

SISTEM DISTRIBUSI PRODUK CHARCOAL DI CV SYAFER

LAPORAN AKHIR

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Menyelesaikan
Pendidikan Program DIII Jurusan Manajemen Pemasaran**



Diajukan Oleh :

TRIANA AMBAR RATIH

NPM. 1801150006

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIDINANTI

PALEMBANG

2021

HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : TRIANA AMBÄR RATIH
Nomor Pokok : 1801150006
Jurusan/Prog. Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Jenjang Pendidikan : Diploma III
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Sistem Distribusi Produk Charcoal Di CV Syafer
Pembimbing Laporan Akhir :


Tanggal ... 11-10-21

Pembimbing I :


Suharti, SE., MM
NIDN.0220086501

Tanggal ... 11-10-21

Pembimbing II :


Alinadia, SE., MM
NIDN : 0207125901

28/PS/DFE/21


Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal ... 11-10-21

Ketua Program Studi
Tanggal ... 11-10-21



Dr. Misy Mikail, SE., M.Si., AK., CA., CSRS
NIDN: 0205026401


Suharti, SE., MM
NIDN. 0220086501

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

Nama : TRIANA AMBAR RĀTIH
Nomor Pokok : 1801150006
Jurusan/Prog. Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Jenjang Pendidikan : Diploma III
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Sistem Distribusi Produk Charcoal Di CV Syafer


Penguji Laporan Akhir :
Tanggal 11-10-21

Ketua Penguji :


Suharti, SE., MM
NIDN.0220086501

Tanggal 11-10-21

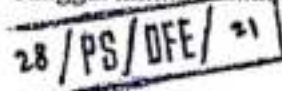
Penguji I :


Alinadia, SE., MM
NIDN : 0207125901

Tanggal 11-10-21

Penguji II :


Herman Efrizal, SE., MM
NIDN. 0202066602



Mengesahkan :

Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal 11-10-21

Ketua Program Studi
Tanggal 11-10-21



Dr. Mulya, SE., M.Si., AK., CA., CSRS
NIDN. 0205026401


Suharti, SE., MM
NIDN. 0220086501

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : TRIANA AMBAR RATIH
Nomor Pokok : 1801150006
Fakultas : Ekonomi
Jurusan/Prog. Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Sistem Distribusi Produk Charcoal Di CV Syafer

Menyatakan bahwa laporan akhir ini telah di tulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan laporan akhir dengan konsekuensinya.

Palembang, 4 Oktober 2021



TRIANA AMBAR RATIH

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto : Sesali masa lalu karena ada kekecewaan, Penyesalan dan kesalahan-kesalahan, tetapi jadikan penyesalan itu sebagai senjata untuk masa depan agar tidak terjadi kesalahan lagi.

Kupersembahkan Kepada :

- Ayahanda dan Ibunda tercinta
- Saudara-saudaraku tersayang
- Para pendidiku yang kuhormati
- Teman-teman yang ku sayangi

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul :“SISTEM DISTRIBUSI PRODUK CHARCOAL DI CV SYAFER “

Adapun maksud penulisan Tugas Akhir ini, untuk melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan ujian guna memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini tentunya tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Maka dengan segenap kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih pada :

1. Ibu Dr. Ir. Hj. Manisah, MP selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
2. Ibu Dr. Msy. Mikail, SE,M.Si.AK.CA,CS.RS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
3. Ibu Suharti, SE.MM, selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi, sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan sehingga pelaksanaan laporan akhir ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar.
4. Ibu Alinadia, SE. MM, selaku Dosen Pembimbing II yang telah berusaha keras memberi bimbingan guna penyelesaian Laporan Akhir.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu.

6. Bapak Didi Suryadi Effendi selaku pimpinan CV SYAFER Cabang Palembang beserta Ibu Citra Paradita selaku staf yang telah bersedia memberikan data.
7. Kedua orang tua yang selalu memberikan dukungan dan doa.
8. Semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.

Semoga Allah SWT menerima serta memberikan balasan atas segala amal kebaikan yang telah Bapak, Ibu dan Rekan – rekan berikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih sangat jauh dari sempurna, oleh karenanya kritik dan saran yang bersifat membangun penulis nantikan dan terima dengan senang hati. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pada penulis pada khususnya.

Wassalamualaikum.Wr. Wh.

Palembang, 22 Juni 2021

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
ABSTRAK	xiii
RIWAYAT HIDUP	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	2
1.3.1 Tujuan Penelitian	2
1.3.2 Manfaat Penelitian	3
1.4 Metode Penelitian	3
1.4.1 Lokasi Penelitian	3
1.4.2 Sumber Data	4
1.4.3 Teknik Pengumpulan Data	4
1.4.4 Teknik Analisis Data	4
1.5 Sistematika Penulisan	5

BAB	II	TINJAUAN PUSTAKA	
	2.1	Pengertian Pemasaran	6
	2.1.1	Konsep Pemasaran	7
	2.2	Pengertian Strategi Pemasaran	8
	2.2.1	Fungsi Strategi Pemasaran	10
	2.2.2	Tujuan Strategi Pemasaran	11
	2.2.3	Jenis-jenis Strategi Pemasaran	11
	2.3	Pengertian Sistem	14
	2.3.1	Definisi Sistem Menurut Para Ahli ...	15
	2.3.2	Klasifikasi Sistem	17
	2.4	Produk	18
	2.5	Saluran Distribusi	19
	2.5.1	Definisi Saluran Distribusi	19
	2.5.2	Strategi Distribusi	20
	2.5.3	Jenis-jenis Saluran Distribusi	22
	2.5.4	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pilihan Saluran Distribusi	25
	2.5.3	Fungsi Distribusi	26
BAB	III	GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN	
	3.1	Sejarah Singkat Perusahaan	28
	3.2	Struktur Organisasi Dan Pembagian Tugas	29
	3.2.1	Struktur Organisasi	30
	3.2.2	Pembagian Tugas	30
	3.3	Produk-Produk Yang Ditawarkan	31

	3.4	Aktifitas Perusahaan	38
	3.4.1	Kegiatan Pengolahan Produk Charcoal Menggunakan Tungku Pembakaran ..	39
	3.4.2	Aktifitas Operasional Gudang	41
BAB	IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	4.1	Sistem Distribusi Produk CV SYAFER	43
	4.1.1	Biaya Bahan Baku Produk	45
	4.1.2	Proses Distribusi Produk Charcoal	46
	4.1.3	Model Saluran Distribusi	49
	4.2	Hambatan-Hambatan Dalam Distribusi Produk Charcoal di CV SYAFER	51
	4.3	Langkah-Langkah Yang Dilakukan Untuk Meningkatkan Sistem Distribusi	51
	4.4	Kekuatan Dan Kelemahan	52
	4.4.1	Kekuatan Yang Dimiliki Oleh CV SYAFER	52
	4.4.2	Kelemahan Yang Dimiliki Oleh CV SYAFER	52
BAB	V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	5.1	Kesimpulan	53
	5.2	Saran	54
		DAFTAR PUSTAKA	55
		LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel III. 1 Produk-produk Yang Ditawarkan CV Syafer	32
Tabel III. 2 Rincian Jam Kerja CV Syafer	39
Tabel IV 2 Biaya Bahan Baku	45
Tabel IV. 3 Volume Penjualan Saluran Distribusi Langsung Tahun 2017-2020	47
Gambar IV. 5 Model Saluran Distribusi	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar III.1 Struktur Organisasi CV SYAFER	30
Gambar III.2 Kegiatan Pengolahan Produk Charcoal Tempurung Kelapa Dengan Menggunakan Tungku Pembakaran	40
Gambar III.3 Kegiatan Packaging/Pengemasan Produk Charcoal	41
Gambar III.4 Kegiatan Pengisian Produk Charcoal Ke Dalam Truck Kontainer	42

ABSTRAK

SISTEM DISTRIBUSI PRODUK CHARCOAL DI CV SYAFER

CV SYAFER beralamat di Jalan Merbau No 1293 Palembang, Indonesia. Cv Syafer telah menjadi perusahaan manufaktur terbesar di Indonesia memproduksi arang hitam untuk memenuhi permintaan arang di seluruh dunia, dengan metode pengiriman produk melalui sistem distribusi, penerapan sistem distribusi sangatlah penting guna mendukung kelancaran proses pengiriman arang hitam dan arang putih tanpa adanya hambatan. Tujuan utama didirikanya perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis memfokuskan pada sistem distribusi produk charcoal di CV Syafer untuk mengetahui bagaimana sistem distribusi dengan menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara untuk memperoleh data primer maupun sekunder.

Penulis dapat memberikan kesimpulan bahwa sistem distribusi produk charcoal di CV Syafer sudah sangat baik mereka mempromosikan produk dengan cara iklan di sosial media serta mencari perusahaan besar pabrik di luar negeri melalui website yang berhubungan dengan produk yang di pasarkan

RIWAYAT HIDUP

TRIANA AMBAR RATIH, dilahirkan di Palembang pada tanggal 07 Juni 2000 dari Ayah JIONO dan Ibu DEWI SARTIKA ia anak ke 3 dari 4 bersaudara.

Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2012 di SD N 106 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan tahun 2015 di SMP N 30 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan sekolah menengah atas pada tahun 2018 di SMK N 01 Palembang pada tahun 2018 ia memasuki Fakultas Ekonomi Proram Studi D3 Manajemen Pemasaran Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang, 21 Juni 2021

TAR

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keberhasilan pembangunan kehutanan merupakan salah satu tolak ukur pembangunan nasional. Selain sebagai penghasil devisa negara, pembangunan kehutanan juga sangat berperan dalam penciptaan lapangan kerja dan peningkatan taraf hidup masyarakat. Kenyataan saat ini menunjukkan bahwa industri hasil hutan di Indonesia justru semakin terpuruk karena semakin menipisnya sumberdaya hutan. Dalam situasi yang demikian tentunya yang sangat di perlukan adalah keunggulan bersaing yang lebih tinggi. Arang kayu dan Arang batok merupakan hasil hutan yang mempunyai prospek yang sangat baik. Salah satunya perusahaan yang memproduksi Arang Hitam dan Arang Putih adalah Cv Syafer.

Dalam menjalankan bisnisnya, kegiatan pemasaran merupakan salah satu faktor penting sebagai penghubung antara produsen ke konsumen. Pada dasarnya kegiatan distribusi merupakan bagian dari kegiatan pemasaran. Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (William J Stanton dalam Basu Swastha, 1996 : 10).

Untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan, maka perusahaan perlu merencanakan sistem distribusinya. Dalam sistem distribusi produsen sering menggunakan perantara sebagai penyalurnya. Penggunaan perantara disebabkan karena perantara dapat menghasilkan penjualan lebih banyak dengan pasar sasaran yang lebih luas. Hal yang perlu diperhatikan dalam sistem distribusi itu sendiri diantara pihak-pihak yang terkait dalam kegiatan distribusi baik secara langsung atau tidak langsung.

Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tersebut serta untuk mengetahui lebih dalam mengenal hal-hal yang berkaitan dengan sistem distribusi, dengan ini disajikan deskripsi dengan judul “SISTEM DISTRIBUSI PRODUK CHARCOAL DI CV SYAFER”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti mencoba merumuskan masalah dalam penelitian, “ Bagaimana Sistem Distribusi Produk Charcoal di CV SYAFER?”

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan Sistem Distribusi Produk Charcoal di CV SYAFER.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi Mahasiswa

- a. Sebagai sarana untuk memenuhi pengetahuan, wawasan, melatih keterampilan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi.
- b. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata di dunia kerja pada unit-unit kerja, baik dalam lingkungan pemerintah maupun perusahaan.
- c. Serta menambah pengalaman di dunia kerja di bidang pemasaran.

2. Bagi Perusahaan

Salah satu cara bagaimana menciptakan tenaga kerja yang profesional dan perusahaan juga dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa apabila suatu saat instansi membutuhkan pegawai bisa merekrut mahasiswa tersebut.

3. Bagi Perguruan Tinggi

Kemungkinan menjalin hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara instansi/perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.

1.4 Metode Penelitian

1.4.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV SYAFER yang berlokasi di Jalan Merbau Lorong Bungur Veteran No 1293 Kel. 20 Ilir Kec. Ilir timur 1 Kota Palembang, Indonesia.

1.4.2 Sumber Data

1. Data Primer

Data primer ini merupakan data yang bersumber dari lapangan dengan melakukan interview dan wawancara kepada karyawan pada bagian pemasaran yang mampu memberikan informasi yang di butuhkan oleh penulis.

2. Data Sekunder

Data sekunder ini merupakan data yang diperoleh dari studi perpustakaan atau buku, internet, dan database perusahaan yang terkait mengenai informasi untuk penelitian ini.

1.4.3 Teknik Pengumpulan Data

Data penelitian ini penulis akan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.

1.4.4 Teknis Analisis Data

1. Reduksi Data

Editing, menyusun catatan, dan menyusun rancangan konsep.

2. Penyajian Data

3. Penarikan Kesimpulan

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah laporan akhir ini akan disajikan sistematis penulisan sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan. Bab ini berisikan uraian mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, serta sistematis penulisan

BAB II : Tinjauan Pustaka. Bab ini berisikan uraian tentang teori-teori keilmuan, prinsip-prinsip, asumsi-asumsi yang mendasari masalah yang di teliti.

BAB III : Gambaran Umum Obyek Penelitian. Dalam bab ini disajikan data atau hasil penelitian empiris yang menyangkut tentang gambaran umum obyek yang di teliti.

BAB IV : Bab Pembahasan (Analisis). Dalam bab ini dikemukakan pembahasan atau analisis terhadap permasalahan penelitian dengan menggunakan teknik analisis secara kuantitatif atau kualitatif serta dilakukan serta dilakukan penafsiran terhadap hasil-hasil analisis yang dilakukan.

BAB V : Kesimpulan dan Saran. Dalam bagian kesimpulan dinyatakan secara singkat dan tepat temuan dari hasil penelitian atau pembahasan yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Kotler, Philip. 1994. *Manajemen Pemasaran Jilid I*, Terjemahan Jaka Wasana, Jakarta, Erlangga.
2. Kotler dan Armstrong. 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi II*. Indeks: Jakarta.
3. Tjiptono, Fandy. 2001. *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Offset.
4. Swastha, Basu. 2002. *Manajemen Pemasaran Edisi II*, Cetakan ke delapan.
5. Philip Kotle, Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi ke tigabelas Jilid I*. Jakarta, Erlangga.