

BAB IV

PEMBAHASAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. INDOMARCO ADI PRIMA SEMARANG

4.1 Uraian Bidang Pekerjaan

PT. Indomarco Adi Prima adalah sebuah perusahaan distributor yang menjual atau mendistribusikan produk perusahaan kepada masyarakat agar produk tersebut dapat dikonsumsi oleh masyarakat luas dan membangun merk yang kuat serta memiliki identitas yang dapat menarik minat beli konsumen atau calon pembeli sehingga tercapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan penjualan, serta menjadikannya sebagai pemimpin di pasar.

Dalam distribusi produknya, PT. Indomarco Adi Prima mendistribusikan produknya kepada konsumen melalui saluran pemasaran secara langsung yaitu dengan cara perusahaan menjual langsung kepada konsumen juga dengan cara tidak langsung perusahaan menjual melalui perantara kepada konsumen. Produk makanan yang tersedia di PT. Indomarco Adi Prima Semarang ada berbagai macam, diantaranya : Indomie, Indomilk, Racik, Sarimi, Club dan Chiki.

4.1.1 Lembaga Distribusi

Adapun lembaga–lembaga yang ikut ambil bagian dalam penyaluran distribusi barang pada PT. Indomarco Adi Prima adalah sebagai berikut :

1. PT. Indomarco Adi Prima cabang Semarang.

Bertindak sebagai distributor utama pada cabang Semarang dan membawahi perantara-perantara distribusi yang ada ataupun menjual langsung kepada konsumen akhir.

2. Perantara dagang (pedagang besar dan grosir)

Perantara dagang yang digunakan oleh PT. Indomarco Adi Prima Semarang berupa Agen atau pedagang besar dan toko retail yang menjual secara eceran.

Berikut adalah beberapa contoh perantara dagang yang digunakan oleh PT. Indomarco Adi Prima Semarang :

a. Toko Vina

Jalan Gondang Raya No. 9, Kelurahan Tembalang

b. Giant Supermarket

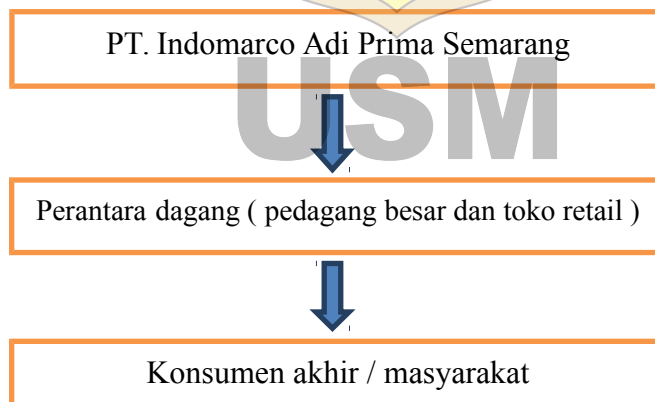
Jalan Tlogosari Raya II, Kelurahan Tlogosari Kulon

c. Toko Intan Permai

Jalan Sambiroto Raya, Kelurahan Sambiroto

3. Masyarakat atau konsumen akhir.

Yang dimaksud konsumen akhir dapat berupa industri atau konsumen rumah tangga yang menggunakan produk yang dijual PT. Indomarco Adi Prima Semarang.



Gambar 4.1 Lembaga-lembaga saluran distribusi

Fungsi saluran distribusi di PT. Indomarco Adi Prima cabang Semarang sebagai berikut :

a. Fungsi pembelian

Dalam melakukan saluran distribusi untuk melayani konsumen pada PT. Indomarco Adi Prima Semarang membeli barang sesuai permintaan outlet atau toko. Dalam pembelian jumlah stock barang dilakukan secara langsung untuk mendapatkan harga yang murah sesuai dengan kualitas dan mutu barang. Dengan adanya *stock* barang yang sudah di sesuaikan dengan permintaan pasar yang memadai serta harga yang murah sesuai mutu barang dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

b. Fungsi penjualan

Penjualan atau pendistribusian barang yang terjadi di PT. Indomarco Adi Prima cabang Semarang dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung yaitu konsumen datang ke PT. Indomarco Adi Prima cabang Semarang kemudian melakukan transaksi jual beli di tempat. Tidak langsung yaitu dengan cara pesan barang terlebih dahulu melalui bagain *salesman* atau administrasi melalui para pekerja dan pengawasan selanjutnya barang dikirim melalui *delivery* ke alamat yang dituju. Setelah barang sampai ke tujuan baru di pasarkan kepada masyarakat atau pemakai (konsumen).

c. Pengambilan resiko

Dalam proses penyaluran barang yang terjadi di pada PT. Indomarco Adi Prima cabang Semarang, untuk barang yang cacat atau tidak sesuai orderan bisa di kembalikan, sedangkan untuk barang yang terjadi kerusakan akibat kelalaian

pembeli maka resiko ditanggung pembeli dan perusahaan tidak menerima retur akan barang tersebut.

4.1.2 Tingkatan Saluran Distribusi

Saluran distribusi memiliki peran penting dalam penyaluran suatu produk dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir dalam rangka memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, PT. Indomarco Adi Prima Cabang Semarang memikirkan bagaimana cara memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen dalam waktu, tempat, dan jumlah yang tepat serta memikirkan pemilihan saluran distribusi yang tepat. Menurut Kotler dan Keller ada tiga tingkatan bentuk saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan yaitu Distribusi Eksklusif, Distribusi Selektif, dan Distribusi Insentif.

Tingkatan saluran distribusi yang diterapkan PT. Indomarco Adi Prima Cabang Semarang ialah distribusi insentif yaitu dengan menempatkan produk-produk di sebanyak mungkin toko PT. Indomarco Adi Prima memiliki *stock point* di setiap kecamatan di kota Semarang, sehingga memudahkan perusahaan untuk menempatkan produk-produknya di berbagai toko yang ada di kota Semarang. Berikut cara pendistribusian barang oleh PT. Indomarco Adi Prima Semarang :

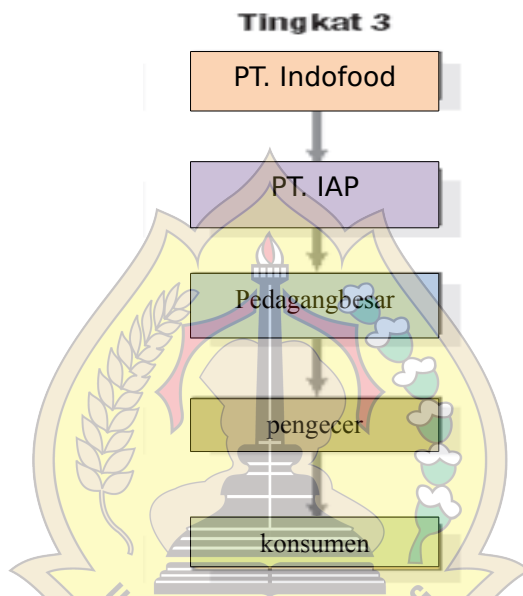
; D
 F
) S
 : T
 (R
 } B
) U
 / T
 V O
 r R
 U P
 S
 A
 T

Gambar 4.2 Saluran Distribusi PT. Indomarco Adi Prima

Pada mulanya produk berada di distributor pusat atau PT . Indomarco Adi Prima cabang Semarang yang berada di Jl. Raya Kaligawe Km 7 Semarang, lalu didistribusikan ke seluruh *stock point* yang berada di setiap kecamatan di Semarang seperti kecamatan pedurungan pasar pedurungan, kecamatan gayamsari di pasar gayamsari, kecamatan genuk di kelurahan karangroto, kecamatan semarang timur di pasar dargo, kecamatan semarang tengah di stadion citarum, kecamatan semarang utara di area pelabuhan tanjung mas, kecamatan semarang barat di puspanjolo dan sekitarnya yang dimiliki PT. Indomarco Adi Prima Semarang. Lalu dari *stock point* tersebut produk-produk didistribusikan ke pedagang besar seperti gaint tlogosari, toko vina dan toko intan permai. Dari pedagang besar produk ada yang di beli oleh pengecer toko atau outlet maupun konsumen akhir. Setelah di pengecer produk akan di beli oleh konsumen akhir.

4.1.3 Bentuk-Bentuk Saluran Distribusi

Tingkat saluran merupakan lapisan perantara yang melakukan sejumlah pekerjaan dalam membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat dengan pembeli akhir. Saluran distribusi pelanggan yaitu saluran distribusi yang ditujukan barang sampai ke tangan konsumen akhir



Gambar 4.3 Bentuk - Saluran Distribusi

Bentuk saluran yang digunakan adalah saluran tingkat 3. Pada saluran ini, PT. Indomarco Adi Prima Semarang bertindak sebagai pedagang grosir atau distributor dari PT. Indofood yang merupakan produsen dari berbagai macam produk Indofood. Setelah barang dikirimkan ke PT. Indomarco Adi Prima Semarang, barulah barang dagang di distribusikan baik ke pedagang besar, pengecer, dan juga konsumen.

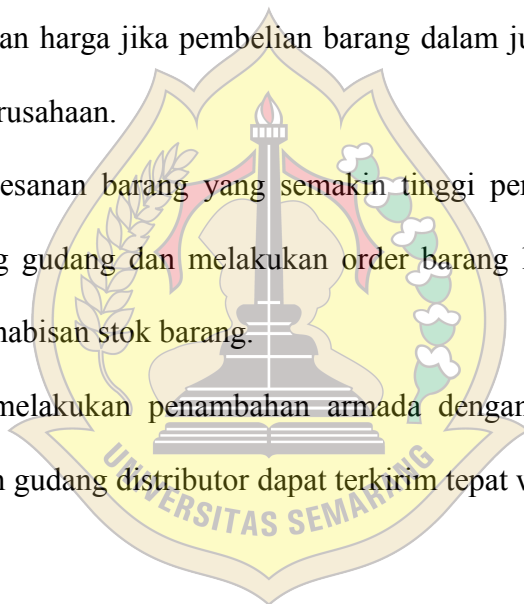
4.2 Kendala – Kendala Yang Dihadapi Perusahaan

1. Penawaran harga barang yang susah mendapat kata sepakat karena pada saat transaksi konsumen meminta potongan harga yang lebih sedangkan pembelian yang akan dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan potongan yang ada.

2. Keterlambatan pengiriman barang dari pabrik yang mengakibatkan gudang distributor mengalami kehabisan stok barang yang seharusnya akan di kirim ke pedagang besar atau pengecer.
3. Terjadinya keterlambatan pengiriman barang ke pedagang besar atau pengecer dikarenakan kurangnya armada untuk mengirim barang ke konsumen.

4.3 Solusi Yang Dilakukan Perusahaan

1. Biasanya perusahaan menerapkan harga pas sesuai jumlah pembelian antara satuan, dan memberikan potongan harga jika pembelian barang dalam jumlah banyak sesuai dengan ketentuan diskon perusahaan.
2. Untuk memenuhi pesanan barang yang semakin tinggi perusahaan menambah jumlah pesanan stok barang gudang dan melakukan order barang lebih awal sehingga gudang tidak mengalami kehabisan stok barang.
3. Pihak perusahaan melakukan penambahan armada dengan menambah truk ekspedisi sehingga permintaan gudang distributor dapat terkirim tepat waktu tanpa harus menunggu antrian pengiriman.



USM