# TINJAUAN PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. KARYABUDY EKATAMA BANDUNG

PERPUSTAKAAN UNIKOM BANDUNG

**TUGAS AKHIR**

PROGRAM DIPLOMA - III
JURUSAN MANAJEMEN PEMASARAN

Oleh :

NURHAYATI
NIM : 32397009

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
BANDUNG
2000

LEMBAR PENGESAHAN I

# TINJAUAN PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. KARYABUDY EKATAMA BANDUNG

TUGAS AKHIR

OLEH :
NURHAYATI
NIM : M32397009

Menyetujui :
Dosen Pembimbing

Drs. Yusman Bachrumsyah.,MM.

Mengetahui :

| Ketua Jurusan | Ketua IGI |
| --- | --- |
| Ahmad Iskandar Z.,SE.,MBA. | Ir. Eddy Suryanto Soegoto.,MSc. |

## LEMBAR PENGESAHAN II

# TINJAUAN PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. KARYABUDY EKATAMA BANDUNG

**TUGAS AKHIR**


**Oleh:**
**NURHAYATI**
**NIM: MP1397020**


**Menyetujui,**
**Pembimbing**

**Drs. Saiful Uyun**

**Mengetahui,**
**Direktur Lokal Division**

PT. KARYABUDY EKATAMA
RUBBER INDUSTRIES
BANDUNG-INDONESIA

**Ir. Rahman Zakaria**

**LEMBAR PENGESAHAN III**

**TINJAUAN PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. KARYABUDY EKATAMA BANDUNG**

**TUGAS AKHIR**

**OLEH :**
**NURHAYATI**
**NIM : 32397009**

**Disidangkan pada tanggal 15 September 2000**
**Mengetahui :**

**Penguji I**

**Ahmad Iskandar Z.,SE.,MBA.**

**Penguji II**

**Drs. Yusman Bachrumsyah.,MM.**

# KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan karunin-Nya kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Adapun maksud dan tujuan dalam menyelesaikan tugas akhir yang berjudul "TINJAUAN PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. KARYABUDY EKATAMA BANDUNG" ini, adalah sebagai salah satu syarat kelulusan pendidikan komputer setara Diploma III di Indonesia Germany Institute.

Penulis menyadari sepenuhnya dalam pembuatan tugas akhir ini masih jauh yang diharapkan serta masih banyak kekurangan didalamnya. Hal ini tidak terlepas dari keterbatasan dan kemampuan penulis sendiri, untuk itu segala saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak penulis terima dengan hati yang ikhlas.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberi dorongan, bantuan moril dan materil kepada penulis selama menyusun tugas akhir ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto., MSc., Selaku Ketua IGI
2. Bapak Ahmad Iskandar Z., SE., MBA., Selaku ketua jurusan Manajemen Pemasaran
3. Bapak Drs. Yusman Bachrumsyah, MM selaku dosen pembimbing IGI

4. Bapak Ir. Rahman Zakaria selaku Direktur dan Bapak Iwan selaku kepala bidang personalia PT. KARYABUDY EKATAMA yang telah berkenan memeri izin penulis untuk mengadakan penelitian.
5. Bapak Saiful Uyun selaku pembimbing di Bagian Staff Marketing PT. KARYABUDY EKATAMA
6. Bapak dan Ibu dosen di IGI yang telah membimbing penulis dari awal hingga penulis menyelesaikan study di IGI
7. Sahabat-sahabat penulis : Eka, Irma dan imas dorongan dan bantuan mereka telah banyak membantu penulis dalam belajar maupun dalam menyusun tugas akhir ini.

Akhirnya, semoga budi baik dan jasa-jasa dari semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun tugas akhir ini diberkati oleh Tuhan Yang Maha esa , Amin.

Bandung, Agustus 2000

Penulis

# DAFTAR ISI

Halaman

**KATA PENGANTAR** ..... i

**DAFTAR ISI** ..... iii

**DAFTAR GAMBAR** ..... vi

**ABSTRAKSI** ..... vii

**BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang Masalah ..... 1

1.2 Identifikasi Masalah ..... 2

1.3 Maksud dan Tujuan ..... 3

1.4 Metodologi Penelitian ..... 4

1.5 Sistematika Penulisan ..... 5

**BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Pengertian Pemasaran ..... 7

2.2 Pengertian Bauran Pemasaran ..... 8

2.3 Pengertian Saluran Distribusi dan Fungsi Saluran Distribusi

2.3.1 Pengertian Saluran Distribusi ..... 10

2.3.2 Fungsi Saluran Distribusi ..... 11

2.4 Jumlah Tingkat Saluran Distribusi ..... 13

2.5 Penentuan jumlah Perantara saluran Distribusi ..... 15

2.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi..... 16

**BAB III DATA HASIL PENELITIAN**

3.1 Gambaran Umum..... 19

3.1.1 Sejarah Perusahaan..... 19

3.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan ..... 21

3.1.3 Job Description..... 23

3.1.4 Kegiatan Usaha Perusahaan .....25

3.2 Gambaran Khusus.....27

3.2.1 Prosedur Penetapan Saluran Distribusi PT.KARYABUDY EKATAMA.....27

3.2.2 Pelaksanaan Saluran Distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA.....28

**BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN**

4.1 Analisis Prosedur dan Pelaksanaan Saluran Distribusi di PT. KARYABUDYEKATAMA.....30

4.1.1 Prosedur Penyampaian Barang ke Konsumen PT. KARYABUDY EKATAMA.....31

PERPUS... UNIKOM BANDUNG

4.1.2 Bentuk Saluran Distribusi yang Dilaksanakan PT. KARYABUDY EKATAMA ..... 33

4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA ..... 34

4.3 Masalah-masalah yang Dihadapi oleh PT. KARYABUDY EKATAMA dalam Melaksanakan Saluran Distribusi ..... 36

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan ..... 38

5.2 Saran –saran ..... 42

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR GAMBAR


| No | Judul | hal |
|---|---|---|
| 2-1. | Saluran Pemasaran Barang Konsumsi..... | 14 |
| 2-2. | Saluran Pemasaran Barang Industri..... | 15 |
| 4-1. | Prosedur Penyampaian Barang ke Konsumen..... | 31 |

# ABSTRAKSI

Saluran distribusi merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran yaitu; produk, harga, promosi dan tempat. Dalam hal ini saluran distribusi mengambil tempat diantara produksi dan konsumsi. Kesalahan dalam menentukan saluran distribusi akan menghambat dan mempunyai pengaruh yang tidak baik terhadap usaha penyebaran produk, begitu juga sebaliknya ketepatan perusahaan dalam memilih saluran distribusi akan meni[illegible] perusahaan menjadi lebih efisien dalam memperluas pasa[illegible] mencapai konsu[illegible] yang di tuju.

Berdasarkan uraian [illegible] pe[illegible]tertarik [illegible] laporan Tugas Akhir dengan judul [illegible] **ISTRIBUSI PADA PT. KAR[illegible]BUDY EKATAMA**

Disini penulis [illegible] in[illegible] [illegible]akan oleh PT. KARYABUDY [illegible]KA[illegible] [illegible]su[illegible], yang berlokasi di Jala[illegible] [illegible] [illegible] penelitian di, perusahaan PT. [illegible]RYABUDY [illegible]TAMA [illegible] KARYABUDY EKATAMA merupakan perusa[illegible] [illegible] bergerak [illegible] industri tekstil dan sebagai penyalur bagi perusahaan teks[illegible]

Dengan menggunakan metode deskriptif dan menggunakan teknik pengunpulan data penelitian dengan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa perusahaan memerlukan saluran distribusi yang sesuai agar dapat menjamin kelancaran pendistribusian produknya ke konsumen. Dalam memilih saluran distribusi yang akan digunakan maka, perusahaan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya; jenis dan sifat produk, sifat konsumen, saluran itu sendiri dan sifat keadaan perusahaan. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam memasarkan pupuk mengenal istilah "Sales", merupakan penyalur produk ke pasaran. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam memasarkan produknya menggunakan saluran distribusi tidak langsung.

Dengan penggunaan saluran distribusi ini, perusahaan mengharapkan agar produknya dapat dengan mudah diperoleh oleh konsumen.

## ABSTRAKSI

Saluran distribusi merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran yaitu; produk, harga, promosi dan tempat. Dalam hal ini saluran distribusi mengambil tempat diantara produksi dan konsumsi. Kesalahan dalam menentukan saluran distribusi akan menghambat dan mempunyai pengaruh yang tidak baik terhadap usaha penyebaran produk, begitu juga sebaliknya ketepatan perusahaan dalam memilih saluran distribusi akan menjadikan produksi perusahaan menjadi lebih efisien dalam memperluas pasar untuk mencapai konsumen yang di tuju.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk menyusun laporan Tugas Akhir dengan judul **"TINJAUAN PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. KARYABUDY EKATAMA BANDUNG".**

Disini penulis ingin mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA dalam mendistribusikan ke konsumen, yang berlokasi di Jalan H. Alpi No. 117 Bandung. Setelah mengadakan penelitian di, perusahaan PT. KARYABUDY EKATAMA ternyata PT. KARYABUDY EKATAMA merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri tekstil dan sebagai penyalur bagi perusahaan tekstil lainnya.

Dengan menggunakan metode deskriptif dan menggunakan teknik pengunpulan data penelitian lapangan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa perusahaan memerlukan saluran distribusi yang sesuai agar dapat menjamin kelancaran pendistribusian produknya ke konsumen. Dalam memilih saluran distribusi yang akan digunakan maka, perusahaan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya; jenis dan sifat produk, sifat konsumen, saluran itu sendiri dan sifat keadaan perusahaan. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam memasarkan pupuk mengenal istilah "Sales", merupakan penyalur produk ke pasaran. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam memasarkan produknya menggunakan saluran distribusi tidak langsung.

Dengan penggunaan saluran distribusi ini, perusahaan mengharapkan agar produknya dapat dengan mudah diperoleh oleh konsumen.