

**PERANAN DISTRIBUSI PUPUK PADA PT. PUSRI
KANTOR PEMASARAN WILAYAH
SUMATERA UTARA MEDAN**

O l e h :

NELPA HASIBUAN

No.Stb. : 96 830 0006



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 1**

**PERANAN DISTRIBUSI PUPUK PADA PT. PUSRI
KANTOR PEMASARAN WILAYAH
SUMATERA UTARA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

NELPA HASIBUAN

No.Stb. : 96 830 0006

**Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Studi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 1**

Judul Skripsi : **PERANAN DISTRIBUSI PUPUK PADA PT. PUSRI
KANTOR PEMASARAN WILAYAH
SUMATERA UTARA MEDAN**

Nama Mahasiswa : **NELPA HASIBUAN**
No. Stambuk : **96 830 0006**
Jurusan : **MANAJEMEN**

Menyetujui :
Komisi Pembimbing

Pembimbing I

(Drs. H.A. AZIS HASAN, MM)

Pembimbing II

(Drs. H. SYAHRIANDY, MSi)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

(Hj. RATNA BALQIS NASUTION, SE, MBA)

Dekan



(Drs. RASDIANTO, MS, Ak)

Tanggal Lulus : 29 Maret 2001

RINGKASAN

Perusahaan yang memproduksi barang dan jasa tidak menjual produknya secara langsung kepada konsumen akhir yang akan mengkonsumsi produk tersebut, melainkan dengan menggunakan perantara saluran distribusi.

Saluran distribusi berperan dalam meningkatkan volume penjualan dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan bertambah banyaknya minat masyarakat terhadap suatu produk, semakin mendorong pengusaha untuk mendirikan dan memproduksi sehingga jumlah produk yang dihasilkan akan bertambah banyak. Keadaan demikian tentu saja akan menimbulkan persaingan diantara produsen dari produk yang sejenis, baik yang berasal dalam negeri maupun luar negeri.

Untuk menyalurkan produknya kepada konsumen PT. PUSRI KANTOR PEMASARAN WILAYAH SUMATERA UTARA MEDAN menggunakan saluran distribusi ganda untuk mencapai pasar yang berbeda, dalam hal ini pertanian tanaman pangan dan sektor perkebunan. Pada sektor pertanian pangan, saluran distribusi yang digunakan dua tingkat. Dilihat dari banyaknya penyalur yang digunakan perusahaan maka jenis distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi selektif.

Masalah pemilihan saluran pemilihan distribusi bagi PT. PUSRI KANTOR PEMASARAN WILAYAH SUMUT MEDAN adalah suatu masalah sangat penting, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat memperlambat atau menghambat kelancaran arus penyaluran barang atau jasa dari produsen kepada konsumen. Oleh karena itu pengaruh sangat besar terhadap kelancaran penjualan.

Pengawasan terhadap persediaan pupuk di pasar kurang baik terbukti dengan terkadang kosongnya persediaan pupuk di pasar karena tidak tersedianya tepat pada waktunya akibat keterlambatan dalam pengangkutan pupuk dan ekspeditur sehingga tidak terpenuhi dengan segera kebutuhan konsumen. Jika hal ini sering terjadi konsumen beralih memakai substitusi yang tidak menguntungkan bagi produsen.

PT. PUSRI KANTOR PEMASARAN WILAYAH SUMUT MEDAN melaksanakan promosi secara aktif yang dilakukan semenjak tahun 1967 yang lebih ditentukan pada sektor pertanian tanaman kepala para petani yang mempergunakan pupuk untuk meningkatkan hasil produksinya.

Usaha promosi yang dilakukan perusahaan secara terus menerus berkat usaha yang gigih dari para petugas-petugas penyuluhan dari pemerintah, usaha promosi ini menunjukkan hasil memuaskan dengan adanya kesadaran dari para petani untuk menggunakan pupuk dalam meningkatkan hasil produksi pertaniannya.

KATA PENGANTAR

Dengan nama Allah S.W.T Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang segala Puji bagi Allah penulis panjatkan kehadirat-Mu, karena rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Sebagai Hamba Allah yang lemah, Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini memiliki berbagai kekurangan.

Oleh karena itu segala keredahan hati penulis akan menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

Pada kesempatan ini pula tak lupa penulis sampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ir. Zulkarnain Lubis, MS selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. Rasdianto MS, Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Dra. Hj. Ratna Balqis Nasution, SE, MBA selaku Ketua Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi UMA.
4. Bapak Drs. H.A. Azis Hasan, MM sebagai Dosen pembimbing I dan Bapak Drs. H. Syariandi, MM sebagai pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu memberikan dorongan, bimbingan dan petunjuk sehingga penyusunan skripsi ini dapat selesai.
5. Bapak KPW PT. PUSRI Cabang Medan yang telah memperbolehkan penulis untuk melakukan riset dan memberikan data-data yang diperlukan

6. Seluruh karyawan PT. PUSRI Cabang Medan yang telah banyak membantu penulis melakukan riset.
7. Dan rekan-rekan seangkatan yang telah banyak membantu.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan serta memberikan ganjaran setimpal atas jasa-jasa tersebut. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.



Medan, Januari 2001

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Hipotesis	4
D. Luas dan Tujuan Penelitian	4
E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data	5
F. Metode Analisa	6
BAB II : LANDASAN TEORITIS	7
A. Arti Dan Pentingnya Saluran Distribusi	7
B. Segmentasi Dan Pasar Sasaran	10
C. Jenis-Jenis Saluran Distribusi	11
D. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi	25
E. Strategi Penetapan Saluran Distribusi	28
BAB III : PT. PUSRI KANTOR PEMASARAN WILAYAH SUMATRA UTARA	32
A. Gambaran Umum Perusahaan	32
B. Kebijakan Saluran Distribusi Yang Dijalankan	42
C. Pasar Sasaran Yang Dituju	47
D. Rencana Dan Realisasi Penjualan Pupuk 1995-1999	49
E. Hambatan-Hambatan Yang Dihadapi Dalam Menyalurkan Produknya	54

BAB IV : ANALISA DAN EVALUASI	55
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul.

Bagi suatu kegiatan yang merupakan garis depan yang langsung berhubungan dengan konsumen dan mempunyai peranan yang cukup besar dalam menciptakan faedah suatu barang adalah saluran distribusi.

Distribusi merupakan kegiatan dalam pemasaran yang berfungsi menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen. Konsumen tidak akan terpenuhi kebutuhannya bilamana produk yang dibutuhkannya itu tidak dapat dijangkau serta belum memilikinya.

Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan atau menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.

Oleh sebab itu pemilihan saluran distribusi adalah suatu masalah yang sangat penting. Sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat kelancaran dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat kelancaran arus penyaluran barang atau jasa dari produsen kepada konsumen dan juga mengakibatkan barang tidak sampai kekonsumen tepat waktu,

tepat mutu, tepat jumlah, tepat harga oleh karena itu pengaruhnya sangat besar terhadap kelancaran penjualan, maka saluran distribusi harus benar-benar dipertimbangkan dan tidak boleh diabaikan.

Pertanian adalah salah satu sektor produksi nasional yang merupakan sumber dari pendapatan nasional, yang termasuk didalamnya subsektor, peranan pupuk tidak dapat diabaikan begitu saja. Oleh karenanya sebagian besar areal pertanian dan perkebunan terletak didaerah pedesaan yang berjarak cukup jauh dari kota, maka saluran itulah yang dibutuhkan saluran distribusi dalam menyalurkan pupuk tersebut, dan hal itulah yang menyebabkan saluran distribusi memegang peranan sangat penting.

Mengingat keadaan wilayah Indonesia yang merupakan negara agraris dan sebagian besar mata pencaharian penduduknya adalah bertani maka pupuk merupakan unsur yang sangat vital bagi petani dalam meningkatkan produktivitas lahannya. Untuk membantu petani tersebut maka pemerintah memberikan subsidi pupuk bagi para petani yang bergerak disub sektor tanaman pangan.

Di Indonesia banyak terdapat pabrik pupuk, misalnya PT. Pupuk Kaltim, PT. Pupuk Gresik, PT. Pupuk Iskandar Muda (PIM), dan lain-lain namun dalam penyaluran pupuk yang diproduksi perusahaan-perusahaan tersebut PT. PUSRI merupakan satu-

DAFTAR PUSTAKA

- Alex Nitisemito, Marketing, Cetakan III, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1989.
- Kolter, Philip, Manajemen Pemasaran ; Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Terjemahan Harajuti Purwoko dan Jaka Warsana, Jilid II, Edisi ke Sembilan
- Mursid M., Manajemen Pemasaran, Edisi I, Bumi Aksara, Jakarta, 1993
- Reuzen, David R, Marketing Kumpulan Kuliah, Bagian V dan VII Vipasuba Studi Club Penerbit LPFE-UI, 1989.
- Swastha Basu DH, Irawan, Konsep dan Startegi Analisa Kwantitatif Saluran Pemasaran, Cetakan V, Yogyakarta, BPFE GAMA, 1989.
- Swastha Basu DH, Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, Edisi kedua Liberty 1970.
- Suhardi Sigit, Marketing Praktis, Yogyakarta, Armuritta 1988.
- Sofyan Assauri, Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi, Penerbit Rajawali Press, 1992
- Werren J. Keegen, Manajemen Pemasaran Global, Penerbit Prehallindo Jakarta, 1989.
- Winardi, Azas-Azas Marketing, Cetakan Kelima Penerbit Alumni Bandung, 1990.
- _____, Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi, Jakarta, Rajawali, 1989.
- J. Suprianto, Tehnik Riset Pemasaran dan Ramalan Penjualan, Rineka Cipta, Jakarta, 1997.