

**PROSEDUR DISTRIBUSI PRODUK PT. COCA-COLA
AMATIL INDONESIA PADA PT. ANDALAS SURYA JAYA**

TUGAS AKHIR

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



Oleh :

**NANDO PRIANGGA
NIM/BP. 15427/2009**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2014**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**PROSEDUR DISTRIBUSI PRODUK PT. COCA-COLA AMATIL
INDONESIA PADA PT. ANDALAS SURYA JAYA**

Nama : Nando Priangga
Nim/BP : 15427/2009
Program Studi : ManajemenPerdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

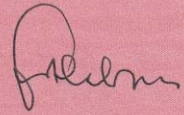
Padang, Agustus 2014

Diketahui oleh
Koordinator Program Diploma III



Irengki Susanto, SE, M.Sc
NIP : 19810404 200501 1 002

Disetujui oleh
Pembimbing



Gesit Thabrani, SE, MT
NIP : 19760606 200212 005

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

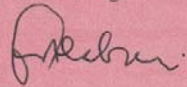
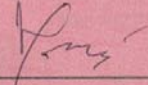
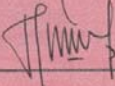
**PROSEDUR DISTRIBUSI PRODUK PT. COCA-COLA AMATIL
INDONESIA PADA PT. ANDALAS SURYA JAYA**

Nama : Nando Priangga
 Nim/Bp : 15427/2009
 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, Agustus 2014

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Gesit Thabrani, SE, MT.	(Ketua)	
2. Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak (Anggota)		
3. Firman, SE, M.Sc.	(Anggota)	



UNIVERSITAS NEGERI PADANG
FAKULTAS ILMU SOSIAL
JURUSAN GEOGRAFI

Jalan Prof. Dr. Hamka, Air Tawar Barat – 25131 Telp. 0751 – 7875159

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dewi Marni
NIM/BP : 18549/2010
Program Studi : Pendidikan Geografi
Jurusan : Geografi
Fakultas : Ilmu Sosial

Dengan ini saya menyatakan, bahwa Skripsi saya dengan judul **“Profil Rumah Tangga di Kawasan Permukiman Kumuh Kelurahan Kurao Pagang Kecamatan Nanggalo Kota Padang”**.

Adalah benar merupakan hasil karya saya dan bukan merupakan plagiat dari karya orang lain. Apabila suatu saat terbukti saya melakukan plagiat maka saya bersedia di proses dan menerima sanksi akademis maupun hukum sesuai dengan hukum dan ketentuan yang berlaku, baik di institusi UNP maupun di masyarakat dan negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab sebagai anggota masyarakat ilmiah.

Diketahui Oleh:
Ketua Jurusan Geografi

Dra. Yurni Suasti, M. Si
NIP: 19620603 198603 2 001

Padang, Agustus 2014
Saya yang menyatakan

Dewi Marni
NIM/BP: 18549/2010

ABSTRAK

Nando Priangga, 2009 : PROSEDUR PENDISTRIBUSIAN PRODUK PT. COCA- COLA PADA PT. ANDALAS SURYA JAYA

PEMBIMBING : GESIT THABRANI, SE, MT.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan tentang prosedur pendistribusian produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia pada PT. Andalas Surya Jaya Padang. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian tentang informasi yang dikumpulkan dan dinyatakan dalam bentuk kata-kata dan gambar, kata-kata disusun dalam kalimat, misalnya antara peneliti dengan informan. Tujuan penelitian adalah menjelaskan dan menggambarkan berbagai hal yang menyangkut dengan prosedur pendistribusian produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia pada PT. Andalas Surya Jaya.

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang telah dibuat, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :Prosedur pendistribusian yang dilakukan oleh PT. Andalas Surya Jaya adalah saluran distribusi dua level. Saluran distribusi tersebut yaitu dari produsen, Pedagang Besar, Pengencer, Konsumen Akhir. Proses pendistribusian produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia oleh PT. Andalas Surya Jaya diawali dengan adanya telepon dari *warehouse* yang akan memesan produk ke bagian marketing dan akhir produk tersebut sampai ke konsumen. PT. Andalas Surya Jaya menjalankan prosedur yang digunakan dalam distribusi produk yaitu prosedur penerimaan pesanan, prosedur pembuatan surat pengambilan barang D/O, prosedur pembuatan surat perintah muat, prosedur pembuatan *invoice*, prosedur pembuatan surat jalan, prosedur pengiriman barang. Tujuan dan wilayah distribusi produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia oleh PT. Andalas Surya Jaya terdiri dari tiga wilayah yaitu Sumbar, Riau dan Jambi yang terdiri dari 39 *warehouse* yang tersebar dari tiga wilayah tersebut.

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT. Yang telah melimpahkan Rahmat dan Karunia-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **“PROSEDUR DISTRIBUSI PRODUK PT. COCA-COLA AMATIL INDONESIA OLEH PT. ANDALAS SURYA JAYA.”**

Terwujudnya Tugas Akhir ini ini tidak lepas dari bantuan bimbingan serta penghargaan dari semua pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat Bapak **Gesit Thabrani, SE, MT.** selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya disela-sela kesibukkan untuk membimbing dan menuntun penulis dalam proses penyusunan tugas akhir dari awal sampai akhir.

Tugas akhir dapat tersusun berkat adanya kerjasama dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Yunia wardi, Drs, M.Si selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah menyediakan fasilitas dan kemudahan untuk menyelesaikan tugas akhir.
2. Bapak Perengki Susanto, SE. M.Sc. selaku Ketua Program Studi, Bapak Firman, SE, M.Sc serta Ibu Nelvirita, SE, M.Si, Ak. selaku Sekretaris Program Studi dan Staf Tata Usaha Program Studi Diploma III Universitas Negeri

Padang yang telah memberikan bantuan administarsi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan tugas akhir ini.

3. Bapak dan Ibu, Staf dosen Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan ilmu dalam penulisan tugas akhir ini, serta kepada karyawan dan karyawanwati Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu di bidang administrasi
4. Bapak dan Ibu Perpustakaan Universitas Negeri Padang Serta Ruang Baca Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan penulis kemudahan dalam mendapatkan bahan perkuliahan dan tugas akhir.
5. Bapak Pimpinan dan Staf karyawan PT. Andalas Surya Jaya Padang yang telah memberikan data dalam melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Teristimewa penulis ucapkan kepada kedua orang tua seta semua keluarga yang selalu memberikan dukungan untuk penyelesaian tugas akhir ini.
7. Dan penulis juga ucapkan kepada sahabat-sahabat sepejuangan dari angkatan 2009, 2010 dan 2011 yang memberikan semangat demi terwujudnya impian penulis.

Sebagai penutup sekali lagi penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, semoga amal ibadah,

dan dorongan serta doa yang diberikan kepada penulis dengan tulus ikhlas
mendapatkan Rahmat dan Karunia dari Allah SWT. Amien,

Padang, Juli 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	<i>Halaman</i>
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Konsep Pemasaran	6
1. Pengertian Pemasaran	6
2. Implementasi Pemasaran	7
3. Bauran Pemasaran.....	7
B. Saluran Distribusi.....	8
1. Pengertian Saluran Distribusi	8
2. Fungsi-Fungsi Saluran Distribusi.....	10
3. Bentuk-Bentuk Saluran Distribusi	11
4. Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	15
5. Perantara.....	17

BAB III METODE PENELITIAN

A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir	21
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	21
C. Jenis Penelitian	21
D. Sumber dan Jenis Data	22
E. Metode Pengumpulan Data	22

IV BAB IV PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan	24
1. Sejarah Perusahaan.....	24
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	29
3. Struktur Organisasi Perusahaan	30
B. Pembahasan.....	31
1. Prosedur Distribusi Produk pada PT. Andalas Surya Jaya	31
2. Proses Distribusi Produk pada PT. Andalas Surya Jaya.....	32
3. Prosedur yang Digunakan dalam Distribusi Produk.....	33
4. Wilayah dan Tujuan Distribusi Produk.....	35
5. Kelebihan dan Kekurangan dari Prosedur Distribusi pada PT. Andalas Surya Jaya.....	35

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	37
B. Saran.....	38

Daftar Pustaka

Lampiran-lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Total Pendistribusian Produk yang dilakukan Oleh PT. Andalas Surya Jaya	4
Tabel 2 Jumlah Truk PT. Andalas Surya Jaya Sari Tahun 1995 Sampai 2014.....	26
Tabel 3 Daerah Tujuan Pendistribusian Pruduk yang dilakukan Oleh PT. Andalas Surya Jaya	35

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan perekonomian global, pemasaran memegang peranan sangat penting dalam perusahaan, dimana orang bebas untuk memproduksi barang dan membeli yang mereka suka. Dengan demikian akan semakin terasa bagaimana sulitnya usaha dari pihak perusahaan untuk memasarkan barang atau jasa yang dihasilkan agar dapat mencapai keuntungan yang maksimal. Karena Persaingan sudah sangat kompetitif dan ketat, hal ini akan menyebabkan tiap-tiap perusahaan harus bersaing agar tetap bertahan didunia bisnisnya. Persaingan yang terjadi tidak hanya dengan usaha sejenis, namun dengan usaha-usaha yang kompetensi pada berbagai aspek. Untuk itu setiap perusahaan harus dapat bersaing dengan ketat demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

Suatu persaingan bagi perusahaan dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha perusahaan dan dapat menjadi ancaman bagi perusahaan tersebut. Oleh karena itu manajemen perusahaan dituntut untuk selalu bersikap tanggap dalam menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan yang terus menerus terjadi dan memiliki pengaruh terhadap keadaan ekonomi perusahaan, karena itu perusahaan dituntut untuk menentukan suatu strategi saluran distribusi pemasaran. Langkah yang tepat sebelum menentukan pelaksanaan saluran distribusi adalah harus memulai dengan mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang yang ada.

Dengan demikian kegiatan pemasaran perusahaan dapat memperoleh keunggulan yang kompetitif, sehingga kegiatan pemasaran perusahaan dapat memberikan kepuasan bagi pihak distributor dan konsumen dalam upaya mencapai keberhasilan dipasar.

Salah satu dari kegiatan pemasaran yang tidak kalah pentingnya adalah bidang saluran distribusi, Menurut Tjiptono (2002: 185) secara garis besar pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan waktu yang dibutuhkan), Karena setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan, tahap berikutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut kepasar. Hal ini menyangkut masalah penentuan strategi penyaluran, termasuk pemilihan saluran distribusi. Dalam pendistribusian roduk perusahaan, produsen sering menggunakan perantara sebagai penyalurnya.

Apabila saluran distribusi sudah melaksanakan fungsinya secara maksimal, berarti saluran distribusi telah membantu perusahaan dalam mencapai tujuan yang dikehendaki. Karena distribusi memiliki pengaruh yang kuat terhadap jalannya pemasaran perusahaan, keputusan pemilihan saluran distribusi merupakan hal yang paling pokok. Karena hal ini akan menetapkan keberadaan produk di pasar dan kemampuan para pembeli untuk memperoleh produk. Kesalahan dalam kebijakan pemilihan saluran distribusi akan sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang.

Oleh karena itu perusahaan selain dituntut untuk bersaing dengan perusahaan lain sekaligus harus mampu memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumennya, keinginan konsumen dalam mendapatkan suatu produk dengan mudah dan mendapatkan pelayanan yang memuaskan menjadikan perusahaan harus mampu melaksanakan kegiatan distribusi produknya dengan baik.

PT. Andalas Surya Jaya Padang adalah perusahaan jasa yang bergerak di bidang transportasi. Sampai saat ini bentuk pelayanan yang diberikan difokuskan pada pengangkutan produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia (PT. CCAI) Padang ke *Warehouse* yaitu gudang distribusi yang meliputi 3 wilayah propinsi antara lain : Sumatera Barat, Riau dan Jambi, juga pada periode tahun 1996 hingga sekarang sampai ke wilayah Medan Sumatera Utara dan Lampung (antar pabrik / inter plant).

Produk PT. CCAI, seperti Coca-Cola, Sprite, Fanta, Pulpy, Ades, Isotonic dan Frestea merupakan produk yang berkualitas tinggi dan sudah mendunia, sehingga bukan hanya mutu selama proses produksinya yang dikendalikan, namun juga penanganan produk sejak dari gudang pabrik sampai ke warehouse, bahkan sampai ke konsumen. Disinilah pentingnya peran perusahaan jasa transportasi PT. ASJ dalam menjembatani rentang distribusi CCBI Padang.

Berikut ini total dristribusi produk PT. COCA-COLA AMATIL INDONESIA yang dilakukan PT. ANDALAS SURYA JAYA untuk periode bulan Juni sampai bulan Agustus 2012.

Table 1 Total Pendistribusi produk yang dilakukan oleh PT. ANDALAS SURYA JAYA

Bulan	Planning		Aktual	
	Muatan (krat dan kardus)	Truck	Muatan (krat dankardus)	Truck
Juni	341.873	337	337.760	338
Juli	252.763	243	266.400	264
Agustus	155.862	159	157.211	159

(Sumber : PT. Andalas Surya Jaya)

Dalam proses distribusi produk bisa terjadi kerusakan yang akan berakibat berkurangnya produk yang akan dikirim. Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan dalam perjalanan terjadi peristiwa diluar dugaan, misal : kecelakaan. Peristiwa ini menjadi masalah dalam pelaporannya. Perusahaan harus menanggung kerugian pada pedagang besar yang telah membayar produk yang telah dipesan pada perusahaan. Peristiwa yang tidak terduga lainnya yaitu kerusakan pada truck pada saat pengiriman yang berakibat keterlambatan distribusi produk tersebut.

Berdasarkan uraian diatas dan melihat betapa pentingnya sebuah saluran distribusi, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai. "Prosedur Distribusi Produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia pada PT. Andalas Surya Jaya".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah yang akan diteliti adalah bagaimana prosedur pendistribusian yang

dilakukan PT. Andalas Surya Jaya untuk pengiriman produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah : Untuk mengetahui bagaimana prosedur distribusi produk yang dilakukan PT. Andalas Surya Jaya untuk pengiriman produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari diadakan pengamatan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penyusun

Menambah wawasan penyusun tentang prosedur pendistribusian produk.

2. Bagi PT. PT. Andalas Surya Jaya

Menjadi masukan bagi pengambil keputusan pada PT. PT. Andalas Surya Jaya di Kota Padang dalam penerapan saluran distribusi produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia

3. Bagi Pembaca

Menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan menjadi karya yang sangat berharga bagi peneliti dalam mendalami konsentrasi manajemen perdagangan dalam mengkaji prosedur pendistribusian produk.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang telah dibuat, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur pendistribusian yang dilakukan oleh PT. Andalas Surya Jaya adalah saluran distribusi dua level. Saluran distribusi tersebut yaitu dari produsen, Pedagang Besar, Pengencer, Konsumen Akhir.
2. Proses pendistribusian produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia oleh PT. Andalas Surya Jaya diawali dengan adanya telepon dari *warehouse* yang akan memesan produk ke bagian marketing dan akhir produk tersebut sampai ke konsumen.
3. PT. Andalas Surya Jaya menjalankan prosedur yang digunakan dalam distribusi produk yaitu prosedur penerimaan pesanan, prosedur pembuatan surat pengambilan barang D/O, prosedur pembuatan surat perintah muat, prosedur pembuatan *invoice*, prosedur pembuatan surat jalan, prosedur pengiriman barang.
4. Tujuan dan wilayah distribusi produk PT. Coca-Cola Amatil Indonesia oleh PT. Andalas Surya Jaya terdiri dari tiga wilayah yaitu Sumbar, Riau dan Jambi yang terdiri dari 39 *warehouse* yang tersebar dari tiga wilayah tersebut.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mengenai prosedur pendistribusian produk PT. COCA-COLA AMATIL INDONESIA yang dilakukan PT. ANDALAS SURYA JAYA, maka peneliti akan memberikan saran. Adapun saran-saran yang dapat peneliti kemukakan sebagai informasi yang kiranya dapat membantu dalam pengambilan keputusan atau kebijakan tentang kendala-kendala yang dihadapi maupun hal lain yang berhubungan dengan pelaksanaan saluran dsitribusi pada masa yang akan datang, sebagai berikut :

1. PT. Andalas Surya Jaya sebaiknya mempertahankan saluran distribusi yang telah ditetapkan oleh PT. Coca-Cola Amatil Indonesia, karena saluran distribusi yang dilakukan sudah cukup baik.
2. Untuk menjaga kelangsungan pendistribusian perusahaan, sebaiknya perusahaan harus terus mempertahankan kualitas produknya, agar poduk yang dihasilkan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.
3. Perusahaan harus selalu menjaga hubungan yang baik dengan para pelanggan baik itu pedagang besar, pengecer ataupun konsumen langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Charles W, Lamb, Joseph F, Hair, dan Carl, McDaniel. 2001. **Pemasaran**. Penerbit PT. Salemba Empat, Jakarta.
- Dharmesta dan Irawan, 2003. **Azas- Azas Marketing**, Penerbit Liberty Yogyakarta
- Kotler dan Amstrong. 2001. **Prinsip-prinsip Pemasaran**, Jilid 1. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2002. Manajemen Pemasaran (Jilid 2). Penerbit PT. Ikrar Mandiri abadi, Jakarta.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2008. **Prinsip-prinsip Pemasaran**, Jilid 2. Edisi kedua belas. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Keller. 2009. **Manajemen Pemasaran**, Jilid 1. Edisi Ketigabelas. Jakarta: Erlangga.
- Mursid. 2003. **Manajemen Pemasaran**. Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2002. **Strategi Pemasaran**. Penerbit Andi, Yogyakarta.