

**SISTEM SALURAN DISTRIBUSI PRODUK-PRODUK PADA PT. PILAR  
PANGAN PERKASA PALEMBANG**

**LAPORAN AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat**

**Guna Menyelesaikan Pendidikan Program DIII**

**Jurusan Manajemen Pemasaran**



Diajukan Oleh :

Dera Agnesia Putri

NPM. 2101150003

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG**

**2024**

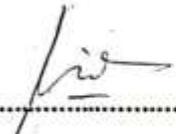
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : Dera Agnesia Putri  
Nomor Pokok : 2101150003  
Jurusan/Prog. Studi : Manajemen Pemasaran  
Jenjang Pendidikan : Diploma III (DIII)  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Sistem Saluran Distribusi Produk-Produk Pada  
Menan PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang

Pembimbing Laporan Akhir :

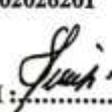
Tanggal : 03 - 10 - 2024 .....

Pembimbing I :  .....

Rudy Chalruddin, SE, MP

NIDN.0202026201

Tanggal : 04 - 10 - 2024 .....

Pembimbing II :  .....

Suharti, SE, MM

NIDN. 0220086501

Mengetahui,

Dekan,

Tanggal : 07 - 10 - 2024 .....



  
Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak. CA.CSRS

NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi,

Tanggal : 04 - 10 - 2024 .....

  
Suharti, SE, MM

NIDN.0220086501

053 /PS/DFEB/ 2A

ii

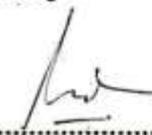
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

Nama : Dera Agnesia Putri  
Nomor Pokok : 2101150003  
Jurusan/Prog. Studi : Manajemen Pemasaran  
Jenjang Pendidikan : Diploma III (DIII)  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Sistem Saluran Distribusi Produk-Produk Pada  
PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang

Penguji Laporan Akhir:

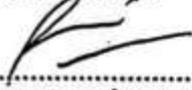
Tanggal : 03 - 10 - 2024

Ketua Penguji: .....  
  
Rudy Chalruddin, SE, MP  
NIDN.0202026201

Tanggal : 04 - 10 - 2024

Penguji I : .....  
  
Suharti, SE, MM  
NIDN.0220086501

Tanggal : 04 - 10 - 2024

Penguji II : .....  
  
Nvayu Khairani P, SE, M.Si  
NIDN.0221029501

Mengesahkan :

Dekan,  
Tanggal : 07 - 10 - 2024


Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak. CA.CSRS  
NIDN.0205026401

Ketua Program Studi  
Tanggal : 04 - 10 - 2024

  
Suharti, SE, MM  
NIDN.0220086501

059 /PS/DFEB/24

## SURAT PERNYATAAN

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini :

Nama : Dera Agnesia Putri  
Nomor Pokok : 2101150003  
Jurusan/Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Jenjang Pendidikan : Diploma III (DIII)  
Tempat Tanggal Lahir : Palembang, 16 Januari 2003

Menyatakan Bahwa Laporan Akhir yang Dibawah Ini :

**Sistem Saluran Distribusi Produk-Produk Pada PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang**

Merupakan hasil karya saya sendiri dan apabila terbukti sebagai hasil karya orang lain, Saya menerima Segala sanksi yang telah ditentukan.

Demikian Surat Pernyataan Laporan Akhir ini dibuat sebagai mestinya dan benar adanya.

Palembang, September 2024



Dera Agnesia Putri

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### Motto:

- Tak perlu jadi hebat untuk memulai, tapi mulailah untuk jadi orang hebat.
- Aku sabar, aku bisa, dan aku menang.
- Menyerah tanpa alasan jelas adalah tanda untuk istirahat sejenak.

### Persembahan:

1. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW.
2. Kedua orang tua tercinta saya, Ayah (Sani) dan Ibu (Ramaini) terimakasih atas doa, semangat, motivasi, pengorbanan, nasihat serta kasih sayang yang tidak pernah henti sampai saat ini.
3. Kepada saudaraku tercinta, Ayuk (Yufi Nira Yuanditri) dan Ayuk (Fini Sukma Yudani) yang telah memberikan semangat dan membantuku dalam menyelesaikan tugas akhir ini, terimakasih dan semoga kita semua menjadi anak yang bisa membanggakan Ayah dan ibu.
4. Keponakanku tersayang (Atqan Al Malik Kurniawan)
5. Alm dan Almh Kakek dan Nenek yang saya cintai dan saya sayangi.
6. Sahabat-sahabat terbaikku dan seperjuanganku (Mia Rizki Gusti D) dan (Suhita Apriliani Mudianti) terima kasih kalian sudah menjadi teman atau sahabat terbaik untuk saya selama menempuh pendidikan sarjana dan selalu memberikan semangat, motivasi untuk saya dalam menyelesaikan tugas akhir.
7. Kepada dosen pembimbingku, Bapak (Rudi Chairuddin. SE. MP) dan Ibu (Suharti. SE. MM) terima kasih sudah membimbing serta memberikan masukan dan saran selama ini, semoga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

## **KATA PENGANTAR**

Puji Syukur saya ucapkan kepada Allah S.W.T atas segala rahmat hidayah dan karunia Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Sistem Saluran Distribusi Produk-Produk Pada PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang” dalam waktu dan tanpa adanya halangan yang berarti, menulis laporan akhir adalah salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridinanti Palembang.

Laporan Akhir ini disusun berdasarkan apa yang telah penulis peroleh pada PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang. Dalam penulisan laporan akhir ini penulis merasa ada hambatan yang dihadapi, namun berkat bantuan, dorongan semangat, serta petunjuk dari segala pihak, laporan ini dapat diselesaikan sebelum waktu yang telah ditentukan.

Akhirnya penulis berharap semoga Laporan Akhir ini bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Aamiin Allahumma Aamiin.

Palembang,

Dera Agnesia Putri

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
ABSTRAK .....	xii
RIWAYAT HIDUP .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5

1.4. Metode Penelitian .....	5
1.5. Sistematika Penulisan .....	8

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pemasaran .....	10
2.1.1. Pengertian Pemasaran .....	10
2.1.2. Bauran Pemasaran .....	11
2.2. Pengertian Distribusi .....	15
2.3. Saluran Distribusi .....	21
2.4. Fungsi Saluran Distribusi .....	30
2.5. Jenis dan Saluran Distribusi .....	31
2.6. Tujuan Saluran Distribusi .....	33

## BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Sejarah singkat Perusahaan .....	34
3.2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	36
3.2.1. Struktur Organisasi .....	36
3.2.2. Pembagian Tugas .....	36
3.3. Produk yang Ditawarkan .....	41
3.4. Aktivitas Perusahaan .....	46

## BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Sistem Saluran Distribusi yang Digunakan Oleh PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang .....	47
--	----

4.2. Efektivitas Sistem Saluran Distribusi yang Digunakan Oleh PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang. ....	49
BAB V PENUTUP	
5.1. Kesimpulan .....	53
5.2. Saran .....	54
DAFTAR PUSTAKA .....	55

## **DAFTAR TABLE**

Table 3.1. Tanah dan Bangunan PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang.....	34
---	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Struktur Organisasi .....	36
Gambar 3.2. Kemasan Tepung Terigu Lonceng Hijau 25kg .....	42
Gambar 3.3. Kemasan Tepung Terigu Cap Lonceng Merah 25kg .....	42
Gambar 3.4. Kemasan Gula PSM 50kg .....	43
Gambar 3.5. Kemasan Sagu Daun Suji 25kg .....	43
Gambar 3.6. Kemasan Tepung Terigu Tegu 25kg .....	44
Gambar 3.7. Kemasan Tepung Terigu Perdana .....	44
Gambar 3.8. Kemasan Tepung Terigu Peacock .....	45
Gambar 3.9. Kemasan Tepung Terigu Tulip .....	45

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 surat keterangan dosen pembimbing

Lampiran 2 surat permohonan judul laporan

Lampiran 3 surat permohonan riset

Lampiran 4 surat permohonan pembimbing laporan akhir

Lampiran 5 surat konfirmasi izin penelitian

Lampiran 6 kartu bimbingan laporan akhir

## **ABSTRAK**

Dera Agnesia Putri. NPM : 2101150003. Sistem Saluran Distribusi Produk-Produk. Studi Kasus Pada PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang, dibawah Bimbingan Direktur Burhan Asikin.

Sistem Saluran Distribusi merupakan jalur yang dilalui produk dan jasa dari produsen hingga sampai ke konsumen.

Adapun dari penelitian ini adalah mengetahui sistem saluran distribusi PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang. Untuk mengetahui sistem saluran ditribusi yang paling tepat untuk menjamin kelangsungan produksi dan menjamin produk sampai ke konsumen.

Kata Kunci : Distribusi Bahan Pangan

## **RIWAYAT HIDUP**

Dera Agnesia Putri, dilahirkan di Palembang pada tanggal 16 Januari 2003 dari Ayah Sani dan Ibu Ramaini. Ia anak ke Tiga dari Tiga bersaudara.

Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2015 SDN 17 Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan tahun 2018 di SMP Negeri 1 Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin, dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2021 di SMA Bina Mandiri Kabupaten Banyuasin, pada tahun 2021 ia memasuki Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Pemasaran D. III Universitas Tridinanti Palembang.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Dalam menjalankan suatu bisnis tentunya perusahaan mempunyai visi dan misi untuk meningkatkan penjualan yang mereka jalankan. Karena peningkatan penjualan tergantung dengan sistem atau proses yang dijalankan, apakah berjalan dengan baik atau sebaliknya. Untuk mendapatkan laba (keuntungan) yang besar, perusahaan mampu meningkatkan daya saing, dan meminimalkan biaya produk dalam pemasaran. Dengan mendapatkan laba (keuntungan) yang besar akan menggambarkan suatu perusahaan tersebut dapat bertahan hidup yang lebih lama.

Mendistribusikan produk secara merata merupakan bagian usaha untuk meningkatkan laba, peningkatan suatu laba tentunya mempunyai kurun waktu yang cukup lama. Saluran distribusi yang baik akan berpengaruh pada minat pelanggan, jika pelanggan merasa puas atas pelayanan dan persediaan barang yang mereka butuhkan ada, maka akan menambah omset bagi perusahaan. Dan untuk meningkatkan omset tentunya perlu penerapan strategi yang dilakukan dan strategi itu harus berjalan dengan efisien dan efektif dalam penyaluran distribusi yang baik pula karena akan berpengaruh cepat terhadap penjualan suatu perusahaan. Dan barang tersebut harus sampai ke tangan

konsumen dengan keadaan baik. Dalam memasarkan suatu produk, produsen banyak bekerja sama dengan perantara pemasaran (distributor) untuk mendistribusikan produknya ke pasar. Perantara pemasaran merupakan suatu saluran perdagangan atau saluran distribusi.

Saluran distribusi menurut Kotler (2008) adalah suatu lembaga atau perusahaan yang saling bekerja sama dalam menyalurkan barang atau jasa dari produsen ke konsumen yang siap digunakan untuk dikonsumsi. Dalam suatu perusahaan produsen tidak hanya melepaskan barang yang diproduksinya dari pergudangan begitu saja, tetapi produsen mampu memperhatikan barang dari pergudangan sampai ke konsumen akhir dan mampu mencari peluang juga memperluas jaringan agar semua wilayah dapat dikuasai, tidak hanya lokal maupun nasional tetapi juga internasional. Dengan itu perusahaan membutuhkan saluran distribusi yang baik dan memadai agar saluran distribusi yang dilakukan berjalan dengan maksimal. Jika penyaluran produk dapat dipasarkan secara luas, tentunya dapat merekrut banyak konsumen, sehingga dapat meningkatkan bisnis penjualan pada perusahaan.

Dalam kegiatan pemasaran perlu adanya fungsi kegiatan pemasaran yang dilakukan, yaitu penentuan produk, harga, distribusi, dan promosi. Distribusi merupakan salah satu permasalahan yang sering terjadi dalam kegiatan pemasaran, untuk mencapai keberhasilan suatu perusahaan di bidang pemasaran dapat dilihat dari saluran distribusi, baik itu secara langsung maupun tidak langsung.

PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang merupakan perusahaan distribusi bahan pangan yang berbasis di kota Palembang, Sumatera Selatan, Kami memiliki jaringan distribusi yang merata ke seluruh pelosok kabupaten di Sumatera Selatan. Produk yang dihasilkan PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang Adalah distribusi bahan pangan tepung terigu, kami juga mensupply gula pasir, tepung tapioka, dan sarden untuk melengkapi kebutuhan customer kami.

PT. Pilar Pangan Palembang mempunyai komitmen untuk terus memperluas jaringan di setiap wilayah atau membangun jaringan distribusi baru di area-area strategis sehingga semua segmen pasar dapat dikuasai dengan memfokuskan pada beberapa strategi. PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang juga dilengkapi dengan berbagai infrastruktur dan fasilitas yang baik dan lengkap sebagai wujud implementasi dari program cara distribusi produk Tepung Terigu, dll, sehingga setiap produk yang didistribusikan tetap terjamin kualitasnya.

Dalam menjalankan distribusi yang baik, tentunya harus melakukan saluran distribusi yang baik pula, sehingga barang yang di distribusikan sampai dengan selamat dan aman sampai ke tangan konsumen. Jika saluran distribusi berjalan dengan baik tentu konsumen akan percaya dan mendapatkan pelayanan yang puas sehingga akan menjadi mitra atau pelanggan setia.

Dengan demikian, banyak hal-hal yang harus diperhatikan perusahaan untuk menjadi mitra yang baik tentunya pelayanan yang diberikan perusahaan harus optimal dan dapat meyakini pelanggan bahwa perusahaan akan memberikan yang mereka butuhkan. Seperti, produk, harga murah/diskon, dan penyaluran yang baik yang diberikan oleh perusahaan, sehingga pelanggan tertarik dalam bekerjasama. PT Pilar Pangan Perkasa Palembang didirikan pada tahun 2015 oleh Burhan Asikin yang telah lulus dari Amerika Serikat. PT Pilar Pangan Perkasa yang merupakan salah satu agen di Palembang yang bergerak dalam bidang barang dagang konsumsi, barang yang di dagangkan meliputi gula, tepung tapioka dan tepung terigu yang sering digunakan dalam kebutuhan sehari-hari.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul "Sistem Saluran Distribusi Penjualan Produk-Produk Pada PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang".

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan pembatasan masalah maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

"Bagaimana sistem saluran distribusi penjualan produk-produk yang dilakukan oleh PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang".

### **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan penulis dalam penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui secara langsung bagaimana strategi distribusi yang dilakukan oleh PT Pilar Pangan Perkasa Palembang.

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi mahasiswa Dapat meningkatkan wawasan dan khasanah keilmuan terutama mengenai sistem distribusi untuk meningkatkan bisnis penjualan.
2. Bagi perusahaan Dapat digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan pemecahan mengenai masalah yang timbul khususnya strategi untuk meningkatkan bisnis penjualan.
3. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridianti Palembang Dapat dijadikan bahan referensi dalam rangka mendokumentasikan dan menginformasikan hasil penelitian ini di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridianti Palembang.

### **1.4. Metode Penelitian**

#### **1. Pendekatan Penelitian**

Menurut Sukmadinata menjelaskan penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi, pemikiran seseorang secara individual maupun kelompok. Objek penelitian kualitatif adalah seluruh bidang atau aspek kehidupan manusia, yakni manusia dan segala sesuatu yang dipengaruhi manusia. Objek itu diungkapkan kondisinya sebagaimana adanya atau dalam keadaan

sewajarnya, mungkin berkenaan dengan aspek/bidang kehidupannya disebut ekonomi kebudayaan, hukum, administrasi, agama, dan sebagainya.

## 2. Lokasi penelitian

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini pengamatan dilakukan di PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang yang beralamat di JL. Kol. H. Barlian KM 5 No. 337 RT. 07 / RW. 03 Kel. Srijaya Kec. Alang-alang Lebar PALEMBANG – 30153.

## 3. Teknik Analisis Data

Objek penelitian kualitatif adalah penulis menggunakan beberapa metode untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam menyusun penelitian ini. Untuk dapat menyelesaikan penelitian ini, penulis membuat dua metode penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data, yaitu:

### 1. Data Primer

Data primer adalah data atau keterangan yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumbernya. Dalam penelitian ini penulis melakukan Wawancara (interview), yang merupakan metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab langsung dengan karyawan yang bekerja di PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah keterangan yang diperoleh dari pihak kedua, baik berupa orang maupun catatan, seperti buku, bulletin, laporan, dan majalah yang sifatnya dokumentasi. Dokumen, Merupakan metode pengumpulan data atau bahkan melengkapi data yang ada dengan melihat catatan-catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berupa tulisan, gambar, atau karya monumental. Disini peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen perusahaan dan melihat brosur-brosur yang ada.

## 4. Analisa Data

Metode analisa data yang digunakan oleh penulis adalah metode analisis deskriptif kualitatif dengan cara menyajikan data secara fakta serta membandingkan dengan teori-teori yang ada sehingga dapat ditemukan hal-hal yang perlu diperbaiki ataupun tetap dipertahankan. Dalam suatu penelitian, Analisa data merupakan tahap yang penting karena Analisa data sangat menentukan kualitas hasil penelitian, Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami.

Pada tahap Analisa data, data yang dimanfaatkan dan dikerjakan sedemikian rupa sehingga dapat menyimpulkan kebenaran yang dapat

dipakai untuk menjawab persoalan penelitian yang dilaksanakan. Analisa data dalam penelitian ini dilakukan bersamaan waktunya dalam pengumpulan data itu sendiri dan didapatkan langsung dari hasil lapangan yang telah dilakukan. Dengan itu peneliti dapat memahami tentang berbagai Sistem yang dilakukan PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang untuk meningkatkan bisnis penjualan. Penelitian ini menggunakan tehnik analisis yang dikemukakan oleh Milers dan Huberman, mereka mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai.

### **1.5. Sistematika Penulisan**

Dalam penyusunan penelitian ini terbagi menjadi 5 bab yang secara ringkas diuraikan sebagai berikut:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini membahas tentang judul penelitian, latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini menguraikan tentang teori yang mendasari berkaitan dengan pembahasan dalam laporan penelitian yang digunakan sebagai pedoman dalam menganalisis masalah.

#### **BAB III : GAMBARAN UMUM TENTANG PT. PILAR PANGAN PERKASA PALEMBANG**

Pada bab ini menguraikan tentang data penelitian yang terdiri dari sejarah berdirinya PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang. Sistem Saluran Distribusi Penjualan Produk oleh PT. Pilar Pangan Perkasa Palembang.

#### BAB IV : ANALISIS

Pada bab ini dikemukakan pembahasan atau analisis terhadap permasalahan penelitian dengan menggunakan teknik analisis secara kualitatif serta dilakukan penafsiran terhadap hasil-hasil analisis.

#### BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menguraikan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai penerapan komponen sistem pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Pada bab ini juga memuat tentang saran-saran untuk pihak perusahaan yang bersangkutan serta pihak lain yang berkepentingan dengan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P. 2012. Manajemen Pemasaran EWedisi 2, Ghalia Indonesia : Jakarta
- Tjiptono, Sandy. 2007. Strategi Pemasaran Edisi 1 Andi : Yogyakarta
- Tjiptono, Sandi. 2008. Strategi Pemasaran Edisi 3 Andi : Yogyakarta
- Ardiyanta, Oky. Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Salama Nusantara, 2013.
- Assauri. (2012:118). ‘Saluran Distribusi’. Diambil dari : Kotler dan Keller. 2014. Manajemen Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta:  
<http://digilib.unila.ac.id/3437/18/Bab%202.pdf> (18 Mei 2017).
- Kotler dan Armstrong. 2012. ‘Pengertian Bauran Pemasaran dan Alat Bauran Pemasaran’. Diambil dari :  
<http://repositori.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/2696/Bab%202.pdf?sequence=7> (19 Mei 2017 )