasaran, serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

- b. Peneliti Selanjutnya

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

3. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi alat evaluasi bagi PT. Igarar Semen Padang Group, menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, dan kebijakan perdagangan di masa yang akan datang dalam menentukan strategi distribusi yang digunakan.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan pada PT. Igaras Semen Padang Group kegiatan pendistribusian pada perusahaan tersebut sudah terlaksanakan dengan baik walaupun masih ada kekurangan, maka penulis dapat mengambil keputusan sebagai berikut:

1. PT. Igaras Semen Padang Group mempunyai saluran distribusi mulai dari agen. Dengan melalui agen, maka PT. Igaras Semen Padang Group membangun kemitraan dengan beberapa perusahaan yang diantaranya yaitu, PT. Kunango Jantan, PT. Statika Mitra Sarana, PT. Jaya Sentrikon dan lain-lain. PT. Igaras Semen Padang Group bisa langsung mendistribusikan semen ke toko-toko seperti toko bangunan dan bisa juga mendistribusikan semen ke konsumen akhir dalam jumlah yang sudah ditentukan.
2. Wilayah distribusi PT. Igaras Semen Padang Group tidak hanya mencakup daerah Sumatera Barat tetapi sudah memasuki beberapa daerah di pulau Sumatera.
3. Pada PT. Igaras Semen Padang Group mempunyai masalah dan hambatan yang terjadi dalam proses pendistribusian semen yang membuat pengiriman barang menjadi terlambat yaitu, masalah transportasi yang mesinnya rusak. Dengan menggunakan beberapa kendaraan yang layak operasi sehingga mengganggu proses pengiriman semen dalam jumlah yang banyak.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis uraikan sebelumnya, maka penulis menyarankan sebagai berikut:

1. Adapun yang perlu diperhatikan oleh PT. Igasar Semen Padang Group adalah wilayah distribusi, lebih bagus lagi perusahaan menambah atau memperluas pendistribusian agar meningkatkan penjualan.
2. PT. Igasar Semen Padang Group harus menambah armada transportasi perusahaan. Dengan demikian, perusahaan akan lebih maju dan lebih hemat pengeluaran keuangannya.
3. Sebaiknya, PT. Igasar Semen Padang Group selalu periksa keadaan transportasi sebelum beroperasi agar tidak terjadi kerusakan di jalan yang mengakibatkan keterlambatan pengiriman semen sampai ke tangan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Boyd, dkk, 2000. *Manajemen Pemasaran*. Ahli Bahasa: Imam Nurmawan. Edisi Kedua, Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Budiarto, Subroto. 2011. *Pemasaran Industri*. Yogyakarta: Andi.
- Gregorius, dkk. 2004. *Pemasaran Global: Internasionalisasi dan Internetisasi*. Yogyakarta: Andi.
- Gregorius, Chandra. 2005. *Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Griffin, Ricky W. 2007. *Bisnis*. Ahli Bahasa: Sita Wardhani. Edisi kedelapan Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Edisi revisi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Phillip dan Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- Sofjan, Assauri. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: ALFABETA.