

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama kerja praktek, penulis melaksanakan kerja praktek di Matrial Bahan Bangunan PD. OS Lembang. Penulis ditempatkan pada bagian Pemasaran khususnya dalam berinteraksi dan melayani konsumen. Dengan perincian hari dan waktu kerja praktek sebagai berikut :

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

No.	Hari	Waktu	Keterangan
1.	Senin-Sabtu	07.30-11.45	Melakukan aktivitas
		11.30-12.30	Isoma
		12.30-16.00	Melakukan aktivitas
2.	Minggu	-	Libur

Tabel 3.1 Pelaksanaan Kerja Praktek

Kegiatan kerja praktek yang dilakukan selama satu bulan dimana pelaksanaan kerja praktek ini menggunakan metode observasi langsung, dimana penulis bekerja langsung dilapangan membantu beberapa pekerjaan di toko bahan bangunan PD.OS Lembang sebagai berikut :

1. Menjadi petugas kasir
2. Melayani konsumen
3. Membuat atau memberikan nota kepada konsumen
4. Membantu mengontrol dan mengecek barang yang datang dan yang akan dikirim

Pada dasarnya semua tugas yang diberikan oleh pembimbing dari perusahaan, dapat dilaksanakan dengan baik sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada perusahaan dimana penulis melaksanakan kerja praktek.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

A. Pengertian Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan suatu kegiatan untuk mempermudah aktivitas perusahaan dalam memasarkan produknya dengan waktu dan tempat yang tepat. Dimana saluran distribusi memegang peranan penting dalam perusahaan untuk memasarkan produk dalam membantu tercapainya sasaran perusahaan. Adapun definisi saluran distribusi menurut para ahli sebagai berikut:

- a. Menurut Zikmund dan Babin (2011:25) “Saluran distribusi merupakan suatu jaringan yang saling bergantung dimana melakukan fungsi logistik yang diperlukan untuk keperluan konsumsi.”
- b. Menurut Griffin dan Ebbert (2007) “Saluran distribusi adalah kombinasi saluran-saluran distribusi untuk menyampaikan produk perusahaan ke pengguna akhir.”

Saluran distribusi juga dapat melalui organisasi maupun orang lain. Dalam penyampaian jasa ada tiga pihak yang terlibat, yaitu:

- a. Produsen
- b. Perantara (pedagang dan agen)

c. Konsumen akhir atau pemakai industri

Saluran distribusi ini merupakan suatu struktur yang menggambarkan alternatif saluran yang dipilih, dan menggambarkan situasi pemasaran yang berbeda oleh berbagai macam perusahaan atau lembaga usaha (seperti produsen, pedagang besar dan pengecer) hal ini dapat dipertimbangkan sebagai fungsi yang harus dilakukan untuk memasarkan barang secara efektif. Sering pula terjadi persaingan diantara sistem distribusi dari produsen yang berbeda.

Dalam suatu perusahaan pasti mempunyai saluran distribusi yang digunakan sebagai penghubung antara perusahaan dengan konsumen. Dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan, perusahaan harus berhati-hati dan selektif karena dengan penggunaan saluran distribusi yang tepat dapat menunjang keberhasilan perusahaan.

B. Fungsi Distribusi

Distribusi sangat dibutuhkan oleh konsumen untuk memperoleh barang-barang yang dihasilkan oleh produsen, apalagi bila produksinya jauh. Anda dapat melihat barang yang tidak dihasilkan di daerah Anda tapi sekarang ada di tempat tinggal Anda. Ada pun fungsi pokok distribusi yaitu tugas-tugas yang mau tidak mau harus dilaksanakan meliputi. Dalam hal ini fungsi pokok distribusi meliputi:

a. Pengangkutan (Transportation)

Pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan tempat tinggal konsumen, perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan semakin majunya teknologi, kebutuhan manusia semakin banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar, sehingga membutuhkan alat transportasi (pengangkutan).

b. Penjualan (Selling)

Di dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

c. Pembelian (Buying)

Setiap ada penjualan berarti ada pula kegiatan pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen, maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.

d. Penyimpanan (Storing)

Sebelum barang-barang disalurkan pada konsumen biasanya disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan dan keutuhan barang-barang, perlu adanya penyimpanan (pergudangan).

e. Pembakuan Standar Kualitas Barang

Dalam setiap transaksi jual-beli, banyak penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis dan ukuran barang yang akan diperjualbelikan. Oleh karena itu perlu adanya pembakuan standar baik jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan tersebut. Pembakuan (standardisasi) barang ini dimaksudkan agar barang yang akan dipasarkan atau disalurkan sesuai dengan harapan.

Dalam pelaksanaan kerja praktek ini akan dijelaskan tentang rumusan masalah pelaksanaan saluran distribusi yang digunakan, proses saluran distribusi yang dijalankan dan kendala-kendala dalam berlangsungnya saluran distribusi tersebut.

Adapun hasil yang diperoleh peneliti selama kerja praktek di toko bangunan PD.OS Lembang adalah :

3.3.1. Pelaksanaan Saluran distribusi yang digunakan oleh PD.OS Lembang

Pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh toko bahan bangunan PD.OS Lembang adalah dengan memasarkan produknya agar sampai ke tangan konsumen akhir menggunakan saluran distribusi langsung tidak menggunakan suatu perantara. Perusahaan melayani langsung konsumen dengan cara melakukan pesanan lewat telepon atau datang langsung ke toko. Pesanan yang diterima dari konsumen akan di cek terlebih dahulu ada atau tidak adanya barang sebelum ditulis ke dalam nota atau bon. Hal ini dilakukan jika salah satu barang yang dipesan kosong perusahaan bisa langsung memberitahu konsume dan memesan dahulu ke sales atau suplier yang bersangkutan dengan barang tersebut.

Pelaksanaan saluran distribusi langsung yang dilakukan perusahaan dalam memasarkan barangnya adalah hanya mencakup untuk daerah bandung saja tetapi perusahaan memprioritaskan lebih di daerah sekitar Lembang saja.

Perusahaan memiliki cara sendiri dalam hal pemesanan dan pembayaran yang dilakukan dengan konsumen. Pemesanan barang dengan cara pembayaran tunai bisa juga dilakukan dengan cara kasbon atau hutang dulu kepada perusahaan, cara ini biasanya dilakukan apabila konsumen tersebut sudah menjadi pelanggan tetap dan perusahaan memiliki kepercayaan kepada konsumen tersebut dengan ketentuan dan perjanjian perusahaan dan konsumen contohnya pembayaran akan dilakukan dalam waktu 1 minggu sekali atau 1 bulan sekali.

3.3.2 Pengelolaan Distribusi Fisik pada toko PD.OS Lembang

Pengelolaan Distribusi Fisik

Distribusi Fisik merupakan berbagai kegiatan penanganan arus fisik barang dari tempat produksi ke suatu tempat tertentu dimana barang tersebut akan dibeli dengan memperhatikan ketepatan dalam membawa produk dalam jumlah yang tepat sesuai dengan permintaan pembeli.

Dalam pengelolaan distribusi fisik bahan bangunan, PD.OS melaksanakan beberapa kegiatan utama, yaitu:

a. Pergudangan

Untuk mempermudah dan memperlancar kegiatan operasional seperti pengangkutan dan penyimpanan barang. PD.OS saat ini mempunyai 2 gudang, 1 gudang digunakan sebagai pusat penyimpanan dimana gudang tersebut juga menyatu dengan toko dan sebagai garasi mobil. Sedangkan gudang ke dua berada tidak terlalu jauh dari toko, digunakan untuk menyimpan bahan bangunan seperti pasir, sprit dan batu. Gudang 2 ini juga digunakan sebagai garasi mobil engkel dan double. Dengan pembuatan gudang tersebut diharapkan mempermudah arus barang dalam volume besar serta mempercepat pengiriman ketika memiliki banyak permintaan.

Gudang 1 ini mempunyai peranan penting karena aktivitas perusahaan kebanyakan digudang 1 antara lain:

1. Sebagai pusat toko dan penyimpanan.
2. Tempat terjadinya proses jual beli antara penjual dan pembeli.
3. Tempat pengontrolan dan pengecekan barang yang datang dari supplier sesuai pesanan.
4. Tempat pengontrolan dan pengecekan barang yang mau dikirim ke pelanggan.

b. Transportasi

Proses pengiriman barang di PD.OS menggunakan mobil pick up untuk pengiriman dengan jumlah barang sedikit atau kecil, serta mobil bisa masuk ke jalan-jalan kecil yang memungkinkan barang langsung sampai ke lokasi pelanggan yang tinggal di

padat penduduk. Sedangkan untuk mobil doublet biasanya untuk pengiriman barang dengan jumlah besar dan banyak. Tahap pengiriman, barang yang sudah dipesan akan disiapkan terlebih dahulu selanjutnya akan diangkut dan dimasukkan kedalam mobil, sebelum berangkat barang yang sudah naik akan dicek terlebih dahulu oleh bagian gudang apakah jumlah barangnya sesuai dengan jumlah di bon atau nota. Setelah semuanya sesuai maka siap untuk diantarkan ke pelanggan.

3.3.3 Proses saluran distribusi di toko PD.OS

Pelaksanaan saluran distribusi adalah suatu langkah yang tidak boleh diabaikan oleh setiap perusahaan. Kesalahan dalam pelaksanaan saluran distribusi dapat menghambat penyaluran barang dari produsen ke konsumen, oleh karena itu setiap perusahaan harus memperhatikan faktor – faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi. Sehingga diperoleh saluran distribusi yang tepat sesuai dengan kemampuan dan kondisi perusahaan serta tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Adapun jenis saluran distribusi yang digunakan toko PD. OS sebagai berikut:

Jenis saluran distribusi yang digunakan toko PD. OS

1. Saluran distribusi level nol (zero level)



Gambar 3.1 Saluran tingkat nol

PD.OS Lembang menggunakan saluran distribusi langsung, dimana konsumen datang langsung sendiri ke perusahaan untuk membeli produk dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen.

2. Saluran distribusi level satu



Gambar 3.2 Saluran tingkat satu

PD. OS sebagai toko bahan bangunan yang melakukan penjualan barang secara langsung kepada konsumen, disini perusahaan bekerja sama dengan supplier-supplier untuk memenuhi permintaan pelanggan yang meningkat, supplier memberikan dukungan terhadap perusahaan sehingga memudahkan untuk mendapatkan suatu barang. PD.OS disini mempunyai beberapa supplier dari beberapa distributor.

3.3.4 Keunggulan dan kekurangan saluran distribusi pembelian dan penjualan di toko PD.OS

Dalam saluran distribusi sebuah perusahaan pasti akan mempunyai keunggulan dan kekurangan baik dari perusahaan ke konsumen maupun distributor ke perusahaan. Adapun keunggulan dan kekurangan saluran distribusi di toko material PD.OS sebagai berikut:

1. Keunggulan dan kekurangan saluran distribusi penjualan toko PD.OS ke pelanggan

a. Keunggulan

1. Biaya yang dibayarkan oleh konsumen akan diterima langsung oleh perusahaan.
2. Perusahaan dengan mudah memperoleh tanggapan dari konsumen, dapat memberikan tanggapan cepat atas keluhan konsumen dan peluang untuk memperbaiki kekurangan dengan cepat.
3. Penyampaian barang lebih cepat sampai kepada konsumen, karena tanpa melalui perantara.
4. Memungkinkan permintaan pelanggan dapat terpenuhi

b. Kekurangan

Pengiriman barang ke konsumen dengan permintaan yang banyak terkadang tidak terpenuhi karena stok barang yang di sediakan tidak cukup. Karena perusahaan tidak menyetok barang yang banyak dan perusahaan harus menunggu beberapa hari untuk mendapatkan barang tersebut dari supplier.

2. Keunggulan dan kekurangan saluran distribusi pembelian toko PD.OS dari supplier

a. Keunggulan

1. Perusahaan mudah mendapatkan barang karena adanya sales atau pemasok yang datang ke perusahaan sehingga tidak perlu lagi perusahaan mencari distributor.
2. Perusahaan tidak takut stok barang kosong karena ada supplier.

b. Kekurangan

1. Meski lebih mudah mendapatkan barang tetapi harga barang yang didapatkan perusahaan lebih mahal membeli barang di sales dibandingkan membeli langsung di distributor
2. Harga barang kurang stabil, terdapat penurunan dan kenaikan harga. Tergantung pada harga di distributor.

3.3.5 Hambatan saluran distribusi pembelian dan penjualan di toko PD.OS

Pada pelaksanaan saluran distribusi toko bangunan PD.OS terdapat beberapa hambatan. Hambatan yang terjadi sering menghambat kegiatan pengiriman barang. Dibawah ini beberapa Hambatan dalam saluran distribusi di matrial PD.OS antara lain adalah:

1. Hambatan saluran distribusi pembelian di toko PD.OS dari supplier

- a. Pesanan dari perusahaan dari sales belum terkirim sampai beberapa hari bahkan sampai satu minggu karena barang dari distributornya ternyata kosong. Karena kosongnya barang dan susahnya barang mengakibatkan harga menjadi naik.
- b. Pengiriman barang ke perusahaan terhambat dan lambat karena mobil terjebak macet atau mobil mogok yang membuat stok barang di perusahaan kosong sedangkan permintaan dari konsumen sedang banyak.

2. Hambatan saluran distribusi penjualan di toko PD.OS kepada pelanggan

- a. Pengiriman sering terhambat karena stok barang di perusahaan kosong.
- b. Pengiriman yang jauh sering mengakibatkan hambatan pengiriman barang yang lain karena terbatasnya transportasi sedangkan permintaan sedang banyak.
- c. Karyawan atau supir tidak masuk kerja yang membuat kekurangan karyawan untuk mengirim barang yang biasanya mobil beroperasi 3 menjadi 2. Berkurangnya mobil yang beroperasi mengakibatkan proses pengiriman menjadi lambat bahkan sampai tidak terkirim pesanan pada hari itu juga.

3.3.6 Prosedur pembuatan laporan proses saluran distribusi dalam pembelian dan penjualan di toko PD.OS Lembang

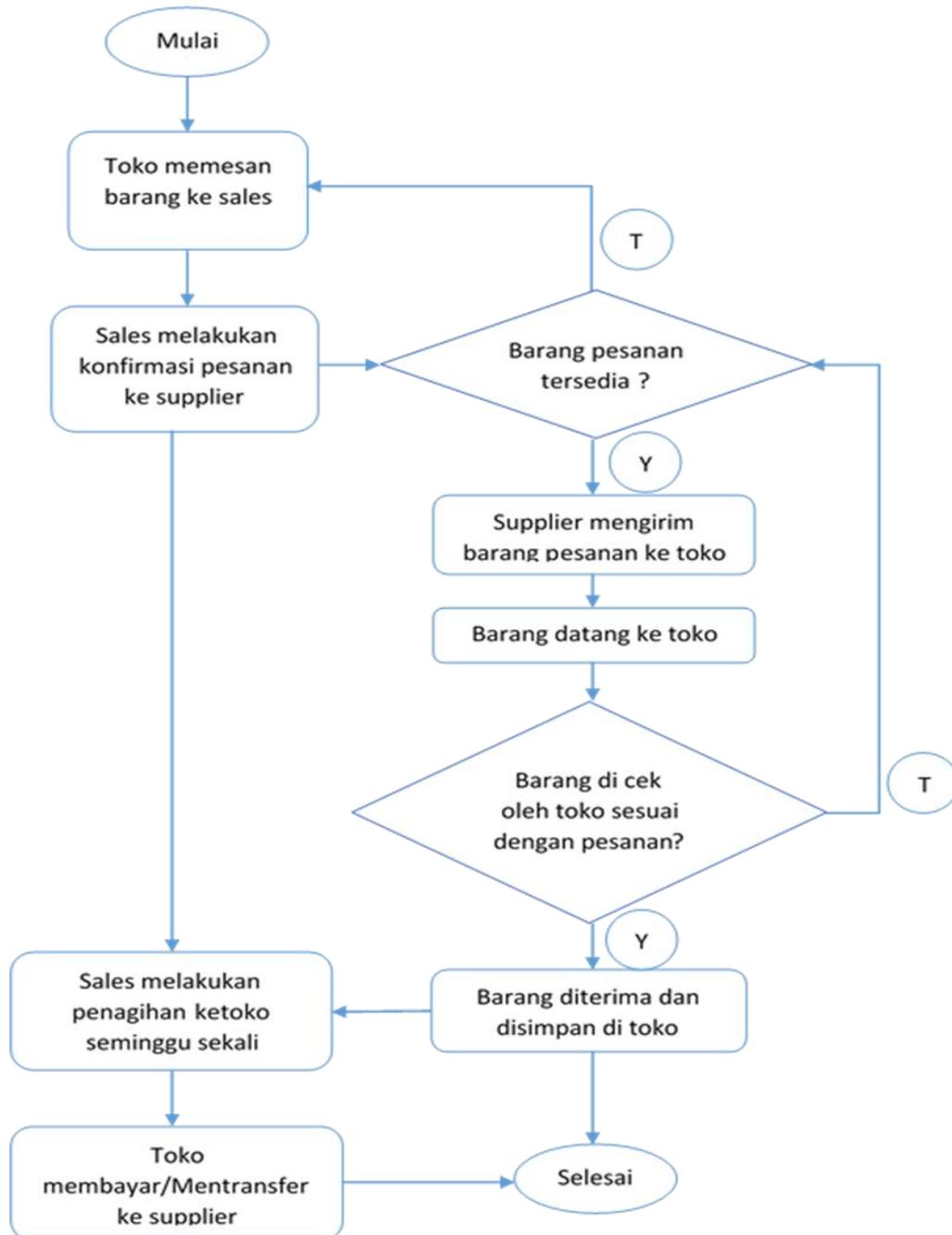
A. Prosedur pembuatan laporan pembelian barang dari distributor

Prosedur pembuatan laporan pembelian barang dari distributor meliputi :

1. Kepala toko memesan barang pada sales, pesanan sesuai dengan stok barang yang kosong.
2. Sales mengkonfirmasi pesanan ke supplier.
3. Supplier mengirim pesanan ke toko.
4. Barang diterima dan disimpan di toko.
5. Kepala toko membayar atau mentransfer ke supplier
6. Proses pembelian barang dari distributor selesai

Flowchart proses pembelian barang dari distributor dapat dilihat pada gambar

3.1 *Flowchart* pembelian barang dari distributor.



Gambar 3.3 *Flowchart* pembelian barang dari distributor

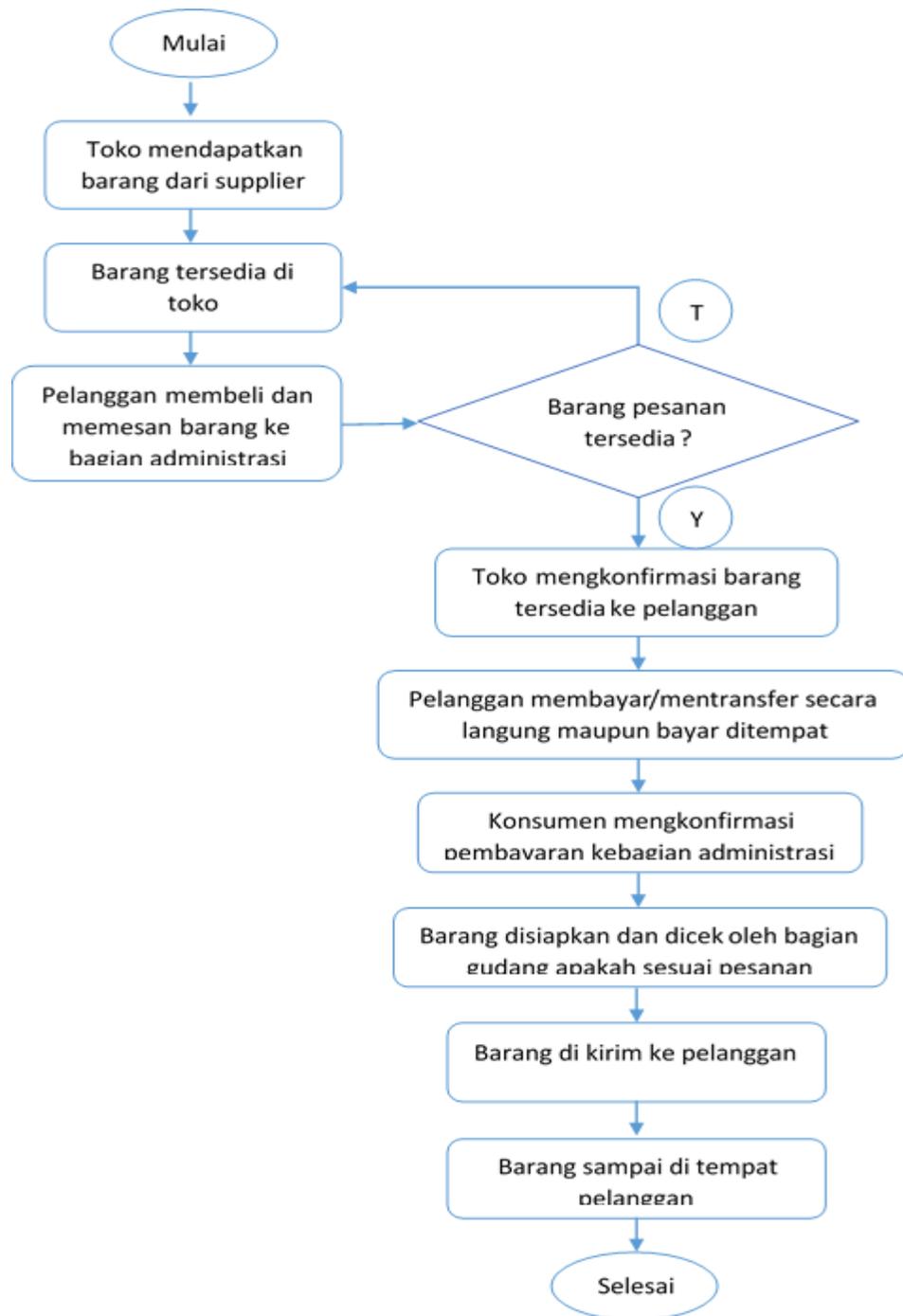
B. Prosedur pembuatan laporan penjualan barang ke konsumen

Prosedur pembuatan laporan penjualan barang ke konsumen meliputi:

1. Toko mendapatkan barang dari supplier untuk memenuhi stok barang yang kosong dan permintaan pelanggan.
2. Pelanggan membeli dan memesan barang ke bagian administrasi.
3. Toko mengkonfirmasi barang tersedia kepada pelanggan.
4. Pelanggan mentransfer atau membayar secara langsung maupun bayar di tempat.
5. Pelanggan mengkonfirmasi pembayaran ke bagian administrasi.
6. Barang dikirim ke pelanggan
7. Barang sampai di tempat pelanggan.
8. Proses penjualan barang ke konsumen selesai

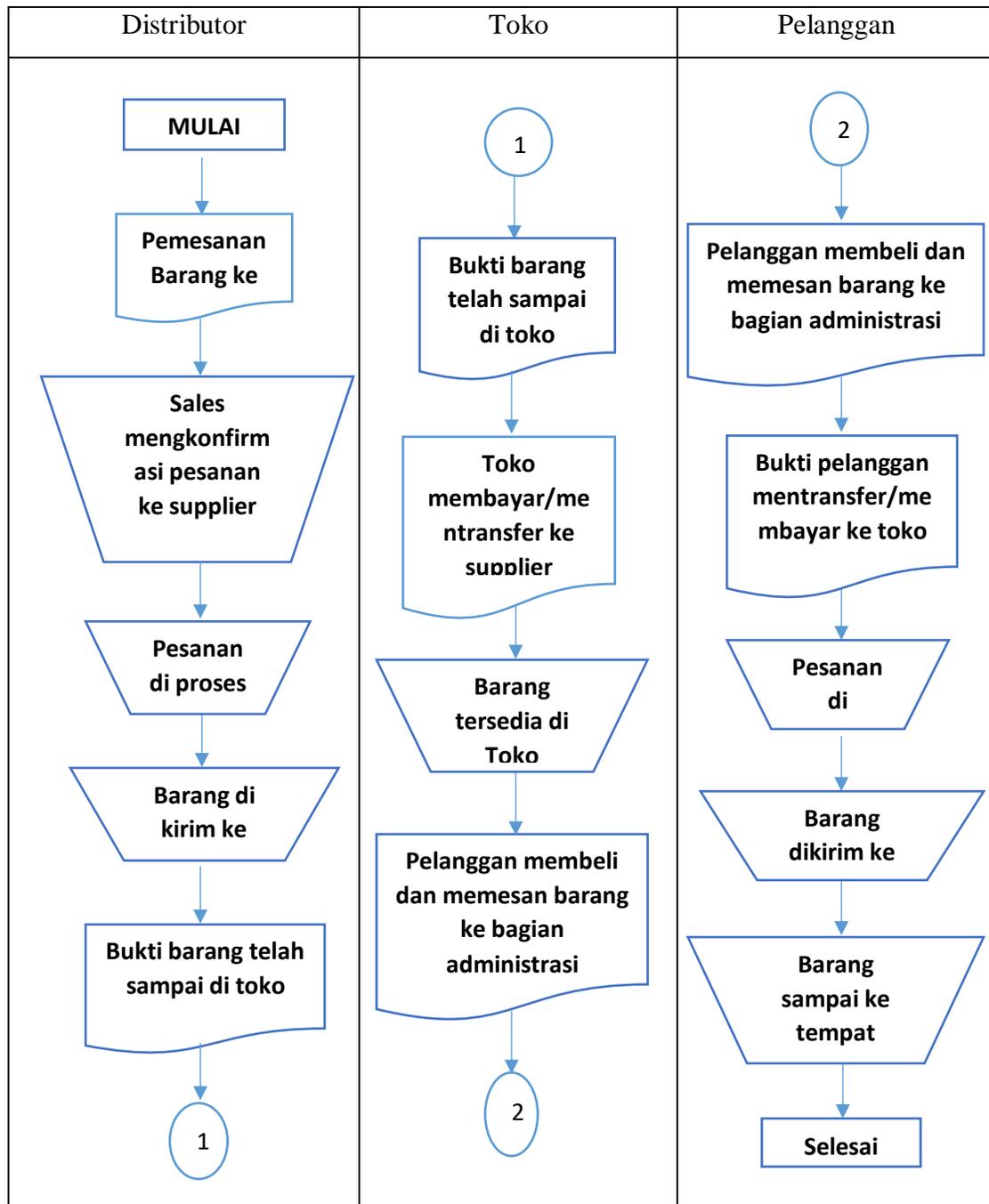
Flowchart proses penjualan barang ke pelanggan dapat dilihat pada gambar 3.4

Flowchart Penjualan Barang Ke Pelanggan



Gambar 3.4 *Flowchart* penjualan barang ke pelanggan

C. Mapping Chart Saluran Distribusi Pembelian dan Penjualan di Toko PD.OS



Gambar 3.5 Mapping chart saluran distribusi toko PD.OS

Uraian kegiatan *mapping chart* saluran distribusi toko PD.OS:

1. Bagian Distribusi

- a. Pemesanan barang ke sales dari toko PD.OS
- b. Sales mengkonfirmasi pesanan ke supplier/distributor
- c. Pesanan di proses oleh supplier
- d. Barang dikirim ke toko PD.OS
- e. Barang diterima di toko PD (Bukti Barang telah sampai)

2. Bagian Toko

- a. Menerima barang dari supplier (Bukti barang telah sampai)
- b. Toko mentransfer atau membayar barang ke supplier.
- c. Barang tersedia di toko
- d. Barang siap dijual (pelanggan membeli dan memesan barang)

3. Bagian Pelanggan

- a. Pelanggan membeli dan memesan barang ke bagian administrasi.
- b. Pelanggan membayar/ mentransfer ke bagian administrasi.
- c. Pesanan akan diproses, barang akan disiapkan kemudian akan dicek terlebih dahulu oleh bagian gudang apakah sesuai pesanan.
- d. Barang dikirim ke pelanggan.
- e. Barang diterima oleh pelanggan.