

**TINJAUAN BAURAN DISTRIBUSI PRODUK OLI SHELL PADA
DISTRIBUTOR PT PANDA INDO TUNGGAL PADANG**

TUGAS AKHIR

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



Oleh:

MUHAMMAD YOGI
19134058

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERDAGANGAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2022**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN Bauran Distribusi Produk Oli Shell pada
Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang

Nama : Muhammad Yogi
NIM : 19134058
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

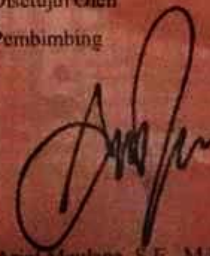
Diketahui Oleh
Koordinator Prodi DIII
Manajemen Perdagangan



Dina Patrisia, S.E., M.Si, Ph.D.
NIP. 19751209 199903 2 001

Padang, 10 Agustus 2022

Disetujui Oleh
Pembimbing



Ariel Maulana, S.E., M.M.
NIP. 198212232014041001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN BAURAN DISTRIBUSI PRODUK OLI SHELL PADA
DISTRIBUTOR PT PANDA INDO TUNGGAL PADANG

Nama : Muhammad Yogi
NIM/TM : 19134058/2019
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

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

Padang, 23 Agustus 2022

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
Arief Maulana, S.E., M.M.	(Ketua)	
Rizki Sri Lasanti, S.E., M.M.	(Anggota)	
Thamrin, S.Pd., M.M.	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Yogi
Thn. Masuk/NIM : 2019/19134058
Tempat/Tgl. Lahir : Padang/12 September 1999
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Komp. Wisma Indah Lestari Blok P1 No 1 Lubuk Buaya
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Bauran Distribusi Produk Oli Shell Pada Distributor
PT Panda Indo Tunggal 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 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 ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, 4 Agustus 2022
Yang menyatakan



METERAI
TEMPEL
010AJX908248321

Muhammad Yogi
NIM. 19134058

ABSTRAK

Tinjauan Bauran Distribusi Produk Oli Shell Pada Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang

Oleh : Muhammad Yogi/19134058

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan bauran distribusi pada distributor PT Panda Indo Tunggal Padang dalam upaya meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi yang terjadi sebenarnya, serta mengklasifikasikan data dari hasil penelitian dengan menggunakan kata-kata yang tersusun rapi dan jelas mengenai bauran distribusi yang diteliti. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dari hasil penelitian dan pembahasan dijelaskan bahwa distributot PT Panda Indo Tunggal Padang menerapkan saluran distribusi tidak langsung dimana PT Panda Indo Tunggal Padang berperan sebagai distributor yang mendistribusikan produk melalui perantara pengecer dan toko-toko mitra usaha hingga sampai ke konsumen akhir. Prosedur distribusi PT Panda Indo Tunggal Padang yaitu: proses pemesanan, pengecekan pengiriman pesanan, dan pembayaran. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang juga menerapkan beberapa komponen bauran distribusi seperti *Fasilitas, Persediaan, Transportasi, Komunikasi, dan Unitisasi*. Memiliki alur dalam pendistribusian produk sehingga aktivitas pendistribusian bisa berjalan dengan baik.

Kata Kunci: *Tinjauan Bauran Distribusi, Alur Distribusi Konsumen, Saluran Tidak Langsung.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **“Tinjauan Bauran Distribusi Produk Oli Shell Pada Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang”**

Penulisan Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, doa, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Idris, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Dina Patrisia, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Perdagangan beserta para dosen dan seluruh karyawan/staff pegawai Fakultas Ekonomi atas bantuan yang diberikan selama penulis mengikuti studi.
3. Bapak Arief Maulana, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing Akademik dan juga sekaligus sebagai Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberi bimbingan, nasehat dan arahan bagi penulis selama masa mengikuti studi dan hingga penyelesaian Tugas Akhir ini.

4. Kepada Bapak dan Ibu Pimpinan Supervisor distributor PT Panda Indo Tunggal Padang yang telah memberikan waktu dan kesediannya kepada penulis untuk memperoleh data dalam menyelesaikan Tugas Akhir penulis.
5. Orang tua, abang, adik yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Rekan-rekan seperjuangan dalam bangku perkuliahan, khususnya Program Studi DIII Manajemen Perdagangan FE UNP.
7. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang diberikan.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan, karena terbatasnya kemampuan, pengalaman, dan pengetahuan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar penulis dapat memperbaiki pada karya ilmiah selanjutnya dimasa mendatang. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Padang, Agustus 2022

Muhammad Yogi
(Penulis)

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
BAB II	13
LANDASAN TEORI	13
A. Konsep Distribusi	13
B. Bauran Distribusi (<i>Distribution Mix</i>)	25
1. Fasilitas	26
2. Persediaan	26
3. Transportasi	27
4. Komunikasi	29
5. Unitisasi	29
BAB III	31
METODE PENELITIAN	31
A. Bentuk Penelitian	31
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	31
C. Rancangan Penelitian	31
BAB IV	37
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37

A.	Profil Perusahaan.....	37
1.	Sejarah Perusahaan.....	37
2.	Visi dan Misi.....	39
3.	Struktur Organisasi Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.....	40
4.	Deskripsi Jabatan.....	40
5.	Jenis-Jenis Produk.....	44
B.	Hasil dan Pembahasan.....	51
1.	Alur Pendistribusian pada Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.....	51
2.	Saluran Distribusi pada Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.....	53
3.	Bauran Distribusi (<i>Distribution Mix</i>).....	54
C.	Analisis Bauran Distribusi.....	64
BAB V	70
PENUTUP	70
A.	Kesimpulan.....	70
B.	Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 <i>List</i> Toko Pendistribusian Produk Oli Shell PT Panda Indo Tunggal	5
Tabel 4. 1 Jenis Produk Oli Shell PT Panda Indo Tunggal Padang.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah Penduduk di Indonesia tahun 2015-2022	1
Gambar 1. 2 Jumlah Kendaraan Di Indonesia 2018-2020.....	2
Gambar 1. 3 Pernyataan Ketua Harian Asosiasi Pelumas Indonesia	2
Gambar 1. 4 Volume Penjualan Oli Shell PT Panda Indo Tunggal Padang Tahun 2020-2022.....	10
Gambar 2. 1 Saluran Distribusi Konsumen	18
Gambar 2. 2 Saluran Distribusi Pabrik.....	18
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	37
Gambar 4. 2 Kantor Perusahaan Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	37
Gambar 4. 3 Lokasi Perusahaan Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	38
Gambar 4. 4 Struktur Organisasi Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	40
Gambar 4. 5 Pelumas Motor Oli Shell.....	45
Gambar 4. 6 Pelumas Mobil Oli Shell	46
Gambar 4. 7 Pelumas <i>Gear</i> Oli Shell	46
Gambar 4. 8 Pelumas Truk dan Mesin Diesel Oli Shell.....	47
Gambar 4. 9 Pelumas Gardan dan Transmisi Oli Shell	48
Gambar 4. 10 Pelumas Perawatan Mesin Oli Shell	49
Gambar 4. 11 Alur Pendistribusian pada Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.....	52
Gambar 4. 12 Saluran Distribusi Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	54
Gambar 4. 13 Sistem Retur Produk Oli Shell	55
Gambar 4. 14 Pengisian Kembali Persediaan	57
Gambar 4. 15 Transportasi Dalam Pendistribusian	59
Gambar 4. 16 Aplikasi Pemesanan Oli Shell Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.....	61
Gambar 4. 17 <i>Sales</i> Mengunjungi Toko Pendistribusian (Sarana Pemesanan).....	62
Gambar 4. 18 Produk Oli Shell Yang Siap Untuk Dihantarkan	64

DAFTAR LAMPIRAN

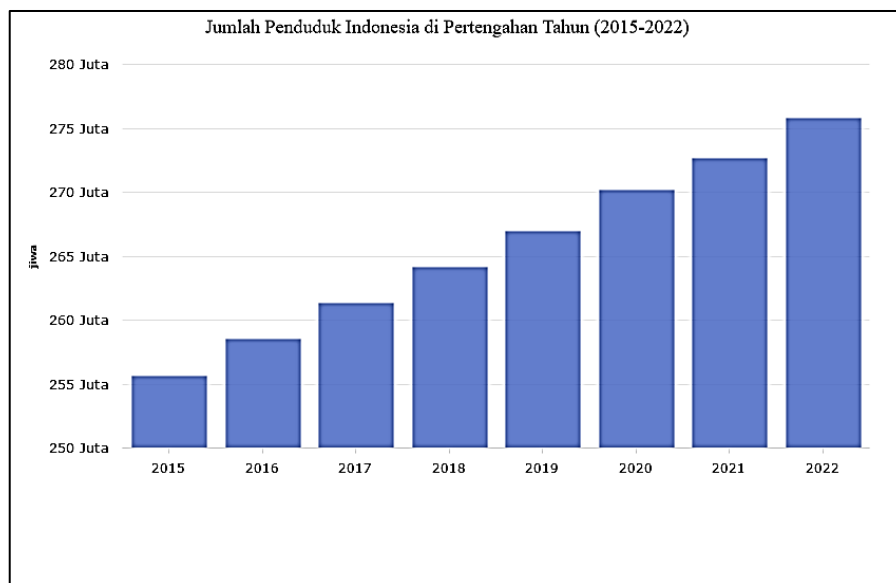
Lampiran 1. Surat Izin Penelitian	78
Lampiran 2. Pertanyaan Wawancara dan Jawabannya.....	79
Lampiran 3. Dokumentasi Wawancara Bersama <i>Supervisor</i> Oli Shell Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	82
Lampiran 4. Kantor Perusahaan Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	84
Lampiran 5. Lokasi Perusahaan Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang	85

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan jumlah penduduk di Indonesia semakin hari semakin pesat, hal ini menyebabkan aktivitas dan kegiatan masyarakat pun menjadi lebih banyak, oleh karena itu kebutuhan masyarakat terhadap kendaraan juga mengalami peningkatan, baik kendaraan transportasi umum, mobil pribadi maupun motor pribadi. Dapat dilihat di kota-kota besar seperti, Jakarta, Surabaya, Semarang, dan kota lainnya yang penuh sesak akan kendaraan transportasi umum, kendaraan mobil, maupun kendaraan bermotor.

Gambar 1. 1 Jumlah Penduduk di Indonesia tahun 2015-2022



Menurut data badan Badan Pusat Statistik di atas, dapat dilihat bahwa jumlah penduduk di Indonesia terhitung dari tahun 2015 sampai dengan pertengahan tahun

2022 mengalami kenaikan yang sangat pesat sebesar 22 juta jiwa sampai pada pertengahan tahun ini.

Gambar 1. 2 Jumlah Kendaraan Di Indonesia 2018-2020

Jenis Kendaraan Bermotor	Perkembangan Jumlah Kendaraan Bermotor Menurut Jenis (Unit)		
	2018	2019	2020
Mobil Bis	222 872	231 569	233 261
Mobil Barang	4 797 254	5 021 888	5 083 405
Mobil Penumpang	14 830 698	15 592 419	15 797 746
Sepeda motor	106 657 952	112 771 136	115 023 039
Jumlah	126 508 776	133 617 012	136 137 451

Sumber: BPS.go.id

Menurut data Badan Pusat Statistik di atas, dapat dilihat bahwa jumlah kendaraan di Indonesia terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Kenaikan volume kendaraan mobil bis, mobil barang, mobil penumpang, dan sepeda motor di Indonesia mengalami peningkatan sebanyak 2% - 6% pertahunnya. Menurut Ari Batubara, Ketua Harian Asosiasi Pelumas Indonesia (Aspelindo) mengatakan bertambahnya jumlah kendaraan bermotor juga menyebabkan kenaikan permintaan pelumas/oli. Kebutuhan pelumas di Indonesia saat ini mencapai 100 – 200 kilo liter perbulan.

Gambar 1. 3 Pernyataan Ketua Harian Asosiasi Pelumas Indonesia

"Kabar baiknya, akan terjadi peningkatan permintaan 7-8% tiap tahun. Selain dari pengguna kendaraan bermotor, permintaan pelumas juga datang berkat terus meningkatnya permintaan berbagai macam mesin khususnya untuk industri yang memerlukan pelicin agar mesin bekerja dengan optimal," jelas Ari.

Oleh karena itu, permintaan oli pasti akan terus meningkat diakibatkan mobilitas masyarakat menggunakan kendaraan bermotor semakin tinggi. Untuk memenuhi kebutuhan pasar dan sebagai wujud komitmen Shell untuk berinvestasi di Indonesia, Shell membangun dan mengoperasikan pabrik pelumas kelas dunia (Lubricants Oil Blending Plant) sejak tahun 2015 di Marunda, Bekasi (PT Shell Indonesia). Berdasarkan data *Ipsos Business Consulting* Indonesia, oli Shell merupakan salah satu dari sepuluh besar pasar pelumas terbesar di dunia dan diprediksi menjadi kontributor permintaan pasar terbesar di Asia Tenggara pada tahun 2020. Oli Shell sendiri diproduksi dengan teknologi kelas dunia, produk pelumas otomotif Shell seperti Shell Helix, Shell Rimula, Shell Spirax dan Shell Advance juga telah berhasil meraih sertifikat Standar Nasional Indonesia (SNI) dari Balai Sertifikasi Industri (BSI). Shell menjadi perusahaan energi internasional pertama yang mendapatkan sertifikasi tersebut.

Pasar bisnis oli semakin besar karena oli tidak hanya menyasar ke kendaraan transportasi umum, kendaraan bermotor, kendaraan pribadi melainkan juga dapat menyasar ke industri manufaktur yang dalam hal ini perbaikan dan perawatan mesin produksi, kapal laut hingga kapal terbang sehingga kebutuhan masyarakat terhadap oli pun tidak akan pernah mati, dikarenakan pasar industri otomotif yang terus tumbuh dan berkembang mulai dari sepeda motor, kapal laut dan sektor manufaktur lainnya. Selain itu, kebutuhan masyarakat terhadap oli juga tidak akan pernah berhenti, karena oli merupakan barang yang bersifat habis pakai, dan pastinya akan

terjadi *repeat order* (Permintaan Ulang) apabila konsumen melakukan perawatan dan pergantian oli.

Salah satu perusahaan distributor oli di kota Padang yaitu PT Panda Indo Tunggal yang bergerak dalam bidang pendistribusian oli kendaraan dengan merek oli Shell, dengan beberapa merek terkenalnya seperti Oli Shell HX3, Shell Helix HX5, Shell Helix HX7, Shell Helix Ultra untuk mobil dan Shell Rimula untuk mesin diesel. Sedangkan untuk motor, bermerek seperti Shell Advance AX3, Shell Advance AX5, Shell Advance AX7, dan Shell Advance AX Ultra. Dari beberapa produk yang telah disebutkan, untuk pendistribusian produk oli Shell, PT Panda Indo Tunggal mendapatkan hak khusus atau hak eksklusif dari produsen (PT Shell Indonesia) yang berpusat di Bekasi, Jawa Barat. Maka dari itu PT Panda Indo Tunggal merupakan distributor tunggal untuk wilayah Sumatera Barat dalam pendistribusian produk oli Shell. Oli Shell merupakan oli yang memiliki beberapa keunggulan di setiap jenisnya, teknologi yang digunakan oleh oli Shell dapat memberikan perlindungan terhadap residu mesin kendaraan, terhadap keausan dan korosi, juga dapat menghemat konsumsi bahan bakar dan irit, serta teknologi pembersih aktif dari Shell satu-satunya di dunia yang membersihkan mesin dari endapan yang dapat mengganggu performa mesin kendaraan.

Berdasarkan penjelasan paragraf sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan terhadap oli Shell sangatlah tinggi, dikarenakan oli Shell unggul dari beberapa pesaingnya dari sisi teknologi dan performanya. sehingga oli Shell selalu menjadi pilihan di kalangan pengguna kendaraan bermotor dan mobil. Melihat

kebutuhan konsumen yang sangat besar tersebut, PT Panda Indo Tunggal melihat peluang distribusi produk oli Shell, berikut data pendistribusian produk oli Shell ke toko-toko yang dilakukan oleh PT Panda Indo Tunggal Padang.

Tabel 1. 1 List Toko Pendistribusian Produk Oli Shell PT Panda Indo Tunggal

No	Nama Toko	Daerah
1	Aa Cempaka Auto Service	ByPass
2	Adek Motor	ByPass
3	Amc Motor	Belakang Tangsi
4	Andini Motor	Kampung Olo
5	Anugrah Motor	ByPass
6	Area Motor	Lubuk Begalung
7	Artha Motor	Lubuk Lintah
8	Arvi Jaya Motor	Lubuk Lintah
9	Aska Motor	Lubuk Alung
10	Auto Service	Lolong Belanti
11	Azka Ban	Parak Laweh
12	Azrako Motor	Indarung
13	Azna Hangkito	Padang Pariaman
14	Baraka Motor	Lubuk Buaya
15	Bengkel Beringin	Beringin
16	Bengkel Das	Padang Bukittinggi
17	Berkah Jaya Motor	Lubuk Alung
18	Bima Motor	Ulak Karang
19	Blitz Motor	Kuranji
20	Bs Motor	Batang Kabung
21	Bs Motor 2	Batang Kabung
22	Budi Motor	Padang Bukittinggi
23	Bunda Jaya Motor	Ulak Karang
24	Bunda Oil Marapalam	Marapalam
25	Buya Motor	Bungo Tanjung
26	Buyung Motor	Bungo Pasang
27	Buyung Motor Ii	Bungo Pasang
28	Buyung Oil	Bungo Pasang
29	Carano Motor	Padang Bukittinggi

No	Nama Toko	Daerah
30	Cendana Motor	ByPass
31	Cf Pelumas	Jalan Paus
32	Chan Motor	ByPass
33	Cv Sayang Ibu	Ujung Gurun
34	Daris Motor	Kuranji
35	Das Ban	Bungo Pasang
36	Datu Motor Service	Padang Laweh
37	Daya Motor	Belakang Tangsi
38	Daya Motor Baru	Belakang Tangsi
39	Dedi Motor	Tabing
40	Dewata Auto Service	Pasar Ambacang
41	Djas Bengkel	Parak Laweh
42	Edy Chandra	Jondul Rawang
43	Electra Motor	Solok
44	Fajar Motor	Lubuk Buaya
45	Fathin Motor	Bungo Pasang
46	Fauzi Rahman	Kampung Jua
47	Finda Motor	Padang Pariaman
48	Gama 2000	Kampung Olo
49	Garasi 74 Oil	Ampang
50	Global Motor	Lubuk Begalung
51	Glory Carwash	Aia Pacah
52	Green Motor	Pasar Ambacang
53	Gumilang Motor	Olo Padang Barat
54	Hangkito Motor	Lubuk Alung
55	Honda Auto Speed	Jati Baru
56	Hrs Motor	Marapalam
57	Iwan Motor	Andalas
58	Izhar	Durian Tarung
59	Jaya Utama	Kampung Jao
60	Jaya Utama Motor	Lubuk Begalung
61	Jeffry Motor	Batang Kabung
62	Keluarga Motor	Padang Laweh
63	Kisaran Motor	Lubuk Buaya
64	Kurnia Jasa	Olo Padang
65	Kurnia Abadi	Kalumbuk
66	Kyai Motor	Ujung Gurun

No	Nama Toko	Daerah
67	Limo Motor	Ampang
68	Lina Motor	Lubuk Buaya
69	Lotus Service	Tanah Sirah
70	Mak Bayh Motor	Kuranji
71	Malindo Motor	Tan Malaka
72	Medan Motor	Belakang Tangsi
73	Mega Banindo Jaya Pt	Imam Bonjol
74	Mentawai Anugrah Sejahtera Pt	Berok Nipah
75	Cv. Montana	Jalan Teuku Umar
76	Musil Auto Service	Ampang
77	Mutiara Motor	Cengkeh
78	Nakata Motor	Bungo Pasang
79	Nj Motor	Tanjung Saba Pitameh
80	Nusantara Motor	Piai Tengah
81	Nusantara Pelumas	Tabing
82	Oma Motor	Surau Gadang
83	One Tranex Padang	Tanah Sirah
84	Oyong Motor	Jati
85	Pacific Motor	Belakang Tangsi
86	Pacific Motor	Belakang Tangsi
87	Pagaruyung Motor	Padang Sarai
88	Pangeran Motor	Lubuk Begalung
89	Panti Motor	Anduriang
90	Papi Motor	Ampang
91	Pasaman Motor	Pasaman
92	Permai Motor	Belakang Tangsi
93	Pilman Jaya Motor Pt	Bandar Buat
94	Puri Auto Service	Ujung Gurun
95	Puti Jaya Motor	Lolong
96	R-By Service (Dallas Motor)	Kuranji
97	Radja Honda Motor	Kampung Jao
98	Radja Motor	Kampung Jao
99	Raina Pacific Star	Kampung Olo
100	Cv. Razka Pratama	Ikua Koto
101	Rezeki Baru	Andalas

No	Nama Toko	Daerah
102	Rpm Motor	Pasar Ambacang
103	Rr Auto Service	Tabing
104	Sahabat Motor	Kuranji
105	Sarana Utama Motor	Lubuk Lintah
106	Saudara Auto Service	Ampang
107	Sek Motor Service	Berok Nipah
108	Semangat Baru	Kampung Jao
109	Setia Kawan Motor	Kuranji
110	Simson Motor	Padang Barat
111	Sinal Motor	Tabing
112	Sinar Rejeki	Padang Besi
113	Singgalang Motor	Tabing
114	Spl Motor	Lubuk Begalung
115	Suci Motor	Lubuk Begalung
116	Sumber Oli	Kampung Jao
117	Surya Motor Service Station	Ulak Karang
118	Tanjung Pura Motor	Siteba
119	Usaha Abadi	Alai Parak Kopi
120	Usaha Motor Service Station	Bandar Buat
121	Utama Service Station 2	Ulak Karang
122	Utama Service Station	Ulak Karang
123	Yola Accessories	Belakang Tangsi
124	Yuri Pacific Motor	Marapalam

Sumber: Distributor PT Panda Indo Tunggal.

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat dilihat penyebaran atau pemerataan yang dilakukan oleh distributor PT Panda Indo Tunggal Padang terhadap produk oli Shell, dengan ini konsumen akan mendapatkan kemudahan untuk memperoleh produk sesuai dengan tempat dan waktu yang tepat, dan produsen yang diuntungkan dengan penyebaran atau pemerataan hasil produksi. Tentunya manajemen dalam suatu badan usaha harusnya berkualitas dan mampu mengorganisir semua permasalahan yang

bersifat menghambat proses berjalannya distribusi, karena distribusi bermanfaat untuk menciptakan kelancaran arus pemasaran. Dalam proses distribusi itu pula, pemilihan saluran distribusi yang tepat mempunyai pengaruh yang besar dalam perusahaan, karena akan memperlancar kegiatan penjualan sehingga tidak akan ada hambatan dan keterlambatan dalam menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

Banyaknya produk sejenis yang tersebar di berbagai pasar, persaingan untuk mendistribusikan produk sejenis pun jadi semakin ketat, hal ini akan menyebabkan tiap-tiap perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama harus bersaing agar tetap bertahan untuk keberlangsungan suatu usahanya, agar keberlangsungan suatu usaha dapat terjaga, ialah dengan memperhatikan volume penjualan. Untuk volume penjualan PT Panda Indo Tunggal menyatakan bahwa tiap tahun terhitung dari awal tahun 2020 sampai dengan pertengahan tahun 2022 ini memiliki volume penjualan sebanyak 859,644.86 Liter/tahun.

Gambar 1. 4 Volume Penjualan Oli Shell PT Panda Indo Tunggal Padang Tahun 2020-2022

No	Status	Shell Distributor ID	Shell Distributor Name	Invoice Date	Invoice Number
1	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52
2	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52
3	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52785413
4	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52785413
5	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52785413
6	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52785413
7	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52785413
8	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-03	010.003-20.52785413
9	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-04	010.003-20.52785414
10	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-04	010.003-20.52785414
11	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-04	010.003-20.52785414
12	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-04	010.003-20.52785414
13	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-06	010.003-20.52785415
14	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-06	010.003-20.52785418
15	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-06	010.003-20.52785415
16	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-06	010.003-20.52785422
17	Data Completed	DISTC-00049	SI - PIT PADANG	2020-01-06	010.003-20.52785426

Sumber: Distributor PT Panda Indo Tunggal.

Berdasarkan gambar 1.1 di atas, dapat dilihat bahwa volume penjualan produk oli Shell PT Panda Indo Tunggal dapat dikatakan cukup tinggi. Namun meskipun volume penjualannya cukup tinggi pertahunnya, masih terdapat beberapa kendala dan permasalahan yang sering terjadi pada proses pendistribusian produk oli Shell.

Beberapa fenomena permasalahan yang terjadi juga didapatkan melalui observasi dan wawancara pra penelitian yaitu diketahui dari pernyataan Pimpinan/*Supervisor* oli Shell PT Panda Indo Tunggal menyebutkan bahwa terdapat kendala dalam proses pendistribusian oli Shell yang sering terjadi dan dihadapi oleh PT Panda Indo Tunggal yaitu :

1. Kendala dari distributor ke toko-toko pendistribusian

Permasalahan yang kerap terjadi pada proses pendistribusian oli Shell dari distributor ke toko-toko pendistribusian adalah terkait transportasi pengiriman barang, dimana PT Panda Indo Tunggal belum memiliki kendaraan khusus untuk pengiriman produk oli shell, yang menyebabkan proses pendistribusian produk oli

shell ke toko-toko masih dibarengi dengan pengiriman produk-produk reguler lainnya. Dan juga kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan dalam menekan biaya transportasi, yang mana proses pengantaran barang akan dikirimkan ketika sudah ada orderan lain yang masuk dengan alamat yang sama lalu proses pengantaran barang baru akan dikirimkan dengan sekali rute perjalanan. Sehingga menyebabkan keterlambatan kedatangan produk oli shell yang dipesan oleh toko-toko. Hal ini menyebabkan berkurangnya kepercayaan dan loyalitas konsumen PT Panda Indo Tunggal yang sebelumnya berjumlah 629 toko menjadi 124 toko saja.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dilihat bahwa salah satu hal penting dalam proses pendistribusian yaitu pentingnya memilih saluran distribusi yang tepat. Saluran distribusi mempunyai arti penting dalam keberhasilan suatu perusahaan, karna produk yang akan sampai pada konsumen melalui saluran distribusi baik itu saluran langsung maupun tidak langsung. Tanpa kegiatan distribusi tersebut maka produk tidak bisa didistribusikan kepada konsumen akhir yang tersebar di berbagai daerah.

Berdasarkan fenomena yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Tinjauan Bauran Distribusi Produk Oli Shell Pada Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: “Bagaimana penerapan bauran distribusi terhadap produk oli shell yang dilakukan oleh distributor PT Panda Indo Tunggal Padang?”

C. Tujuan Penelitian

Dalam melakukan suatu penelitian pasti selalu adanya tujuan penelitian yang berguna bagi penulis dan bagi pihak perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan bauran distribusi terhadap produk oli Shell yang dilakukan oleh distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan masukan kepada perusahaan tentang empat komponen utama dalam bauran distribusi yang meliputi: Fasilitas, Persediaan, Transportasi, Komunikasi, dan Unitisasi pada distributor PT Panda Indo Tunggal Padang.

2. Manfaat Teoritis

a. Bagi Penulis

Untuk mengetahui penerapan teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan fakta yang terjadi di lapangan dan sebagai syarat untuk menyelesaikan Tugas Akhir, serta untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

b. Bagi Pembaca

Sebagai referensi atau acuan yang dapat dibaca di masa yang akan datang apabila ingin melakukan penelitian baru mengenai bauran distribusi.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang penulis lakukan pada distributor PT Panda Indo Tunggal Padang dimana kegiatan distribusi pada perusahaan tersebut sudah terjalankan dengan baik meskipun masih terdapat beberapa kekurangan dan kendala, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Komunikasi. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang dalam menjalankan proses pemesanannya, menerapkan dua sarana pemesanan yaitu melalui via aplikasi *Shell Advantage Rewards (Share)* dan pengutusan *sales* untuk mengunjungi mitra usaha atau konsumen. Melakukan pengecekan sebelum proses pengiriman pesanan untuk mengurangi kesalahan dalam pengiriman. Hingga memberikan sarana pembayaran yang sangat memudahkan bagi mitra usaha atau konsumen.
2. Persediaan. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang yang mengontrol persediaannya selalu melakukan penjadwalan dan pengecekan rutin terhadap aktivitas barang masuk dan barang keluar. Selalu menghitung persediaan di awal bulan dan melakukan pemesanan ke produsen jika persediaan mulai menipis. Hal ini bertujuan agar persediaan selalu ada dan menghindari kehabisan persediaan disaat ada pesanan dari konsumen.

3. Transportasi. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang dalam proses pengiriman pesanan kepada konsumen yang diperankan oleh *driver*, memiliki 4 unit mobil truck Mitsubishi fuso cold diesel 125 PS berwarna kuning dan hijau, dengan luas kargo (bak) sebesar 5,7 meter persegi, menggunakan 6 ban dan kuat menopang beban barang hingga 5,8 ton.
4. Fasilitas. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang dalam menjaga kenyamanan konsumennya, memberikan fasilitas diantaranya memberikan tempo pembayaran kepada mitra usaha atau konsumen yang membeli produk oli shell selama paling lambar 1 bulan serta juga memberikan jasa retur produk jika pesanan tidak sesuai dengan yang diorderkan.
5. Unitisasi. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang dalam menjaga kualitas produknya, dimana untuk pengemasan produk oli shell yang akan dikirimkan ke konsumen perusahaan hanya cukup menggunakan kardus bawaan asli dari produsen yang dinilai sudah cukup kuat dan bagus.
6. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang mempunyai alur distribusi terhadap konsumennya yaitu, pertama *sales* mengunjungi konsumen dan menawarkan produk, kedua konsumen memesan produk dan *sales* membuatkan *list* pesanan yang akan diberikan kepada administrasi untuk pembuatan faktur DO & *Invoice*, ketiga DO & *Invoice* akan dicetak dan diturunkan ke kepala gudang untuk memimpin para pekerja gudang untuk menyiapkan pesanan dan memuat barang ke kendaraan distribusi sesuai dengan DO & *Invoice*, ke empat *driver* menerima faktur DO & *Invoice* dari

gudang, dan *driver* menghantarkan pesanan sesuai dengan alamat tujuan konsumen, kelima setelah barang diterima konsumen, *driver* meminta tanda tangan konsumen sebagai bukti bahwa barang telah diterima, keenam *driver* membawa dan memberikan kembali faktur DO & *Invoice* yang telah ditandatangani kepada bagian administrasi.

7. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang menerapkan salah satu saluran distribusi tidak langsung, yang dimana produk diterima dari produsen, lalu distributor PT Panda Indo Tunggal Padang sebagai pendistribusi menjual produk kepada para pengecer atau toko, yang dimana para pengecer inilah nantinya yang akan menjual dan melayani konsumen akhir secara langsung.
8. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang mempunyai masalah dan hambatan yang terjadi dalam proses pendistribusian barang yang membuat berkurangnya kepercayaan dan loyalitas mitra usaha atau konsumen, pertama proses pemesanan produk dari distributor ke produsen memakai sistem *pre-order* yang membuat produk lama sampai ke tangan distributor, kedua proses pengiriman pesanan kepada mitra usaha atau konsumen masih dibarengi dengan pengiriman produk reguler lainnya yang ada pada distributor, ketiga proses pengiriman pesanan juga mengalami keterlambatan karena harus menunggu orderan lain dulu dengan produk, alamat dan tujuan yang sama, ke empat kesalahan para pekerja gudang yang sering salah dalam memuat barang ke kendaraan sehingga barang harus ditukar dan *diretur* lagi ke gudang,

karena beberapa kendala inilah yang membuat berkurangnya kepercayaan dan loyalitas mitra usaha atau konsumen.

B. Saran

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

1. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang harus harus menutupi kendala yang dialami oleh *sales* tersebut, membuka lowongan pekerjaan untuk *sales* adalah jalan untuk menutupi kekurangan sumber daya yang dimiliki, dengan hal ini akan meringankan dan memudahkan *sales* dalam menghadapi penyebaran toko mitra usaha atau konsumen itu sendiri. Dampak lain dari penambahan sumber daya ini adalah perusahaan dapat kembali meningkatkan volume penjualan, menjangkau lebih banyak mitra usaha, menambah rute perjalanan serta meningkatkan kepercayaan dan loyalitas mitra usaha atau konsumen.
2. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang sebaiknya harus mempunyai kendaraan khusus tersendiri dalam proses pengantaran pesanan produk oli shell ke konsumen, karena dengan itu pesanan akan segera bisa langsung dikirim tanpa harus menunggu orderan produk lain dulu dengan alamat dan tujuan yang sama, sehingga akan dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas mitra usaha atau konsumen.
3. Dalam proses pendistribusian barang ke konsumen yang sering mengalami keterlambatan, distributor PT Panda Indo Tunggal Padang sebaiknya dapat

mengurangi frekuensi keterlambatan tersebut serta mengurangi tingkat kekeliruan dalam proses pengiriman produk pesanan konsumen dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen. Apabila tercapainya kondisi tersebut, maka loyalitas dan kepercayaan konsumen akan terjaga dan terjalin dengan baik.

4. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang harus lebih bisa meningkatkan kembali kualitas dalam pendistribusian produk kepada mitra usaha atau konsumen baik dari segi sarana transportasi maupun pelayanan agar kepercayaan dan loyalitas konsumen terus tetap terjaga pada perusahaan.
5. Distributor PT Panda Indo Tunggal Padang harus terus menjaga komunikasi dan hubungan baik dengan mitra usaha atau konsumen demi tercapainya tujuan bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- Artikelsiana. (2021, September 14). Retrieved from Tujuan dan Fungsi Distribusi:
<https://artikelsiana.com/tujuan-tujuan-distribusi-fungsi-fungsi-distribusi/>
- Dewantari, A. (2018). Penerapan Saluran Distribusi Pada Perusahaan PT. Tirta Marwah Mandiri. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 241-249.
- Fidel, F. (2021). *Tinjauan Bauran Distribusi Produk Pipa PVC Alderon Pada Distributor FD Bangunan Padang*. Padang: Repository UNP.
- Hasibuan Abdurrozzaq, d. (2021). *Manajemen Logistik & Supply Chain Management*. Yayasan Kita Menulis.
- Hastono. (2019). Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT. Frisian Flag Indonesia. *Jurnal Ekonomi Efektif*, 53-61.
- Hutagaol, B. (2021). Studi Bauran Pemasaran PT. Kawasan Industri Kima Makassar. *Jurnal Ildikti equilibrium*, 47-54.
- Ibrahim, S. d. (2020). Implementasi Strategi Distribusi Pada Tujuan Penjualan PT. Indo Oji Sukses Pratama Kc Malang. *Jurnal JIAGABI*, 304-312.
- Karundeng, d. (2018). Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus Di CV. Karya Abadi Manado). *Jurnal EMBA*, 1748-1757.
- Madiawati, I. (2021). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sepatu Vans Di Kota Bandung. *Jurnal e-Proceeding of Management*, 3387-3396.
- Ritonga, F. d. (2018). *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Medan.
- Sanjaya. (2016). Perancangan Distribution Mix Guna Meningkatkan Penjualan Aiden. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 98-104.
- Sembiring, A. (2019). Pengaruh Metode Pencatatan Persediaan Dengan Sistem Periodik dan Perpetual Berbasis SIA Terhadap Stock Opname Pada Perusahaan Dagang Di PT. Jasum Jaya. *Jurnal Accumulated*, 69-77.
- Sholikah, M. Y. (2021). *Manajemen Pemasaran Saat Ini dan Masa Depan*. Cirebon: Insania.