

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Distribusi adalah salah satu bagian dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan. Distribusi adalah kegiatan yang sangat penting agar produk dari produsen bisa sampai ke tangan konsumen dengan efektif. Walaupun letak suatu pabrik/produsen sangat jauh dengan keberadaan masyarakat, dengan adanya kegiatan distribusi maka akan mempermudah masyarakat mendapatkan produk/barang yang diinginkan (Putri, Rosmayani, & Rosmita, 2018).

Distribusi merupakan jalur yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menyalurkan barang atau jasa dari dalam kegiatan produksi, proses distribusi merupakan salah satu hal penting dalam proses penjualan dan penyaluran barang yang sudah di produksi tersebut. Distribusi bertujuan untuk menyalurkan barang atau jasa agar sampai ke tangan konsumen. Barang dan jasa akan lebih bermanfaat bagi konsumen jika sistem distribusinya lebih cepat. Tanpa proses distribusi, kegiatan produksi pun akan sia-sia serta tidak tercapainya tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dari konsumen.

Sarana dan prasarana distribusi yang digunakan oleh suatu perusahaan mempengaruhi cepat atau tidaknya barang atau jasa sampai ke tangan konsumen. Untuk itu suatu perusahaan harus memilih saluran distribusi yang tepat agar dapat meningkatkan volume penjualan dan tingkat pengembalian laba yang tinggi. Sedangkan saluran distribusi Menurut Tjiptono (2014) Saluran distribusi yaitu serangkaian kegiatan organisasi atau produsen yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan dan saling bergantung satu sama lain untuk menyampaikan produknya dari produsen hingga ke pembeli akhir atau konsumen.

Saluran Distribusi merupakan perantara yang turut serta dalam proses pemindahan barang dari produsen ke konsumen (Mursyid, 2015). Dalam proses distribusi barang pun banyak beberapa masalah yang dapat menghambat proses penyaluran barang ke konsumen seperti keterlambatan, penumpukan barang, kerusakan barang, dan lain sebagainya. Perkembangan dunia usaha mengalami persaingan yang begitu ketat dan peningkatan permintaan layanan lebih dari pelanggan. Selain mendistribusikan ke distributor dalam setiap kali pengiriman juga mengirimkan ke retail kecil juga sehingga membutuhkan biaya transportasi yang besar.

PT Semen Padang merupakan salah satu produsen semen terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini pertama kali didirikan pada tanggal 18 Maret 1910 yang kala itu masih bernama NV Nederlandsch Indische Portland Cement Maatschappij (NV NIPCM) yang merupakan pabrik semen pertama yang ada di Indonesia sejak pendudukan Belanda. PT. Semen Padang merupakan pabrik semen tertua di Indonesia yang didirikan pada 18 Maret 1910 dengan nama NV *Nederlansch Indische Portland Cemen Maatschappij (NV NIPCM)*. Pabrik semen telah berproduksi pada tahun 1913 sampai sekarang.

PT. Semen Padang menghasilkan produk semen yang berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen dan juga memproduksi semen dalam jumlah besar untuk memenuhi permintaan pasar. PT. Semen Padang memasarkan produk semennya di beberapa wilayah di Sumatera dan Jawa sebagai daerah pemasaran utamanya. Semakin meningkatnya penggunaan semen untuk pembangunan di daerah Sumatera Barat khususnya di daerah Padang dan sekitarnya seperti untuk pembangunan rumah pemukiman, jalan, jembatan, terowongan, bendungan, irigasi, dermaga, landasan udara, gedung-gedung bertingkat dan lain sebagainya, Semen Padang berusaha memenuhi permintaan akan kebutuhan semen di daerah-daerah tersebut. PT. Semen Padang mencoba mendistribusikannya hingga sampai ke tangan konsumen dengan baik, cepat, dan tepat.

Perusahaan semen yang berpusat di ibukota propinsi Sumatera Barat, Padang ini kemudian di nasionalkan oleh Pemerintah Indonesia pada tanggal 5 Juli 1958 terhadap Pemerintahan Belanda. Sejak masa itu, perkembangan perusahaan ini semakin meningkat. Terbukti dengan semakin berkembangnya kapasitas produksi pabrik hingga Mencapai 330.000 ton tiap tahun-nya. Dengan hal tersebut, perusahaan melakukan Perluasan area produksi dengan dibangunnya pabrik-pabrik lain. Dalam memenangkan persaingan tersebut perusahaan menggunakan berbagai cara diantaranya meningkatkan kepuasan pelanggan melalui produk berkualitas, ketepatan waktu pengiriman, dan efisiensi biaya. Untuk itu suatu perusahaan harus memilih saluran distribusi yang tepat agar dapat meningkatkan volume penjualan dan tingkat pengembalian laba yang tinggi.

PT. Semen Padang memutuskan untuk membentuk unit kerja yang baru yang bernama Departemen Distribusi dan Transportasi. Menurut Pujawan dan Mahendrawati (2010), transportasi dan distribusi merupakan suatu produk yang berpindah dari lokasi dimana mereka diproduksi ke lokasi konsumen atau pemakai yang sering kali dibatasi oleh jarak yang sangat jauh. Tujuannya adalah untuk menjamin ketersediaan pasokan Semen didaerah tersebut. Departemen Distribusi dan Transportasi tersebut dibentuk dalam entitas bisnis yang diberi nama PT. Novhyndo Jackwis Pratama. Secara umum adalah suatu unit kerja yang menyediakan sarana angkutan (transport) melalui angkutan jalan darat. PT. Novhyndo Jackwis Pratama bertugas untuk menunjang Departemen Penjualan dalam memasarkan semen didalam negeri dan mengatur dan menjaga pasokan semen didaerah-daerah dan mengirim semen kedaerah-daerah perwakilan.

Aktifitas di Departemen Distribusi dan Transportasi PT. Novhyndo Jackwis Pratama secara umum adalah unit kerja yang menyediakan sarana angkutan (*transport*) melalui jalan darat. Departemen Distribusi dan Transportasi bertugas melayani (*unit service*) dan menjaga kelancaran pasokan semen baik dipasar, *Packing Plant* serta gudang milik PT. Semen Padang.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis ingin meninjau dan membahas mengenai penerapan pola distribusi yang akan penulis bahas pada laporan Kerja Praktek dengan judul **“PROSEDUR DISTRIBUSI SEMEN PADA PT.NOVHYNDO JACKWIS PRATAMA”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Agar mencapai tujuan yang diharapkan dalam suatu organisasi atau perusahaan harus memahami bagaimana proses distribusi, begitu juga dengan PT. Novhyndo Jackwis Pratama. Dengan banyaknya masalah yang dihadapi, oleh karena itu penulis mengemukakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur distribusi semen pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama ?
2. Kendala apa saja yang terjadi dalam kegiatan distribusi semen pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama?
3. Bagaimana cara mengatasi kendala yang terjadi dalam kegiatan distribusi semen pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama ?

## **1.3 Tujuan Magang**

1. Mengetahui sejauh mana prosedur distribusi semen pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama.
2. Mengetahui berbagai macam kendala dan hambatan yang terjadi dalam kegiatan distribusi semen pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama.
3. Mengetahui bagaimana cara mengatasi berbagai kendala dan hambatan distribusi semen yang terjadi pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama.

## **1.4 Manfaat Kegiatan Magang**

1. Kegiatan magang ini bermanfaat bagi penulis yaitu mampu dalam melaksanakan praktek lapangan dan dapat mencari informasi. Dengan adanya Praktek Lapangan, penulis dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat di bangku perkuliahan ke dalam dunia kerja secara tepat.

2. Dan diharapkan dapat menambah bahan baca bagi pembaca serta dapat mengetahui tentang distribusi barang.
3. Kegiatan magang ini bermanfaat bagi perusahaan yaitu adanya kerjasama antara dunia pendidikan dengan dunia kantor atau organisasi.

### **1.5 Tempat Dan Waktu Magang**

Dalam melakukan kegiatan magang di PT. Novhyndo Jackwis Pratama yang beralamat di pertokoan sakura, JL. Raya Bypass No. km 6, Tj. Saba Pitameh Nan XX, Lubuk Begalung, Kota Padang, Sumatera Barat. Tempat dan waktu sangat berperan penting dalam membant mahasiswa untuk mendapatkan ilmu yang telah dimiliki di lapangan. Oleh sebab itu, penulis berencana akan melaksanakan magang sesuai dengan judul tugas akhir yang diajukan yaitu “Prosedur Distribusi Semen Pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama” selama 40 (Empat puluh) hari kerja, yaitu hari senin s/d jumat.

### **1.6 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penyusunan laporan ini penulis mengumpulkan data dengan metode pengumpulan data sebagai berikut :

#### **1. Studi Lapangan**

- **Data Primer**

Data yang didapat dari wawancara dengan karyawan di PT. Novhyndo Jackwis Pratama

- **Data Sekunder**

Data berupa laporan mengenai aktivitas yang berhubungan dengan objek yang dibahas.

#### **2. Studi Perpustakaan**

Mengumpulkan dan mempelajari berbagai bahan bacaan yang mencakup buku teks dan bahan-bahan kuliah yang berhubungan dengan masalah yang sedang dibahas oleh penulis. Dan pencarian data melalui

internet dilakukan dengan mencari materi dan bahan-bahan pendukung dengan mengunjungi website yang dapat memberikan informasi kepada penulis untuk melengkapi data.

## **1.7 Sistematika Laporan**

### **Bab I : Pendahuluan**

Berisikan pendahuluan yang meliputi, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat, tempat, rencana kegiatan dan sistematika penyusunan laporan.

### **Bab II : Landasan Teori**

Berisikan pembahasan tentang landasan teori yang berhubungan dengan rumusan masalah yang meliputi pengertian distribusi, saluran distribusi, konsep distribusi, tujuan distribusi, fungsi distribusi.

### **Bab III : Gambaran Umum PT. Novhyndo Jackwis Pratama**

Merupakan profil lembaga meliputi sejarah berdirinya PT. Novhyndo Jackwis Pratama, tujuan, lokasi, status, dan struktur organisasi.

### **Bab IV : Pembahasan**

Bab ini lebih lanjut menjelaskan “Prosedur Distribusi Semen Pada PT. Novhyndo Jackwis Pratama”.

### **Bab V : Penutup**

Membahas tentang kesimpulan dan saran berdasarkan hasil dari pelaksanaan magang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

