

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

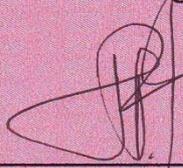
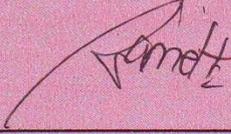
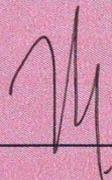
ANALISIS SISTEM DISTRIBUSI SEMEN PADA PT. IGASAR

Nama : Dedi Novrian Indra
NIM / BP : 58038 / 2010
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, Juli 2013

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Rahmiati, SE, M.Sc	(Ketua)	 _____
2. Ramel Yanuarta, RE, SE, MSM	(Anggota)	 _____
3. Vidyarini Dwita, SE, MM	(Anggota)	 _____

ABSTRAK

Dedi Novrian Indra, 58038/2010: “Analisis Sistem Distribusi Semen pada PT. IGASAR”.

Pembimbing : Rahmiati, SE, M.Sc

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis sistem distribusi semen pada PT. Igaras (semen Padang Group). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem distribusi pada PT. Igaras. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik penelitian observasi untuk memperoleh data berupa laporan-laporan, struktur organisasi dan sejarah umum, serta data dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penulisan tugas akhir ini.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yaitu penelitian tentang informasi yang dikumpulkan dan dinyatakan dalam bentuk kata-kata dan gambar, kata-kata disusun dalam kalimat, misalnya kalimat hasil wawancara antara peneliti dan informan. Hasil penelitian kemudian dijelaskan dan diinterpretasikan berdasarkan teori-teori yang dipelajari.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem distribusi pada PT. Igaras telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan teori. Walaupun masih ada beberapa hal yang belum optimal, maka diharapkan pada PT. Igaras agar tetap mempertahankan saluran distribusi yang telah dilakukan dan terus meningkatkan efektivitas saluran distribusi semen yang masih kurang optimal tersebut. Dengan cara memperlancar arus pengiriman semen kepada konsumen sehingga lebih tepat waktu.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis haturkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Analisis Sistem Distribusi Semen pada PT. IGASAR (Semen Padang Group)”.

Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan program Diploma Tiga (D3) Program Studi Manajemen Perdagangan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Terima kasih kepada Ibu Rahmiati, SE, M.Sc selaku pembimbing yang telah memberikan ilmu, pengetahuan, waktu dan bimbingan serta masukan yang sangat berharga bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah mendorong penulis untuk menyelesaikan studi dan tugas akhir ini. Pada kesempatan ini, penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dekan dan Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Perdagangan Diploma Tiga (D3) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
3. Dosen-dosen dan staf-staf Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis dalam penulisan tugas akhir ini.
4. Pimpinan dan karyawan PT. Igaras yang telah memberi izin melakukan observasi.

5. Teristimewa buat kedua orang tuaku papa Indra dan mama Ani yang selalu mendo'akan dan memberikan dukungan moril dan materil untuk keberhasilan penulis. Untuk keluarga tercinta yang selalu memberikan perhatian, semangat dan kasih sayang saat melakukan dan penyelesaian tugas akhir ini merupakan hal yang sangat berharga.
6. Seseorang yang telah memberikan dorongan, semangat dan nasehatnya dalam penyelesaian studi dan tugas akhir ini.
7. Teman-teman mahasiswa angkatan 2010 pada program studi D3 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan sahabat-sahabatku, serta rekan-rekan yang sama-sama berjuang atas motivasi, saran dan informasi yang sangat berguna.
8. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan pengetahuan yang serba terbatas penulis berusaha menyajikan tugas akhir ini walaupun dapat dikatakan jauh dari sempurna. Untuk itu saran dan kritik yang membangun penulis harapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini. Akhir kata, penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat.

Padang, Juli 2013

PENULIS

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Saluran Distribusi	7
1. Pengertian Saluran Distribusi	7
2. Fungsi Saluran Distribusi	8
3. Bentuk-bentuk Saluran Distribusi	10
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi	12
B. Distribusi Fisik	17
1. Pengertian Distribusi Fisik	17
2. Tujuan Distribusi Fisik	17
3. Komponen Pokok Sistem Distribusi Fisik	18
C. Penjualan	20
1. Pengertian Penjualan	20
2. Tujuan Penjualan	20
3. Proses Penjualan	21
D. Hubungan Distribusi Fisik pada Hasil Penjualan	22
BAB III METODE PENELITIAN	24

A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir.....	24
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	24
C. Rancangan Penelitian.....	25
1. Jenis Penelitian.....	25
2. Prosedur Penelitian.....	25
3. Objek Penelitian.....	25
4. Sumber Data.....	26
5. Teknik Pengumpulan data.....	26
BAB IV PEMBAHASAN.....	28
A. Profil Perusahaan	28
1. Gambaran Umum Perusahaan	28
2. Maksud dan Tujuan Didirikannya Perusahaan	32
3. Visi dan Misi Perusahaan	32
4. Strategi Perusahaan.....	33
5. Sasaran Pokok Perusahaan	33
6. Kegiatan dan Jenis Usaha.....	34
7. Struktur Organisasi dan Wewenang Perusahaan	36
8. Kondisi Perusahaan	40
B. Pembahasan.....	40
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	44
A. Simpulan.....	44
B. Saran.....	44
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar

Halaman

1. Saluran Pemasaran Konsumen.....	11
2. Saluran Pemasaran Industri.....	12
3. Struktur Organisasi PT. Igasar	39
4. Saluran Distribusi PT. Igasar	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Daftar Riwayat Hidup	48

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha pada dewasa ini ditandai dengan makin tajamnya persaingan. Oleh karena itu, peranan pendistribusian semakin penting dan merupakan ujung tombak setiap perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan tidak terlepas dari usaha untuk menghadapi dan beradaptasi dengan perkembangan lingkungan di mana perusahaan berada. Hal ini disebabkan, karena banyak sekali faktor dan aspek yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan sebagai akibat dari kemampuan perusahaan dalam menghadapi pengaruh lingkungan yang begitu cepat berubah, sehingga tingkat kemampuan dalam menghadapi pengaruh lingkungan tersebut bisa menghasilkan peluang bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan pada umumnya dan kegiatan pendistribusian pada khususnya.

Dengan berkembangnya usaha-usaha untuk mengelola bidang pemasaran ini, maka perusahaan harus mampu menghadapi pengaruh tersebut dengan mengantisipasi secara dini perubahan-perubahan yang akan terjadi baik secara lokal, nasional, regional, maupun internasional. Perusahaan diharapkan mampu menciptakan suatu peluang pasar yang menguntungkan bagi pengembangan usaha distribusi pada saat ini maupun masa yang akan datang. Namun sebaliknya jika perusahaan dibidang distribusi tidak mampu menghadapi pengaruh lingkungan yang selalu berubah, maka akan menciptakan tantangan serius bahkan malapetaka

bagi perusahaan secara keseluruhan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Corey dikutip oleh Kotler (2005:181) mengemukakan sistem distribusi sebagai berikut :

“Sistem distribusi adalah sumber daya eksternal yang utama. Biasanya perlu bertahun-tahun untuk membangunnya, dan tidak dapat dirubah dengan mudah. Sistem ini sama pentingnya dengan sumber daya internal utama lainnya seperti produksi, riset, rekayasa, dan personil penjualan serta fasilitas lapangan. Sistem ini menggambarkan komitmen signifikan perusahaan terhadap sejumlah besar perusahaan independent yang bisnisnya adalah distribusi dan terhadap pasar tertentu yang mereka layani. Sistem distribusi juga menggambarkan komitmen terhadap seperangkat kebijakan dan praktek yang merupakan bahan dasar untuk disusun menjadi suatu hubungan jangka panjang yang luas.”

Dari definisi di atas dapat kita simpulkan bahwa saluran distribusi selalu terdiri dari produsen dan konsumen akhir. Termasuk di dalamnya perantara yang terlibat dalam pemindahan kepemilikan barang. Para perantara juga merupakan bagian dari saluran distribusi meskipun mereka tidak mempunyai hak atas barang. Hal ini bisa terjadi karena perantara memainkan peranan yang efektif dalam pemindahan hak kepemilikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.

Dengan jaringan distribusi, produk-produk dari perusahaan dapat sampai ke tangan konsumen walaupun jarak antara lokasi konsumen dengan pabrik sangat jauh. Selain itu, produk-produk perusahaan dapat sampai pada konsumen dengan tepat waktu, dan banyak lagi manfaat yang dapat diraih perusahaan dengan pengelolaan distribusi produk yang baik.

Pengelolaan distribusi barang sangat berguna baik untuk perusahaan berskala besar, maupun kecil dan menengah. Hal ini karena umumnya

perusahaan-perusahaan mempunyai lebih dari satu pabrik yang mengirimkan produk ke lebih dari satu tujuan (gudang, ritel, konsumen akhir, dsb.). Dengan sumber dan tujuan yang banyak serta jarak antar pabrik dan pusat distribusi yang jauh, produk-produk yang dikirimkan harus tepat atau lebih cepat dari waktu yang seharusnya. Hal ini berlaku juga terutama untuk bahan bangunan seperti semen. Dalam pembangunan, semen sangat dibutuhkan dengan cepat sehingga proses pembangunan tidak terhenti. Selain pengiriman harus cepat, perusahaan juga harus memikirkan biaya dalam proses pengiriman produk. Perusahaan menginginkan biaya yang dikeluarkan tidak banyak tetapi dengan jadwal pengiriman yang tepat waktu. Kedua hal ini yang sering menjadi tujuan perusahaan dalam mengelola sistem distribusi.

PT. IGASAR merupakan anak perusahaan dari PT. SEMEN PADANG yang bergerak dalam distribusi dan transportasi semen. Perkembangan usaha saat ini meningkat sehubungan dengan *demand* konsumen yang sangat banyak. Selain sebagai distributor semen, PT IGASAR juga memproduksi dan melayani permintaan terhadap *hollow block*, *concrete panel*, jasa alat berat, *ready mix concrete*, *real estate* serta perdagangan umum.

Sesuai dengan visinya PT. Igarar ingin menjadi perusahaan yang tangguh, sehat, berkembang dan mampu bersaing di pasar global. Untuk mencapai visi tersebut PT. Igarar membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan lain untuk menunjang dan mengembangkan perdagangan nasional dan internasional. Selain itu perusahaan ini ingin menjadi perusahaan yang menguasai bidang

engineering, pabrikasi, konstruksi, peralatan pabrik dan distributor serta transportasi hasil produksi semen atau produksi lainnya di pasar global.

Sebagai distributor semen produksi PT. Semen Padang, PT. Igaras merupakan distributor perintis. Meskipun saat ini PT. Igaras bukan satu-satunya distributor Semen Padang, namun PT. Igaras tetap menjadikan kegiatan usaha ini sebagai usaha andalan yang memberikan pemasukan yang cukup berarti. PT. Igaras memasarkan semen produksi PT. Semen Padang ke daerah Sumbar, Riau, Jambi, Tapsel dan Jakarta baik itu berupa semen zak ataupun semen curah (*bulk*). Adapun jenis-jenis semen yang didistribusikan adalah Semen Type I, Semen Type II, Semen Type III, Semen Type IV, Semen Type V, Oil Well Cement (OWC), dan Super Masonry Cement (SMC).

Dalam sistem pendistribusian semen, PT. Igaras bekerjasama dengan para agen. Agen sangat diperlukan agar pendistribusian semen akan lebih efektif sehingga keuntungan dalam penjualan lebih meningkat. Tingkat penjualan semen pada PT. Igaras juga dipengaruhi oleh pola atau saluran didtribusi yang diterapkan. Karena dengan adanya saluran distribusi yang baik, pelayanan yang baik, akan menarik banyak konsumen untuk melakukan transaksi penjualan.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis terhadap kepala divisi PT. Igaras pada Maret 2013, diperoleh informasi bahwa masih terdapat kendala-kendala dalam sistem pendistribusian semen. Menurut informasi dari narasumber terkadang semen yang didistribusikan tidak tepat waktu sampai ke tangan konsumen dari waktu yang telah ditetapkan di awal dan terkadang harga yang ditetapkan oleh perusahaan dihargai jauh lebih tinggi oleh para agen.

Dalam rangka kegiatan memperlancar arus barang/jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat sistem distribusi yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang-barang/jasa-jasa dari produsen ke konsumen.

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan di atas, maka diajukan sebuah penelitian dengan judul yaitu **ANALISIS SISTEM DISTRIBUSI SEMEN PADA PT. IGASAR.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem pendistribusian semen yang dilakukan oleh PT. IGASAR.

C. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian pada umumnya mempunyai tujuan dan manfaat yang hendak dicapai. Adapun tujuan dan kegunaan penelitian ini adalah untuk mengungkap bagaimana sistem pendistribusian semen yang dilakukan oleh PT. IGASAR.

D. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian akan mempunyai nilai apabila penelitian tersebut memberi manfaat dan kegunaan bagi berbagai pihak. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dalam pengimplementasian sistem distribusi di PT. Igaras.
2. Bagi penulis, hasil penelitian diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan tentang pengimplementasian sistem distribusi sebuah perusahaan.
3. Bagi akademis, hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.