

**SALURAN DISTRIBUSI PADA PERCETAKAN  
CV. SETIAJI DI SUKOHARJO**

**Tugas Akhir Ini Diajukan Untuk Memenuhi Sebab Syarat Guna Mencapai Gelar Ahli  
Madya Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Sebelas Maret  
Surakarta**



**Disusun Oleh :**

**RISMA AYU CAHYANINGSIH**  
**F3202171**

**PROGRAM DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2005**

## **ABSTRAKSI**

### **SALURAN DISTRIBUSI PADA PERCETAKAN CV.SETIAJI DI SUKOHARJO**

RISMA AYU CAHYANINGSIH  
**F3202171**

Distribusi merupakan salah satu faktor penting dalam pemasaran. Dengan distribusi perusahaan dapat menyalurkan produknya langsung ke tangan konsumen. Dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan, perusahaan harus dapat memilihnya secara selektif. Sehingga proses penyaluran produk ke tangan konsumen dapat berjalan dengan lancar, karena kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi akan memperlambat bahkan akan sangat menghambat penyaluran produk dari produsen ke konsumen.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis melakukan pembahasan mengenai saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Setiaji. Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Setiaji dan cara pendistribusian produk pada CV. Setiaji. Dalam penulisan tugas akhir ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah : dengan wawancara, dan observasi,. Tehnik analisa yang digunakan adalah secara deskriptif

Saluran distribusi CV. Setiaji meliputi pemesanan produk, pengolahan pesanan, finishing dan packaging, pengiriman barang, dan proses pembayaran. Jadi dapat dilihat apakah masing - masing bagian. dari CV. Setiaji yang terlibat dalam pendistribusian barang melaksanakan tugas dan kewajibannya dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan bahwa Saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Setiaji sudah baik, karena proses penyaluran produk dari produsen hingga ke tangan konsumen sudah cukup lancar. Saran yang dapat penulis berikan adalah tetap mempertahankan sistem distribusi yang sudah ada, dan untuk terus meningkatkan kerjasama yang menyeluruh antara. masing - masing bagian, sehingga pendistribusian produk dapat berjalan dengan baik.

## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas akhir dengan judul " Saluran Distribusi Pada Percetakan CV. Setiaji " ini telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Fakultas Ekonomi Program D3 Manajemen Permasaran

Universitas Sebelas Maret Surakarta.Surakarta,

Surakarta,

Disetujui dan diterima oleh

Dosen Pembimbing

**Drs. Dwi Hastjarja Kustijana B . MM**

NIP: 131570 305

## HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji

Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi  
tugas - tugas dan memenuhi syarat - syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya  
Manajemen Pemasaran

Surakarta,

Tim Penguji Tugas Akhir

Dosen Penguji :

1. **DR. Tulus Haryono, MEK**  
Nip: 130 902 532

Dosen Pembimbing :

2. **Drs. Dwi Hastjarja Kustijana B. MM**  
Nip: 131570 305

## **MOTTO**

- Segala perkara dapat kuanggap di dalam Dia yang memberi kekuatan kepadaku.  
(Filipi 4 : 13)
- Dan apa saja yang kamu minta dalam doa dan dengan penuh kepercayaan, kamu akan menerimanya.  
(Matius 21: 22)

# **PERSEMBAHAN**

Tuhan Yesus Kristus

Bapak dan Ibu yang selalu mendukungku dalam segala hal.

Mbak Dewi & Mas Setyo

Mbak Wulan, yang telah banyak membantu

Konco-Konco ku : Fetty, Novi, Rima, Novita, yang selalu menjadi team penggembaraku.

## KATAPENGANTAR

Salam Sejabtera

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala anugerah dan berkatNya yang selalu dilimpahkannya, sebingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul " Saluran Distribusi Pada Percetakan CV. Setiaji Di Sukoharjo ".

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan tugas akhir ini, penulis memperoleh bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka dengan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan tugas akhir ini

1. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
2. Bapak Drs. Dwi Hastjarja Kustijana B . MM, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, saran, serta meluangkan waktu di sela tugas mengajar, hingga tugas akhir ini selesai.
3. Pihak CV. Setiaji, yang telah memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Mbak Wulan, yang memberiku banyak informasi.
5. Kedua orang tuaku yang selalu memberikan doa, dorongan, semangat, kepercayaan, dan kasih sayang.
6. Kedua kakakku, yang ikut selalu mendukungku
7. Teman - temanku : Novi, Novita, Fetty, Rima, yang selalu menjadi team penggembaraku.

# DAFTAR ISI

## HALAMAN

HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAKSI.....	ii
HALAMAIN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB	
I. PENDAHULUAN.	
A. Latar belakang masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
E. Metode Penelitian .....	4
II. KAJIAN TEORI	
A. Tinjauan pustaka .....	6
B. Kerangka pemikiran .....	12
III.GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran umum Perusahaan	



1. Sejarah berdirinya perusahaan .....	13
2. Alasan pemilihan lokasi perusahaan .....	14
3. Struktur Organisasi .....	15
4. Kegiatan Perusahaan .....	20
5. Kegiatan produksi .....	23
6. Kegiatan Pemasaran .....	26
B. PEMBAHASAN	
a. Saluran distribusi .....	27
b. Pihak - pihak yang terkait.....	29
c. Prosedur distribusi tidak langsung .....	30
d. Prosedur distribusi langsung .....	32
IV. KESIMPULAN DAN SARANv4	
A. Kesimpulan.	
B. Saran.	

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

# DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	HALAMAN
I.1 Kerangka Pemikiran.....	11
II.1 Struktur Organisasi CV. Setiaji.....	15

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dalam perekonomian dewasa ini, salah satu yang menunjang keberhasilan suatu perusahaan adalah : bagaimana perusahaan itu menyalurkan atau memasarkan produk-produknya. Oleh karena itu kegiatan pemasaran merupakan hal penting bagi perusahaan, dimana dalam kegiatan pemasaran salah satunya mencakup kegiatan distribusi. Semua perusahaan perlu melaksanakan proses distribusi, karena ini merupakan salah satu hal yang penting untuk dilakukan oleh suatu perusahaan untuk menyampaikan produk - produk yang diperlukan oleh konsumen .

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh suatu perusahaan di bidang pemasaran adalah : masalah distribusi. Dalam penyaluran produknya kepada konsumen, perusahaan perlu menentukan saluran distribusi yang akan digunakan baik itu melalui saluran distribusi langsung maupun saluran distribusi tidak langsung.

Salah satu perusahaan yang kegiatan distribusinya perlu diamati adalah perusahaan " CV . Setiaji " yang terletak di jalan Waringin Rejo Grogol Sukoharjo .CV. Setiaji ini merupakan perusahaan percetakan yang memproduksi berbagai macam buku-buku pelajaran baik untuk SD, SLTP, SMU atau SMK, misalnya : LKS Cerah untuk SD, LKS PUPIN untuk SLTP dan LKS Pista ttntuk SMU dan SMK, dan masiH banyak buku - buku materi yang lain.

Sebagai perusahaan distributor buku - buku pelajaran, CV. Setiaji dituntut untuk mampu bersaing dengan perusahaan lainnya yang bergerak dibidang yang sama . Permasalahan saluran distribusi merupakan masalah penting yang harus dihadapi oleh suatu. perusahaan, karena kesalahan dalam memilih saluran distribusi mengakibatkan usaha penyaluran hasil produksi menjadi terhambat. Untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan, maka perusahaan perlu merencanakan sistem distribusinya. Dalam sistem distribusi, produsen sering menggunakan perantara sebagai penyalurnya. Perantara disini adalah individu / lembaga bisnis yang membantu lancarnya proses penyaluran produk kepada konsumen akhir. Dan hal yang perlu diperhatikan dalam sistem distribusi itu sendiri adalah pihak - pihak yang terkait dalam kegiatan distribusi baik secara langsung atau tidak langsung.

Dari definisi tersebut, dapat diambil suatu kesimpulan atau pengertian bahwa saluran distribusi harus dilalui sebelum barang - barang yang diproduksi sampai pada konsumen . Dan pemilihan saluran distribusi yang tepat merupakan salah satu hal penting yang mendukung keberhasilan suatu. perusahaan

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul : "**SALURAN DISTRIBUSI PADA PERCETAKAN CV. SETIAAJI SUKOHARJO.**"

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Saluran distribusi apa yang digunakan CV. Setiaji untuk memasarkan produknya ?
2. Siapa saja pihak - pihak yang terkait dalam proses pendistribusian produk pada CV. Setiaji ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Setiaji dalam memasarkan produk - produknya.
2. Untuk mengetahui pihak - pihak yang terkait dalam proses distribusi pada CV. Setiaji .

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Penulis  
Untuk menambah pengetahuan tentang masalah dibidang pemasaran, terutama dalam hal ini adalah masalah distribusi dan sebagai salah satu sarana penerapan teori - teori yang telah dipelajari di waktu kuliah.
2. Bagi Perusahaan  
Dapat memberikan sumbangan pikiran dan saran pada perusahaan CV. Setiaji dalam memahami sistem distribusi dan menerapkannya secara lebih baik.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Ruang Lingkup Penelitian**

Obyek penelitian : Perusahaan percetakan CV. Setiaji Sukoharjo

### **2. Jenis dan Sumber data**

#### **a. Sumber data**

##### **1. Sumber data primer**

Adalah Sumber data yang diperoleh dari sumber yang berwenang yang berkaitan dengan topik penelitian , dalam hal ini adalah dari perusahaan percetakan CV. Setiaji. yaitu dengan melakukan wawancara secara langsung mengenai saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Setiaji.

##### **2. Sumber data sekunder**

Adalah sumber data yang diperoleh dari literature buku-buku yang berkaitan dengan topik penelitian dalam hal ini adalah buku-buku catatan perusahaan dan dokumen perusahaan, data-data tersebut antara, lain: gambaran umum perusahaan, struktur organisasi.

#### **b. Teknik Pengumpulan Data**

##### **a. Metode Observasi**

Adalah suatu cara atau metode pengumpulan data dimana melakukan penelitian secara langsung , mengamati obyek penelitian, seperti lokasi perusahaan, proses distribusi produk dalam perusahaan percetakan CV. Setiaji.

b. Metode Wawancara.

Adalah suatu metode pengumpulan data dengan cara peneliti melakukan tanya jawab dengan pihak yang bersangkutan.

**3. Teknik Analisa Data**

Penelitian ini menggunakan tehnik analisa deskriptif yaitu : dengan mendiskripsikan dan menjelaskan keadaan sesungguhnya tentang saluran distribusi yang digunakan oleh " CV. Setiaji " dalam menyalurkan produknya hingga sampai ke tangan konsumen .

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Tinjauan Pustaka**

##### **1. Pengerdan Saluran distribusi**

- ❖ Menurut **(Stanton, 1984 : 5) Saluran Distribusi** adalah Jalur yang dipakai untuk perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir.
- ❖ Sedangkan menurut **(Basu Swastba dan Irawan 1990 : 286 ) Saluran distribusi** adalah Sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik atau nama dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu.
- ❖ Menurut **(Kotler. 1992 : 172).** **Saluran distribusi** adalah : seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan ( fungsi ) yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produksi ke konsumsi.
- ❖ Sedangkan pengertian saluran distribusi dalam arti sempit dikemukakan oleh David A. Revson, dalam buku ( **Basu Swastha, 1998 : 3** ) yaitu : "Saluran merupakan jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen ke perantara dan pada akhirnya sampai pada pemakai". Dari pengertian - pengertian diatas mengenai saluran distribusi, dapat diambil kesimpulan bahwa saluran distribusi merupakan suatu hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menyalurkan produk-produknya. Dan Saluran Distribusi merupakan



jalan yang harus dilalui untuk menyampaikan suatu produk kepada konsumen dan berfungsi untuk menghilangkan jurang pemisah antara produsen dengan konsumen akhir

## 2. Pengertian Distribusi

Adalah : Proses penyaluran barang atau jasa dari produsen kepada konsumen baik melalui perantara maupun tanpa perantara ( Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, 1998: 200 ).

Distribusi ada 2 jenis Yaitu :

### a) Distribusi Langsung

Pada distribusi ini produsen langsung menjual produknya kepada konsumen tanpa menggunakan perantara.

### b) Distribusi Tidak langsung.

Pada distribusi ini dalam menyalurkan produknya kepada konsumen produsen menggunakan perantara ( **Basu Swastha dan Irawan , 1990 : 285**).

## 3. Macam - Macam Saluran Distribusi

Ada beberapa alternatif saluran distribusi yang dapat dipakai, biasanya alternatif saluran tersebut didasarkan pada golongan barang konsumsi dan barang industri. ( **Stanton, 1984 : 81**):

### a. Saluran distribusi barang konsumsi

1) Produsen  $\longrightarrow$  Konsumen

Saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa melalui perantara.

2) Produsen  $\longrightarrow$  Pengecer  $\longrightarrow$  Konsumen

Pengecer membeli langsung dari produsen kemudian pengecer menjualnya ke konsumen

3) Produsen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen  
Pengecer menggunakan jasa pedagang besar.

4) Produsen → Agen → Pengecer → Konsumen  
Produsen menggunakan jasa agen atau makelar untuk mencapai pasar eceran.

5) Produsen → Agen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen  
Produsen menggunakan jasa agen perantara dan menghubungi pedagang besar yang menjual ke pengecer - pengecer kecil

b. Saluran distribusi barang industri

1) Produsen → Pemakai Industrial

2) Produsen → Distributor → Industri → Pemakai

3) Produsen → Agen → Pemakai

4) Produsen → Agen → Distributor → Industri → Pemakai

**4. Setelah menentukan saluran distribusi yang akan dipakai, produsen perlu menentukan jumlah perantara untuk ditempatkan sebagai pedagang besar atau pengecer. dalam hal ini produsen mempunyai tiga alternatif pilihan (Basu Swastha, 1996: 217)**

a. Distribusi Intensif

Produsen berusaha menggunakan jumlah penyalur sebanyak mungkin untuk mencapai konsumen, agar kebutuhan mereka cepat terpenuhi, biasanya pasar yang dilayani cukup luas.

b. Distribusi Selektif

Produsen berusaha memilih sejumlah pedagang besar atau pengecer yang terbatas dalam jumlah geografis tertentu .

c. Distribusi Eksklusif

Produsen hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer dalam daerah pasar tertentu.

**5. Lembaga - lembaga atau perantara yang terlibat dalam saluran distribusi berdasarkan barang yang diperdagangkan , dibagi menjadi dua golongan ( Basu Swastha dan Irawan, 1990 : 291 - 293 ):**

a) Pedagang

Adalah perantara yang dalain melaksanakan kegiatan pengeluaran barang atau jasa mempunyai hak milik atas barang yang dipasarkannya.

Yang termasuk perantara pedagang adalah :

1) Pedagang Besar ( Whole Seller )

Adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang -barang kepada pengecer dan pedagang lain atau kepada pemakai industri, pemakai lembaga dan pemakai komersial yang sudah menjual dalam volume yang sama kepada konsumen akhir.

2) Pengecer (retailer)

Adalah : sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi.

b) Agen

Adalah : Lembaga yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa atau fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan atau distribusi barang, tetapi mereka tidak memiliki hak untuk memiliki barang yang diperdagangkan.

Adapun Jenis - jenis agen yang ada antara lain:

1) Agen Penjualan

Yang mempunyai tugas utama mencarikan pasar bagi produsen.

2) Agen Pembelian

Yang mempunyai tugas utama mencarikan Penyedia / supplier bagi para pembeli.

3) Agen Pengangkutan

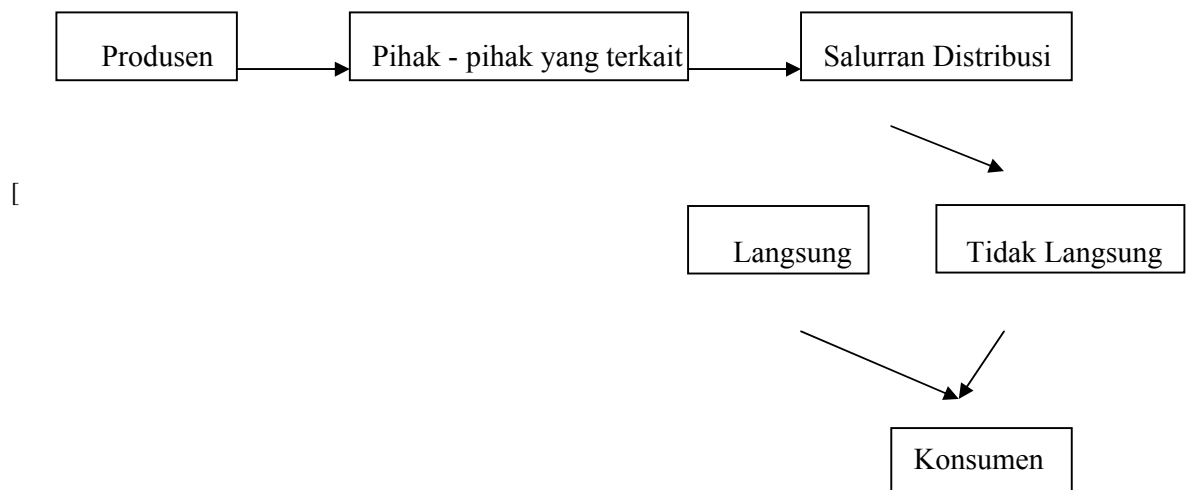
Yang mempunyai tugas utama menyampaikan barang dari penjual kepada pembelinya

**6. Keuntungan memakai perantara ( Kotler, 1992 : 97).**

- a) Mengurangi tugas produsen dalam kegiatan distribusi untuk mencapai konsumen.
- b) Perantara dapat membantu dalam pengangkutan dan menyediakan alat transportasi.

- c) Perantara dapat membantu dalam penyimpanan barang.
- d) Perantara dapat membantu dalam keuangan dengan membeli secara tunai dari produsen .
- e) Keuntungan lain yang dapat diharapkan dari perantara antara lain
  - Membantu mencari konsumen
  - Membantu dalam kegiatan promosi
  - Membantu dalam penyortiran.

## B. Kerangka Pemikiran



### **Keterangan:**

Setelah menghasilkan suatu produk, produsen perlu menetapkan system distribusi, yang termasuk dalam sistem distribusi diantaranya adalah terdapat pihak -pihak yang terkait yang membantu proses kelancaran penyaluran suatu produk. Dan saluran distribusi meliputi saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Sehingga pada akhirnya barang yang diproduksi perusahaan sampai kepada konsumen.

**BAB III**  
**GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**  
**DAN PEMBAHASAN**

**A. Gambaran Umum Perusahaan**

**1. Sejarah dan perkembangan CV. Setiaji**

CV. Setiaji didirikan pada tahun 1978 oleh Bapak Setiyadi Dadi Sarjono. CV. Setiaji ini terletak di Jalan Waringin Rejo Grogol Sukoharjo, perusahaan ini bergerak di bidang percetakan, saat itu CV. Setiaji masih merupakan usaha kecil - kecilan. Yang hanya dilakukan oleh pemilik perusahaan itu sendiri dan dibantu oleh dua orang saudara sepupunya. Pada awalnya CV. Setiaji hanya menerima pesanan yang berupa barang-barang cetakan, seperti : undangan, buku - buku pelajaran yang belum seberapa banyak. Dan peralatan - peralatan yang digunakan untuk menunjang kegiatan produksi masih sederhana dan bersifat tradisional. Seiring dengan berjalannya waktu, perusahaan ini mengalami perkembangan dengan banyaknya pesanan atau order yang datang, melihat hal tersebut pemilik perusahaan memperlebar tempatnya bekerja dengan membeli beberapa bidang tanah disekitar lokasi perusahaan dan membangunnya, sebagai kantor dan sebagai tempat berlangsungnya proses produksi hingga sampai sekarang ini. Saat ini konsumen CV. Setiaji tidak hanya dari dalam kota saja tetapi banyak yang datang dari luar kota

bahkan dari luar Jawa diantaranya seperti : Medan, Pontianak, Jambi dan lain sebagainya.

Pada tahun 1982, pemilik perusahaan memutuskan untuk melakukan perubahan bentuk perusahaan dari usaha kecil - kecilan berubah menjadi Sebuah CV, ini dilatarbelakangi adanya alasan modal yaitu : mempermudah mendapatkan kredit dari bank, yang digunakan untuk pembelian tanah, untuk mendirikan bangunan gedung, pembelian mesin yang baru beserta peralatannya. Dengan begitu perusahaan diharapkan dapat lebih berkembang, Sebagai distributor buku - buku pelajaran seperti LKS Cerah untuk SD, LKS Pupin untuk SLTP, LKS Pista untuk SMU dan SMK, CV. Setiaji memiliki tenaga kerja yang ahli dalam bidangnya masing - masing, misalnya : ada yang khusus membuat soal matematika, ada yang membuat soal Fisika, Kimia, PPKN, dan lain sebagainya. Perusahaan CV. Setiaji juga memiliki tim kreatif yang khusus menangani pembuatan Undangan, Kartu nama, dan lain- lain.

## **2. Alasan Pemilihan Lokasi Perusahaan**

### **a) Faktor Tenaga Kerja**

Tenaga kerja di lingkungan sekitar perusahaan cukup memadai, baik tenaga ahli maupun tenaga buruh, sehingga perusahaan tidak kesulitan memperoleh tenaga kerja.

b) Faktor Transportasi

Lokasi perusahaan yang berada di pinggir jalan raya, mempermudah jalannya proses pengangkutan bahan baku, bahan bantu dan hasil produksi

c) Faktor Sosial

Memberi kesempatan kerja pada masyarakat sekitar perusahaan.

### 3. Struktur Organisasi

Organisasi dalam suatu perusahaan merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi menggambarkan hubungan antara orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas, dan tanggung jawab yang berbeda-beda, pada CV. Setiaji kekuasaan dan tanggung jawab yang tertinggi di pegang oleh satu pimpinan, dimana dalam hal ini adalah pemilik perusahaan itu sendiri. Adapun bagan struktur organisasi pada CV. Setiaji, sebagaimana tampak pada gambar II. 1.



Tugas masing - masing bagian dalam struktur organisasi CV.

Setiaji adalah sebagai berikut :

Keterangan :

1) Pimpinan

Bertanggung jawab terhadap semua urusan CV. Setiaji, baik yang intern maupun ekstern.

2) Manajer

- a) Merupakan suatu kedudukan yang diangkat dan disertai wewenang oleh pimpinan perusahaan untuk menjalankan operasi perusahaan dan mengepalasi segala bagian - bagian divisi yang ada di perusahaan.
- b) Memegang fungsi pengawasan (controlling) atas semua pekerjaan.
- c) Ikut bertanggung jawab atas segala keputusan yang diambil dalam perusahaan, yang menentukan kemajuan perusahaan.

Dalam melaksanakan tugasnya, Manajer dibantu oleh Wakil Manajer.

3) Kabag Keuangan

- a) Menyelenggarakan administrasi dan pembukuan menurut cara yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- b) Atas persetujuan Manajer dan pimpinan perusahaan membuat anggaran pendapatan dan belanja perusahaan.
- c) Bertanggungjawab atas perputaran kas yang ada.

- d) Atas persetujuan pimpinan perusahaan dan manajer, menentukan kebijaksanaan pemasukan dan. penggunaan keuangan perusahaan, sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.
- e) Koordinasi antar Kasubbag tentang biaya yang diperlukan oleh masing-masing Kabag dalam jangka waktu tertentu baik anggaran. rutin maupun non rutin.

Dalam melaksanakan tugasnya Kadiv Keuangan dibantu oleh accounting dan bendahara.

#### 4) Kabag Produksi

- a) Mengawasi proses kegiatan produksi dan mengendalikan kualitas produksi, dari bahan baku menjadi barangjadi.
- b) Koordinasi antar kabag tentang program dan sirkulasi kerja yang mencakup mutu / fisik buku terhadap biaya produksi dan daya beli konsumen
- c) Menentukan kebijakan yang menunjang proses produksi selama tidak bertentangan dengan kebijaksanaan manajer dan pimpinan perusahaan.
- d) Bertanggungjawab atas segala kegiatan produksi.

Dalam melaksanakan tugasnya Kabag Produksi dibantu oleh bagian Planning Control ( PPC ), Bagian Pra cetak dan proses produksi.

#### 5) Kabag Pemasaran

- a) Menyalurkan dan memasarkan hasil produksi dan memberi pertimbangan kepada pimpinan dalam menentukan kebijaksanaan yang akan dilaksanakan.
- b) Mengajukan pertimbangan mengenai produksi dengan pertimbangan situasi pasar yang ada.
- c) Bertanggungjawab atas keluar masuknya barang.
- d) Bertanggungjawab atas tingkat penjualan produk.

Dalam melaksanakan tugasnya Kabag pemasaran dibantu oleh bagian penjualan, bagian pembelian, bagian gudang pemasaran, bagian pengangkutan, team perwakilan, dan salesman.

#### 6) Kabag Editorial

- a) Menerima, dan melakukan pemeriksaan terhadap naskah dari beberapa segi yaitu: materi, bahasa, sistematika, dan penyusunan naskah.
- b) Koordinasi dengan Kabag pemasaran untuk mencari naskah dan pengembangan produk baru.

Dalam melaksanakan tugasnya Kabag Editorial dibantu oleh bagian editor umum dan bagian editor pendidikan.

#### 7) Kabag Personalia

- a) Membuat program kerja yang disahkan oleh manajer dan pimpinan perusahaan..
- b) Koordinasi antar Kabag tentang Klasifikasi surat, kedisiplinan, dan tata tertib serta status kesejahteraan karyawan.

- c) Menyeleksi karyawan yang ingin bekerja di perusahaan CV. Setiaji.
- d) Sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan, menetapkan gaji dan upah karyawan.
- e) Mengevaluasi kerja karyawan.

Dalam melaksanakan tugasnya Kabag personalia dibantu oleh SDM Intern dan SDM Ekstern dan sarana.

#### **4. Kegiatan Perusahaan**

Kegiatan perusahaan CV. Setiaji secara umum adalah sebagai berikut :

##### **1. Personalia**

Pada perusahaan ini kegiatan personalia meliputi pengangkatan tenaga kerja, penggajian, pelatihan atau training dan sebagainya dikerjakan oleh Kabag. Personalia dan dibantu. oleh SDM Intern, SDM Ekstern dan sarana.

##### **2. Tenaga kerja**

Tenaga kerja dalam suatu perusahaan merupakan salah satu tulang punggung\_ dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Jumlah tenaga kerja yang dimiliki CV. Setiaji adalah sebagai berikut :

**Tabel 2.1**

**Daftar jumlah tenaga kerja CV. Setiaji**

<b>No</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>
1.	Pimpinan Perusahaan	1
2.	Manajer	2
3.	Bagian Keuangan	8
4.	Bagian Produksi	95
5.	Bagian Pemasaran	55
6.	Bagian Editorial	30
7.	Bagian Personalia	14
8.	Keajnanan	8
	<b><i>Jumlah</i></b>	<b><i>213</i></b>

Sumber: CV. Setiaji

3. Jam kerja Karyawan CV. Setiaji

Kegiatan produksi pada CV. Setiaji dilakukan setiap hari dan dibagi menjadi 3 shift, yaitu :

- a) Shift I : 07.00 - 15.00 WIB.
- b) Shift II : 15.00 - 23.00 WIB.
- c) Shift III : 23.00 - 07.00 WIB.

Jam kerja ini khusus untuk karyawan bagian produksi, khususnya dibagian Pra cetak dan proses produksi dan bagian keamanan. Waktu istirahat yang diberikan adalah selama 1 jam, dan setiap karyawan

diberi kesempatan libur sehari per minggu. Sedangkan untuk bagian yang lainnya seperti : bagian personalia, bagian keuangan, bagian editorial dan lainnya. Jam kerja mulai jam 08.00 - 16.30 WIB.

#### 4. Sistem Penggajian

Sistem Penggajian yang digunakan CV. Setiaji adalah sebagai berikut :

- a) Untuk pegawai bulanan, gaji diberikan setiap akhir bulan.
- b) Untuk pegawai harian gaji diberikan 2 kali perbulan. yaitu setiap tanggal 15 dan pada akhir bulan.
- c) Sedangkan untuk karyawan yang kerja lembur, diatur berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan dan dengan melihat hasil pekerjaannya.

#### 5. Kesejahteraan Karyawan.

Untuk menjamin kesejahteraan karyawan, CV. Setiaji memberikan fasilitas berupa:

- a) Tunjangan hari raya
- b) Alat - alat kerja diberikan oleh perusahaan
- c) Bagi karyawan bulanan diberikan cuti 12 hari per tahun.
- d) Kecelakaan kerja ditanggung oleh perusahaan.
- e) Seragam sebanyak 3 stel per tahun.
- f) Asuransi kesehatan.
- g) Diberikan cuti hamil bagi karyawan yang akan melahirkan.

## **5. Kegiatan Produksi**

### **1. Proses Produksi**

Adapun proses -produksi CV. Setiaji mulai dari sebuah naskah menjadi buku yang siap pakai atau siap dijual adalah sebagai berikut :

#### **a) Pengeditan**

Naskah yang telah masuk lalu diedit, disesuaikan dengan GBPP dan kaidah bahasa Indonesia yang baik dan benar.

#### **b) Setting**

Naskah yang sudah diedit masuk pada bagian setting, pada bagian ini naskah dipikirkan bentuk dan ukuran yang akan digunakan, kemudian naskah diketik dengan format yang berlaku.

#### **c) Lay Out**

Pada bagian ini ditentukan ukuran tata letak buku

#### **d) Design**

Sebuah buku memerlukan sampul muka, maka untuk membuatnya mula- mula ditentukan ilustrasi gambar dan tulisan yang disesuaikan dengan buku, kemudian dicetak.

#### **e) Repro**

Naskah yang sudah melalui lay out dan cover yang didesign, kemudian difilmkan, film ini kemudian dimasukkan ke proses montase, yaitu : film pada plate cetak atau bidang cetak.

**f) Cetak**

Plate yang siap dicetak dimasukkan pada mesin cetak untuk membuat buku sesuai dengan kebutuhan.

**g) Callendering**

Cover yang dicetak, warnanya belum kelihatan menarik. Agar lebih menarik harus melalui proses callendering, yaitu : memberikan cairan pada cover secara keseluruhan.

**h) Lipat**

Pada bagian ini cover dan isi dilipat sesuai dengan keinginan perusahaan.

**i) Penjilidan**

Setelah buku dilipat kemudian di jilid dengan kuat.

**j) Pemotongan**

Buku dipotong sesuai dengan ukuran dan bentuk yang telah ditentukan oleh perusahaan.

**k) Pengemasan**

Buku yang telah jadi dan rapi dikemas dengan plastik, dipisahkan dalam berbagai bagian.

2. Produk yang dihasilkan

Produk yang dihasilkan CV. Setiaji adalah sebagai berikut:

a) Penerbitan

(1) Buku paket atau teks pelengkap yang merupakan buku pendamping, sesuai dengan kurikulum yang telah disahkan



oleh Depdikbud, untuk semua jenjang pendidikan kecuali perguruan tinggi.

(2) Lembar kerja siswa (LKS) : LKS CeraH untuk SD, LKS PUPIN untuk SLTP, LKS PISTA untuk SMU dan SMK.

(3) Buku - buku umum meliputi : Buku - buku rumus fisika, kimia, matematika, dan lain - lain.

(4) Menerima pesanan membuat undangan, kartu nama, kalender, dsb.

3. Bahan - bahan yang digunakan

- a) Kertas isi dan kertas sampul
- b) Chemical
- c) Tinta
- d) Material
- e) Bending

4. Peralatan yang digtmakan

- a) Mesin setting.
- b) Camera foto printing.
- c) Plate marker
- d) Mesin cetak
- e) Mesin jilid

## **6. Kegiatan Pemasaran**

Setelah perusahaan membuat produk jadi, maka langkah selanjutnya adalah memikirkan pemasaran atas barang yang telah dihasilkan agar barang tersebut sampai ke tangan konsumen.

Strategi pemasaran yang dilakukan :

### a) Produk

Kebijakan yang ditempuh perusahaan dalam menghasilkan suatu produk adalah bertumpu pada produk terbaik dengan pelayanan terbaik dan mampu bersaing di pasaran.

### b) Harga

Tujuan penetapan harga, dimaksudkan agar mampu bersaing di pasaran, sehingga perusahaan dapat bertahan di tengah - tengah maraknya dunia bisnis seperti di Indonesia saat ini

### c) Distribusi

CV. Setiaji dalam mendistribusikan produknya kepada konsumen menggunakan 2 jenis saluran distribusi yaitu : saluran distribusi langsung kepada konsumen dan saluran distribusi tidak langsung yaitu melalui distributor / agen.

## **B. Pembahasan**

Dalam menyalurkan hasil produksi dari produsen ke konsumen CV. Setiaji memerlukan saluran distribusi. Hal ini digunakan untuk mempermudah proses penyaluran barang atau hasil produksi sampai ke tangan konsumen.

Dan yang termasuk dalam saluran distribusi disini diantaranya : saluran distribusi yang digunakan, dan pihak - pihak yang terkait yang membantu lancarnya proses distribusi.

**a. Saluran distribusi yang digunakan CV. Setiaji.**

Saluran distribusi yang digunakan CV. Setiaji untuk menyalurkan hasil produksinya adalah sebagai berikut :

1. Saluran Distribusi langsung

Produsen → Konstunen.

Dalam saluran distribusi langsung, konsumen langsung datang ke kantor pusat CV. Setiaji yang terletak di Jalan Waringin Rejo Grogol Sukoharjo, dan melakukan transaksi secara langsung dengan bagian pemasaran. Jadi dalam saluran distribusi secara langsung, CV. Setiaji tidak menggunakan perantara untuk menyalurkan hasil produksinya.

2. Saluran Distribusi tidak langsung

Dalam kegiatan saluran distribusi tidak langsung CV. Setiaji melibatkan perantara untuk menyalurkan barang yang diproduksi oleh CV. Setiaji. Dan biasanya konsumen yang memilih menggunakan saluran distribusi tidak langsung adalah konsumen yang membelinya dalam jumlah yang besar, dan biasanya mereka memesan terlebih dahulu. Berikut ini adalah saluran distribusi tidak langsung yang digunakan oleh CV. Setiaji :

a) Produsen → Perwakilan → Salesman → Konsumen

Produsen memilih perwakilan sebagai penyalurnya, kemudian perwakilan menyerahkan kepada salesman. Salesman melakukan promosi dan penjualan kepada konsumen

b) Produsen → Agen → Pedagang besar → Pengecer → Konsumen

Produsen menggunakan jasa agen perantara dan menghubungi pedagang besar yang menjual ke pengecer.

c) Produsen → Pedagang besar → Pengecer → Konsumen

Produsen menggunakan jasa Pedagang besar atau distributor, yang kemudian menjualnya kepada pengecer dan akhirnya sampai ke tangan konsumen.

## **b. Pihak - pihak yang terkait**

### 1. Bagian Produksi

Berfungsi melakukan proses produksi merubah barang belum jadi menjadi barang jadi.

### 2. Bagian Gudang

Merupakan tempat penyimpanan dan keluar masuknya barang yang telah dihasilkan bagian produksi.

### 3. Team perwakilan

Merupakan kantor cabang yang didirikan di luar wilayah kantor pusat, Dan perwakilan – perwakilan ini merupakan kantor cabang yang berdiri sendiri, tetapi dibawah kendali CV. Setiaji. Tujuan dari pendirian perwakilan atau kantor cabang ini adalah :

- a) Sebagai perantara dari kantor pusat
- b) Untuk mempermudah proses distribusi
- c) Mencari dan mengajukan order ke pusat pemasaran berdasarkan, pesanan dari konsumen melalui salesman.

#### 4. Agen / Pedagang besar

Agen memesan melalui bagian pemasaran CV. Setiaji, kemudian dari pihak CV. Setiaji mengirimkannya. Lalu dari Agen menjualnya ke pedagang besar atau konsumen akhir.

#### 5. Salesman

Merupakan tenaga kerja yang dimiliki oleh CV. Setiaji, yang bertugas:

- a) mencari order pesanan dari konsumen.
- b) melakukan penagihan atas penjualan barang yang belum dilakukan pembayaran

#### 6. Bagian Pemasaran

Berfungsi menerima pesanan dari konsumen dan menyampaikannya ke bagian produksi.

#### 7. Bagian Pengiriman atau Transportasi

Merupakan bagian yang bertanggung jawab atas keamanan dan kelancaran pengiriman barang.

#### 8. Bagian Keuangan

Bagian yang bertanggung jawab atas keluar masuknya uang perusahaan.

### **c. Prosedur Distribusi Tidak Langsung CV. Setiaji**

#### **1. Prosedur penerimaan pesanan**

Bagian pemasaran menerima pesanan dari konsumen baik secara lisan maupun melalui tulisan. Bagian pemasaran kemudian mencatat pesanan tersebut rangkap tiga. Surat pesanan pertama diberikan kepada bagian produksi, Surat pesanan kedua diberikan kepada konsumen yang memesan sebagai tanda bukti bahwa mereka telah memesan, yang kemudian akan dibaca oleh supir truk perusahaan yang mengantarkan pesanan. mereka. Surat pesanan ketiga disimpan oleh bagian pemasaran di CV. Setiaji yang digunakan sebagai tanda bukti dan dokumen. Dan konsumen yang memesan harus membayar uang muka terlebih dahulu, dan sisa pembayaran dilakukan jika barang telah sampai ke tangan konsumen.

#### **2. Proses Produksi**

Setelah bagian produksi menerima surat pesanan dari bagian pemasaran, langkah selanjutnya adalah memproses barang pesanan tersebut sesuai dengan permintaan pembeli. Dan kemudian barang yang telah jadi dikemas untuk memudahkan proses pengiriman.

#### **3. Prosedur pengiriman barang**

Setelah proses transaksi pemesanan barang dan proses produksi selesai, kemudian barang dikirim menggunakan truk perusahaan hingga barang sampai ke tangan konsumen sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan.

#### 4. Prosedur pembayaran

Setelah konsumen menerima barang pesanan, biasanya proses pembayaran dilakukan dengan transfer melalui bank yang telah disepakati kedua belah pihak.

#### **d. Prosedur Distribusi Langsung CV. Setiaji.**

##### 1. Prosedur Pembelian Barang

Konsumen datang Langsung ke perusahaan dan menghubungi bagian pemasaran, dan produksi atau gudang.

##### 2. Prosedur pengambilan barang

Setelah konsumen menghubungi bagian pemasaran, konsumen dapat mengambil barang tersebut di bagian produksi atau gudang, dan kemudian melakukan pembayaran di bagian keuangan perusahaan.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan dengan analisis data dan pembahasan tentang Saluran Distribusi Pada Percetakan CV. Setiaji Sukoharjo, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Dalam pendistribusian produk-produknya CV. Setiaji menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Dalam penggunaan saluran distribusi ini tergantung dari siapa yang menjadi konsumen akhirnya dan berupa banyak produk yang dibeli.
2. Dalam melaksanakan pendistribusian produknya CV. Setiaji sudah cukup baik, hal ini terlihat dimana CV. Setiaji banyak melibatkan berbagai pihak untuk melancarkan proses pendistribusian produknya. Pihak – pihak tersebut adalah : bagian produksi, bagian gudang, team perwakilan kantor cabang perusahaan), salesman, bagian pemasaran, bagian pengiriman atau transportasi, bagian keuangan, dimana setiap bagian sudah memiliki tugas dan tanggung jawab masing - masing yang harus dilaksanakan.
3. Konsumen CV. Setiaji adalah : konsumen yang kebanyakan dari lembaga lembaga pendidikan, misal nya SMU, SMK, SLTP, dan SD. Baik berasal dari dalam kota ataupun luar kota. Selain itu konsumen CV. Setiaji juga ada yang berasal dari masyarakat umum.



## **B. SARAN**

Dari kesimpulan yang penulis kemukakan di atas maka sebaiknya CV. Setiaji tetap menggunakan atau tetap mempertahankan saluran distribusi yang sudah digunakan, karena pada dasarnya saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Setiaji sudah baik. Hal ini dapat dilihat bahwa selama ini belum ada komplain ataupun keluhan dari konsumen mengenai keterlambatan pengiriman barang, hal itu membuktikan bahwa proses pendistribusian produk pada CV. Setiaji sudah cukup lancar. Dan saran yang kedua supaya setiap bagian pada perusahaan CV. Setiaji tetap dapat menjalankan tugas perusahaan dengan baik, agar terjadi sistem kerja yang lebih baik sehingga proses pendistribusian produk dapat berjalan dengan lebih lancar.

## Daftar pustaka

- Basu Swastha. 1996. Asas - Asas Marketing, Yogyakarta: Liberty.
- Basu Swastha dan Irawan .1990 . Manajemen Pemasaran Modern, Yogyakarta: Liberty.
- Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo . 1998 . Pemasaran Modern , Jakarta : Erlangga
- Kotler Philip . 1992 . Manajemen Pemasaran edisi kedua Jakarta : Erlangga
- Stanton William J . 1984. Prinsip Pemasaran , Jakarta : Erlangga

**Penerbit & Percetakan**  
**CV. "SETI - AJI" Surakarta**

Jl. Sidoluhur No. 66 RT. 06 RW. 19 Waringinrejo, Cemani, Sukoharjo 57552  
Telp. (0271) 642990 Fax. (0271) 633480

---

**SURAT KETERANGAN**  
**NOMOR: 58/UP/SA-SKA/V/2005**

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Dwi Hastuti, S.Sos.  
Jabatan : Manajer Personalia dan Unum Pada CV. Seti-Aji

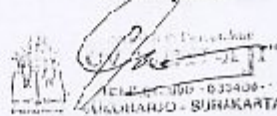
Menyerangkan bahwa nama tersebut dibawah ini :

Nama : Risma Ayu Cahyaningsih  
Nim : F. 3202171  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : D3 Manajemen Pemasaran  
Universitas : Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Yang bersangkutan telah mengadakan penelitian di CV. Seti-Aji. Untuk keperluan pembuatan Tugas Akhir, Mulai tanggal 9 Mei 2005 sampai dengan 6 Juni 2005. Dengan judul "**Saluran Distribusi Pada Percetakan CV. Seti-Aji Di Sukoharjo**". Demikian surat ini kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

**Surakarta, 8 Juni 2005**

**Penerbit dan Percetakan**  
**CV. "SETI-AJI" Surakarta**  
**dan Pimpinan**



**DWI HASTUTI, S.Sos**  
**Personalia**

# SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama Mahasiswa : RISMA AYU CAHYANINGSIH  
Nomer Induk Mahasiswa : F. 3202171  
Fakultas : EKONOMI  
Jurusan / Program Studi : D.3 MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat, tanggal lahir : SURAKARTA, 21 SEPTEMBER 1983  
Alamat rumah / no telephone : PERUM. WIJAYAPURA JL. SURAB II/80 KARTASURA  
 : (0271) 781191  
Judul Tugas Akhir : "SALURAN DISTRIBUSI PADA PERCETAKAN  
 : CV. SETIAJI DI SUKOHARJO"

Ditandatangani Tugas Akhir : Drs. DWI HASTJARJA KUSTIJANA S. MM

Dengan ini menyatakan bahwa

1. Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
2. Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / salinan karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa:
  - a. Sebelum dinyatakan LULUS:
    - \* Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
  - b. Setelah dinyatakan LULUS:
    - \* Pencabutan gelar dan penarikan ijazah kesenjangan yang telah diperoleh.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan tidak dipergunakan sebagai mana mestinya.

Surakarta, 29 Juni 2005

Yang menyatakan,

  
*Risma Ayu Cahyaningsih*

RISMA AYU CAHYANINGSIH  
NIM  
F. 3202171