

**SALURAN DISTRIBUSI BARANG JADI PADA
INDUSTRI KERAJINAN BATIK KAYU PSYCHO ART
DI BALUWARTI SURAKARTA**

Tugas Akhir Ini Diajukan Untuk Memenuhi Sebab Syarat Guna Mencapai Gelar Ahli

Madya Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Sebelas Maret

Surakarta



Novita Ika Juniyanti

F.3202163

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

ABSTRAKSI

SALURAN DISTRIBUSI BARANG JADI PADA INDUSTRI KERAJINAN BATIK KAYU PSYCHO ART DI BALUWARTI SURAKARTA

Novita Ika Juniyanti

F. 3202163

Distribusi merupakan salah satu faktor penting dalam pemasaran, Setelah barang selesai dibuat dan siap dipasarkan tahap berikutnya adalah menentukan metode saluran yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar. Keputusan dalam menentukan saluran distribusi merupakan salah satu keputusan penting yang dihadapi manajemen. Sebab kesalahan dalam memilih saluran distribusi dapat memperlambat bahkan memacetkan usaha penyaluran barang jadi dari produsen ke konsumen.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu Psycho Art dan mengetahui bagaimana prosedur saluran distribusi barang jadi pada industri kerajinan batik kayu Psycho Art. Manfaat yang hendak dicapai adalah sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan langkah-langkah yang diambil selanjutnya di bidang pemasaran khususnya di bidang distribusi. Dalam penulisan penelitian ini tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara observasi, wawancara dan studi pustaka serta tehnik penganalisa data yang digunakan adalah tehnik analisa deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa industri kerajinan batik kayu Psycho Art menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Pada saluran distribusi langsung industri kerajinan batik kayu Psycho Art menyalurkan produk langsung ke konsumen, sedangkan saluran distribusi tidak langsung industri kerajinan batik kayu Psycho Art menggunakan perantara pengecer dan agen dalam menyalurkan produknya sehingga sampai ke tangan konsumen. Prosedur distribusi barang jadi pada industri kerajinan batik kayu Psycho Art melibatkan beberapa pihak terkait yaitu bagian pemasaran, bagian gudang, bagian pengangkutan, bagian keuangan dan konsumen, pengecer atau agen. Jadi dapat di lihat bahwa industri kerajinan batik kayu Psycho Art dalam melaksanakan kegiatan distribusinya sudah mengadakan pemisahaan fungsi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat di ambil kesimpulan bahwa prosedur saluran distribusi hasil produksi pada industri kerajinan batik kayu Psycho Art sudah baik karena masing-masing bagian sudah menjalankan fungsi dan tugasnya dengan baik.

Saran yang dapat berikan adalah karena saluran yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu Psycho art sudah baik, maka saluran distribusi tersebut harus tetap dipertahankan dengan baik, serta kerja sama yang menyeluruh antara masing-masing bagian dalam sistem distribusi agar dapat berjalan dengan baik.

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Tugas Akhir Dengan Judul **Saluran Distribusi Barang Jadi Pada Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art Di Baluwarti Surakarta**, Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir Pada:

Disetujui dan diajukan pada :

Hari :

Tanggal :

Dosen Pembimbing

Drs. Heru Agustanto, SE, ME

131570301

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima oleh team penguji
Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi tugas-tugas
dan syarat-syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya
Manajemen Pemasaran

Surakarta, 30 Juli 2005

Tim Penguji Tugas Akhir

1. Dra. Mahastuti Agoeng, MSi ()

130 369 691

2. Drs. Heru Agustanto, SE, ME ()

131 570 301

MOTTO

Dreams are necessary to life

(Anais Nin)

Lebih baik memberi dari pada menerima

(Novita Ika Juniyanti)

Tiada orang yang paling bahagia selain orang yang telah
berbuat

kebaikan bagi sesamanya

(Novita Ika Juniyanti)

Kebaikan merupakan hal yang sedemikian sederhana, selalu
hiduplah demi orang lain jangan pernah mencari keuntungan
diri sendiri

(Novita Ika Juniyanti)

Jangan takut badai, karena dengan menembus badai
akau belajar mengemudikan perahu

(LM. Alcott)

Pertahankan mimpi-mimpimu, sebab jika mereka mati,
hidup jadi seperti burung bersayap patah yang tidak bisa
terbang lagi

(Novita Ika Juniyanti)

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrahim

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufik dan hidayah-NYA yang selalu dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul **“Saluran Distribusi Barang Jadi Pada Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art Di Baluwarti Surakarta”**.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan tugas akhir ini memperoleh bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka dengan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu, baik langsung maupun tidak langsung dalam penulisan tugas akhir ini :

1. Bapak Drs. Heru Agustanto, SF, ME selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, saran serta meluangkan waktu disela tugas mengajar, hingga tugas akhir ini selesai.
2. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Bapak Ahmad Dahlan selaku pimpinan industri kerajinan batik kayu Psycho Art
4. Kedua orang tuaku yang selalu memberi doa, dorongan, semangat, kepercayaan dan kasih sayang.
5. Kedua adik-adikku yang ku cintai dan kusayangi terimakasih atas segala doa yang kalian berikan kepadaku, pokoknya nanti aku traktir deh, oke!!

6. Tasya dan Sisca sahabat-sahabatku yang selalu aku sayang dan cintai semoga kita semua meraih apa yang kita cita-citakan.
 7. Sahabat-sahabatku Risma, Petty, Nopy dan Rina terimakasih atas semua yang kita lalui bersama baik itu suka maupun duka dan temaniku Yenni yang selalu membantuku dan mengantarkan menemui dosen. You are the best and Good Luck Girls !!!!
 8. Teman –teman MP.A 2002 Good Luck !!!!
 9. Sepupuku Rery yang selalu membantuku dalam menyelesaikan Tugas Akhir Ini.
 10. Semua orang yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu
- Thank's for all

Surakarta, Juni 2003

PENULIS

HALAMAN

7II. I Kerangka Pemikiran.....	13
III. I Struktur Organisasi.....	18

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAKSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB. I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Metodologi Penelitian.....	4
BAB. II KAJIAN TEORI	
A. Tinjauan Pustaka.....	6
B. Kerangka Penelitian.....	13
BAB. III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	15

1.	Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	15
2.	Lokasi Perusahaan.....	16
3.	Struktur Organisasi Perusahaan.....	17
4.	Tenaga Kerja.....	20
5.	Produksi.....	22
B.	Pembahasan	27
1.	Saluran Distribusi.....	27
2.	Prosedur Distribusi Barang Jadi	29
BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN		
A.	Kesimpulan.....	36
B.	Saran.....	37

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan dalam keberadaannya sebagai suatu unit organisasi, pada umumnya didirikan dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dari aktivitasnya mencapai volume penjualan yang dicapai. Menguasai pangsa pasar dalam jangka panjang penting bagi perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidupnya. Tidak satupun perusahaan yang didirikan dalam batas waktu yang terbatas, semua perusahaan yang didirikan diharapkan dapat berjalan tanpa batas waktu.

Keadaan ekonomi yang tidak stabil sekarang ini mengakibatkan banyak perusahaan mengalami kesulitan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, bahkan banyak perusahaan berskala besar yang tidak mampu lagi untuk menutup biaya operasional perusahaan oleh karena itu memilih untuk menutup kegiatannya, sementara itu banyak pula perusahaan berskala kecil atau menengah cukup mampu menggerakkan roda perekonomian dan bertahan disaat keadaan ekonomi tidak stabil.

Salah satunya adalah industri kerajinan batik kayu “PSYCHO ART” yang mampu bertahan ditengah pesatnya persaingan bisnis di Indonesia. Dalam mengembangkan usahanya, industri kerajinan batik kayu Psycho Art menerapkan strategi pemasaran untuk melayani pasarnya. Kebijakan dalam pemasaran hampir selalu berkaitan dengan variabel marketing mix. Marketing mix adalah

“Kombinasi dari keempat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni: Produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi”(Basu Swastha,1998:193). Keempat variabel tersebut merupakan strategi yang dapat mempengaruhi konsumen, dimana konsumen dapat dipengaruhi lewat produk yang bermutu dengan harga yang rendah dan juga melalui proses pendistribusian yang tepat.

Distribusi merupakan salah satu faktor penting dalam pemasaran, Setelah barang selesai dibuat dan siap dipasarkan tahap berikutnya adalah menentukan metode saluran yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar. Keputusan dalam menentukan saluran distribusi merupakan salah satu keputusan penting yang dihadapi manajemen. Sebab kesalahan dalam memilih saluran distribusi dapat memperlambat bahkan memacetkan usaha penyaluran barang jadi dari produsen ke konsumen.

Setelah menetapkan saluran distribusinya, hal lain yang perlu diperhatikan adalah pihak-pihak yang terkait di dalam sistem distribusi baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan melihat latar belakang diatas dan untuk mengetahui hal-hal tersebut maka penulis mencoba membahasnya dengan memilih judul **“SALURAN DISTRIBUSI BARANG JADI PADA INDUSTRI KERAJINAN BATIK KAYU PSYCHO ART DI BALUWARTI SURAKARTA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang permasalahan diatas, maka penulis mengambil pokok permasalahan :

1. Saluran distribusi apa yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu “Psycho Art” dalam memasarkan produknya ?
2. Bagaimana prosedur distribusi barang jadi pada industri kerajinan batik kayu “ Psycho Art” ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan tersebut diatas maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini untuk mengetahui :

1. Saluran distribusi yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu “Psycho Art”
2. Bagaimana prosedur saluran distribusi barang jadi pada industri kerajinan batik kayu “Psycho Art”

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Untuk menambah pengetahuan tentang masalah dibidang pemasaran dan sebagai salah satu sarana penerapan teori-teori yang telah di pelajari diwaktu kuliah.

2. Bagi perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan langkah-langkah yang diambil selanjutnya di bidang pemasaran khususnya di bidang distribusi

3. Bagi pembaca

Memberikan informasi bagi pembaca serta sebagai masukan dan acuan bagi pembaca untuk penelitian lain yang sejenis.

E. Metodologi Penelitian

1. Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art di Carangan Rt. 01/ 09 Baluwarti, Pasar Kliwon Surakarta.

2. Jenis Data

- a. Data Primer

Data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pimpinan dan staf karyawan kerajinan batik kayu “Psycho Art”

- b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari mempelajari buku atau sumber lain yang ada hubungannya dengan masalah saluran distribusi atau data-data yang dibagikan perusahaan.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Suatu metode atau cara pengumpulan data perusahaan dimana peneliti mengadakan pengamatan langsung.

b. Wawancara

Penulis melakukan tanya jawab kepada pemimpin dan staf karyawan pada industri kerajinan batik kayu Psycho Art, sebagai pihak yang dapat memberikan informasi tentang permasalahan yang akan di bahas.

c. Studi Pustaka

Penulis mengumpulkan data dari buku – buku sebagai referensi yang relevan dalam penulisan Tugas Akhir ini.

4. Teknik Penganalisa Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisa deskriptif dengan mendeskripsikan dan menjelaskan tentang saluran distribusi yang digunakan industri kerajinan batik kayu “Psycho Art” dalam menyalurkan produknya agar sampai ketangan konsumen.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Pemasaran

“Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial” (William J. Stanton , 1993 : 9)

Dari devinisi tesebut dapat diketahui bahwa proses pemasaran itu terjadi atau dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi. Keputusan–keputusan dalam pemasaran harus dibuat untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya, dan promosinya. Kegiatan pemasaran tidak bermula pada saat selesainya proses produksi, juga tidak berakhir pada saat penjualan dilakukan.

Pada tahun 1902 dimana pemasaran mulai dipelajari sebagai bidang usaha The American Marketing Association memberikan definisi tentang pemasaran yang berpangkal pada suatu proses distribusi yaitu: “Pemasaran adalah suatu kegiatan usaha yang mengarahkan aliran dan jasa dari produsen kepada konsumen atau pemakai.” (Basu swastha, 1996:7).

Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa distribusi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu sistem pemasaran, Karena sistem distribusi yang tepat dan efektif dapat meningkatkan laba dan volume penjualan produk.

2. Saluran Distribusi

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. (Basu swastha, 1996 : 190).

Macam – macam saluran distribusi

1. Saluran distribusi barang konsumsi

a. Produsen konsumen akhir

Produsen menjual barang langsung ke konsumen, tanpa campur tangan perantara penjualan .

b. Produsen pengecer konsumen akhir

Pengecer besar membeli langsung dari produsen kemudian menjualnya ke konsumen akhir.

c. Produsen pedagang besar pengecer konsumen akhir

Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar, kemudian pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani oleh pengecer saja.

d. Produsen agen pengecer konsumen akhir

Produsen memilih agen sebagai penyalurnya, sasaran penjualannya ditujukan kepada para pengecer.

e. Produsen agen pedagang besar pengecer konsumen akhir

Produsen menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya ke toko-toko kecil.

2. Saluran distribusi untuk barang industri

a. Produsen pemakai industri

Saluran distribusi biasanya dipakai oleh produsen bilamana transaksi penjualan kepada pemakai industri relatif cukup besar.

b. Produsen distribusi industri pemakai

Produsen menggunakan distributor industri untuk mencapai pasarnya.

c. Produsen agen pemakai

Saluran distribusi ini biasanya oleh produsen yang tidak memiliki departemen pemasaran, juga perusahaan yang ingin memperkenalkan barang baru atau memasuki daerah pemasaran baru.

d. Produsen agen distributor industri pemakai

Saluran distribusi ini dapat digunakan bila unit penjualannya dirasa terlalu kecil untuk secara langsung dan faktor penyimpanan perlu dipertimbangkan.

Dalam mendistribusikan barang dari produsen ke tangan konsumen. Produsen menggunakan berbagai bentuk saluran distribusi yang mungkin dilakukan.

Adapun bentuk-bentuk saluran distribusi yang ada dapat dibedakan menjadi beberapa macam yaitu: (Philip Kotler , 2004: 511)

a. Saluran distribusi langsung

Adalah saluran pemasaran yang tidak menggunakan perantara.

b. Saluran distribusi tidak langsung

Adalah saluran yang mencakup satu atau lebih tingkatan perantara.

3. Distribusi Fisik

Setelah saluran distribusi ditetapkan, produsen harus memperhatikan pada masalah distribusi fisik dari barang yang dihasilkan. Distribusi fisik adalah luasnya kegiatan pemindahan suatu barang ke tempat tertentu pada saat tertentu. (Basu Swastha, 1998:208)

Pada pokoknya dua masalah penting yang terdapat dalam kegiatan distribusi fisik adalah

a. Penyimpanan

Merupakan fungsi menyimpan barang-barang pada saat barang selesai di produksi sampai pada saat barang dikonsumsi.

b. Pengangkutan

Adalah pemindahan barang melalui suatu jalan atau jalur yang mengambil tempat di antara lembaga-lembaga saluran atau antara lembaga saluran dengan konsumen.

4. Perantara

“Perantara adalah individu lembaga bisnis yang beroperasi diantara produsen dan konsumen atau pembali industri” (Basu Swasta, 1998:201)

Perantara merupakan lembaga atau individu yang menjalankan kegiatan khusus di bidang distribusi. Pada umumnya alasan utama untuk menggunakan perantara adalah dapat membantu meningkatkan efisiensi distribusi.

Perantara pada umumnya digolongkan ke dalam dua golongan, yaitu:

(Basu Swastha, 1990 : 288)

1. Perantara pedagang

Perantara pedagang (merchant middleman) ini bertanggung jawab terhadap pemilikan semua barang yang dipasarkannya. Ada 2 kelompok yang termasuk dalam perantara pedagang, yaitu:

a Pedagang besar (Wholesaler)

Pedagang besar adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang kepada pengecer dan pedagang lain dan/atau kepada pemakai industri pemakai lembaga, dan pemakai komersial dan terlibat secara aktif dalam perjanjian pembelian dan penjualan yang tidak menjual dalam volume yang sama kepada konsumen akhir.

b Pengecer (retailer)

Pengecer atau toko pengecer adalah sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi (non bisnis).

2. Perantara agen

Perantara agen tidak mempunyai hak milik atas semua barang yang mereka tangani. Mereka digolongkan ke dalam dua golongan yaitu:

a Agen penunjang

Agen yang secara aktif ikut dalam pemindahan barang-barang dari produsen ke konsumen.

b Agen pelengkap

Agen ini tidak secara aktif dalam pemindahan barang-barang tetapi mereka ikut memberikan bantuan serta memperlancar pemindahan tersebut.

Meskipun penggunaan perantara berarti melepaskan sebagian kekuasaan atas bagaimana dan kepada siapa barang-barang dijual namun, demikian tidak sedikit yang menyerahkan sebagian dari tugas penjualan kepada perantara.

(Radio Sunu, 1986:161).

5. Keuntungan perantara antara lain : (Philip Kotler, 509 : 2004)

a. Penggunaan perantara dapat memberikan penghematan

- b. Penggunaan perantara mengurangi banyaknya pekerjaan yang harus dilakukan oleh kedua belah pihak, baik produsen maupun konsumen.

6. Menentukan banyaknya penyalur terdapat tiga alternatif pilihan

(Basu Swastha, 1998 : 208)

a. Distribusi intensif

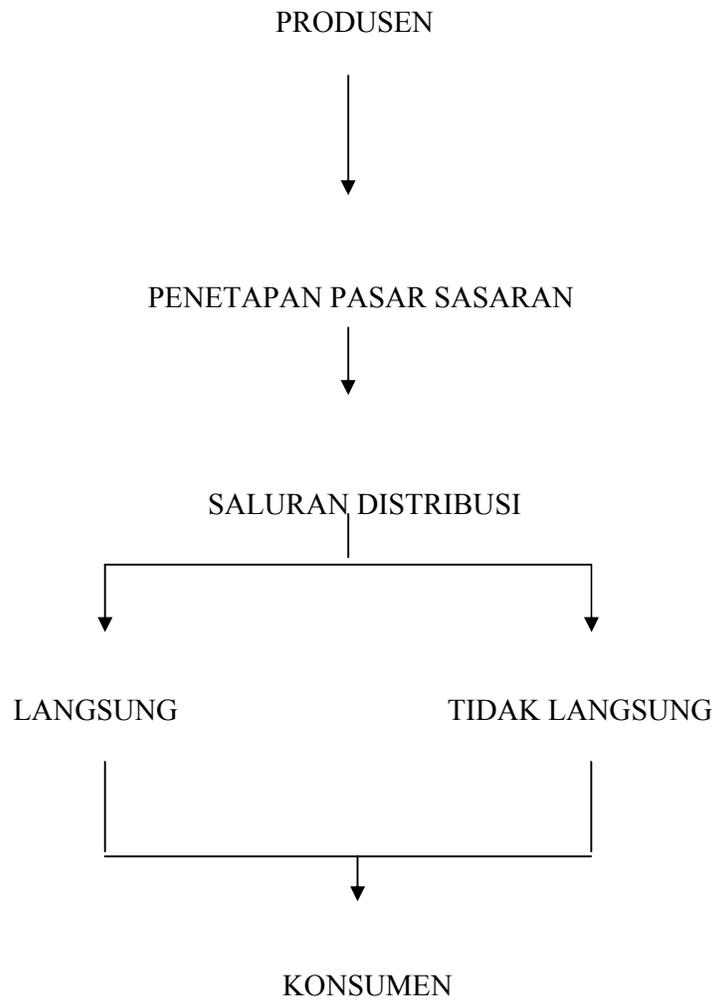
Suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (terutama pengecer) untuk mencapai konsumen. Dilakukan oleh produsen yang menjual barang konvinien.

b. Distribusi selektif

Strategi perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar dan atau pengecer yang terbatas dalam daerah geografis tertentu, untuk memasarkan produk baru, barang shopping, atau barang spesial.

c. Distribusi eksklusif

Strategi perusahaan dengan hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer di daerah pasar tertentu.

B. Kerangka Pemikiran**Gambar I1.1**

Keterangan :

Produsen menentukan pasar sasaran yang jelas agar barang yang dihasilkan tepat sampai ke konsumen potensial. Oleh karena itu diperlukan saluran distribusi yang menghubungkan antara produsen dengan konsumen. Di dalam saluran distribusi terdapat saluran distribusi langsung yaitu produsen dalam menyalurkan produknya tidak melalui perantara, konsumen langsung datang membeli produknya ke Galery

Kerajinan Batik Kayu Psycho Art dan saluran distribusi tidak langsung yaitu produsen menggunakan perantara dalam menyalurkan produknya agar sampai ke tangan konsumen. Dalam Penulisan Tugas Akhir ini tidak membahas tentang penetapan pasar sasaran, melainkan membahas masalah pada saluran distribusi yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu “Psycho Art” dalam memasarkan produknya sehingga sampai ke tangan konsumen.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Berdirinya Perusahaan

Perusahaan Batik Kayu “Psycho Art” merupakan perusahaan kerajinan batik kayu yang didirikan salah seorang wiraswastawan muda asal kota Surakarta yang bernama Bapak Ahmad Dahlan. Awal mula beliau menggeluti usaha kerajinan batik kayu ini, ketika beliau masih tercatat sebagai mahasiswa fakultas Psikologi Universitas Muhamadiyah Surakarta pada tahun 1993. Pada saat itu beliau sedang melakukan studi kasus dengan mengajarkan salah satu kegiatan ketrampilan membatik kepada kliennya sebagai bentuk terapi sosial.

Pada awal mula beliau mengajarkan ketrampilan membatik tersebut diatas kain sutra yang kemudian meninggalkan bekas batikan pada kayu triplek yang dijadikan alasnya. Karena dorongan jiwa seni dan hobinya maka beliau mencoba untuk bereksperimen dengan sesuatu yang baru yaitu dengan melukis atau membatik bukan hanya pada kayu triplek saja, tetapi juga pada kayu-kayu lain yang telah dipahat dan di bentuk seperti topeng dan wayang dari kayu, kemudian meningkatkan hasil batikannya pada media kayu dalam bentuk yang semakin beragam.

Semula beliau tidak berniat untuk menjual hasil karyanya tersebut, akan tetapi dengan banyaknya permintaan dan penilaian bahwa produk yang dihasilkan mempunyai daya tarik tersendiri serta disamping itu yang paling utama adalah karena bidang usaha kerajinan semacam ini belum banyak yang menekuni,

sehingga sangat potensial untuk dijadikan lahan bisnis yang menguntungkan. Pada tahun 1994 beliau memutuskan untuk merintis usahanya dengan berbekal modal Rp. 5.000.000,- dengan memberi nama “Psycho Art” dan tak lama kemudian memperoleh surat izin untuk mendirikan usaha dengan SK. No. 337/ 11.15/ Pk/ 1/ 1997 pada perusahaannya yang berkantor di Carangan Rt. 01/ 09 Baluwarti, Pasar Kliwon Solo.

Karena produk kerajinan kayu yang dihiasi batik ini sangat menarik perhatian dari para konsumen, serta dengan keuletan beliau dalam mengembangkan usahanya, maka dari tahun ke tahun usaha kerajinan ini semakin bertumbuh maju. Karena Industri kerajinan batik kayu ini tidak pernah mendapat suntikan dana dari pemerintah, jadi dana untuk pengelolaannya di dapat dari hasil penjualan kerajinan batik kayu itu sendiri. Dalam usahanya memajukan kebudayaan tradisional, maka Bapak Ahmad Dahlan mendapatkan penghargaan sebanyak dua kali yaitu sebagai pemuda pelopor bidang kewirausahaan dan sebagai tenaga kerja pemuda mandiri teladan.

2. lokasi Perusahaan

Industri kerajinan batik kayu “Psycho Art” terletak di Carangan Rt. 01/ 09 Baluwarti, Pasar Kliwon Solo. Lokasi ini sangat menguntungkan ditinjau dari beberapa faktor, antara lain :

a. Dari Segi Pemasaran

Lokasi industri kerajinan ini sangat strategis karena daerah ini merupakan daerah pariwisata. Disamping itu, lokasi industri kerajinan ini dekat sekali

dengan penginapan wisatawan sehingga memudahkan perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya.

b. Dari Segi Tenaga Kerja

Di daerah Surakarta ini terdapat tenaga kerja yang terlatih, berpengalaman dan terampil dalam bidang batik, sehingga industri kerajinan ini tidak perlu bersusah payah mencari tenaga kerja.

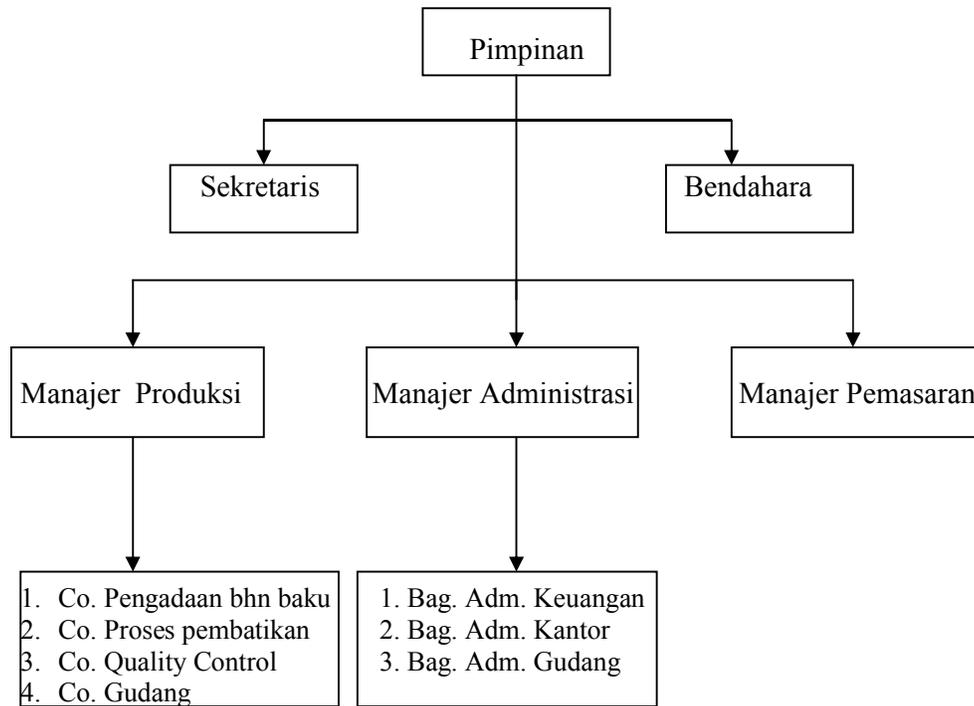
c. Dari Segi Transportasi

Lokasi industri kerajinan ini tidak jauh dari pusat kota, maka transportasinya relatif lancar sehingga biayanya dalam penyaluran barang baik bahan baku maupun barang jadi dapat ditekan.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Agar tujuan yang diharapkan dapat tercapai, industri kerajinan batik kayu “Psycho Art memerlukan adanya suatu bentuk organisasi dan tanggung jawab serta koordinasi kerja yang baik.

Berdasarkan keterangan yang diperoleh, struktur organisasinya dapat dilihat pada gambar II.1

Gambar III.1**STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN**

Sumber. Industri kerajinan Batik Kayu Psycho Art

Adapun tugas dan kewajiban masing-masing bagian tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pimpinan Usaha

Bertugas memimpin dan bertanggung jawab atas keseluruhan jalannya perusahaan

b. Sekretaris

Korespondensi semua yang berkaitan dengan perusahaan

c. Bendahara

Bertugas menyimpan dan mengeluarkan uang

d. Manajer Produksi

Bertanggung jawab atas semua yang berhubungan dengan proses produksi

e. Manajer Administrasi

Bertanggung jawab atas semua yang berhubungan dengan administrasi

f. Manajer Pemasaran

Bertugas memasarkan dan melayani pembeli serta bernegosiasi dengan calon pembeli juga bertanggung jawab atas kualitas barang yang akan dikirim beserta pengirimnya.

g. Koordinator Proses Pematikan

Bertanggung jawab untuk mengkoordinasi pembatik untuk membuat motif-motif batik yang mengikuti kemauan pasar.

h. Koordinator Bagian Gudang

Bertanggung jawab pada setiap keluar –masuknya barang

- i. Bagian administrasi Keuangan
Membuat laporan pada setiap transaksi yang ada
- j. Bagian Administrasi Kantor
Bertanggung jawab kepada setiap kegiatan yang berhubungan dengan perkantoran
- k. Bagian Administrasi Gudang
Bekerja sama dengan koordinasi bagian gudang untuk mencatat keluar-masuknya barang dan bertanggung jawab atas setiap keluar- masuknya barang tersebut.

4. Tenaga Kerja

a. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja di industri kerajinan batik kayu “Psycho art” adalah sebagai berikut:

- 1. Direktur : 1 orang
- 2. Sekretaris : 1 orang
- 3. Bendahara : 1 orang
- 4. Administrasi : 4 orang
- 5. Pemasaran : 4 orang
- 6. Produksi : 8 orang
- 7. Tenaga harian : 10 orang
- 8. Bahan Baku : 4 orang
- 9. Pewarnaan : 4 orang

10.Finishing : 4 orang

11.Packing : 4 orang

12.Tenaga Borongan :50 orang

b. Jam Kerja

Jam kerja yang ditetapkan oleh industri kerajinan batik kayu “Psycho Art” ini adalah selama 6 1 jam, sedangkan hari Minggu dan hari besar libur.

c. Sistem Pengumpulan

Dalam pemberian upah dan gaji, industri kerajinan batik kayu “Psycho art” memberikan ketentuan upah sebagai berikut:

1. Upah harian

Dihitung berdasarkan jumlah karyawan masuk kerja. Upah ini diberikan kepada karyawan operasional

2. Upah bulanan

Sistem pengupahan ini diberikan kepada karyawan tetap perusahaan. Besar upah ini diberikan sesuai dengan golongan dan masa kerja.

3. Upah Borongan

Perhitungan upah borongan diberikan pada saat pemesan barang dalam jumlah besar, dimana para pekerja harus menyesuaikan secara cepat untuk memenuhi pesanan yang datang. Sistem pengupahan ini diberikan kepada buruh pembatik yang bekerja di tempat masing-masing.

5. Produksi

a. Jenis Produk

Industri kerajinan batik kayu “Psycho Art” adalah sebuah kerajinan batik kayu yang memproduksi:

- Handycraff : candle holder, frame, vas, tempat buah, patung kucing, nampan, bolpoin, tempat tisyu, mangkok, piring, nampan dan lain-lain
- Furniture : Meja telepon, kursi dan rak buku dan lain- lain.

b. Bahan Baku dan Asal Bahan Baku

- Kayu jati : dibeli dari Cepu, Blora
- Kayu mahogany : dibeli dari Serenan, Klaten
- Kayu gembilia : dibeli dari Sumber Lawang, Sragen
- Kayu pule : dibeli dari Wonosari, Gunung kidul, Yogyakarta
- Bambu : dibeli dari Salatiga

Alasan tempat pembelian tersebut karena kualitas bahan baku yang lebih baik dengan harga yang lebih murah, sedangkan sistem pembayaran yang digunakan dengan cara memberikan uang muka sisanya dilunasi setelah bahan tersebut dikirim.

c. Bahan Penolong dan Fungsinya

- Kain Puring : digunakan untuk alas vas
- MDF : digunakan untuk belakang frame.
- Triplex : digunakan untuk belakang mirror.
- Fiber glass : digunakan untuk menutup alas bambu.

- Spon ati : digunakan untuk alas bambu sebagai penampang fiber glass.

d. Alat Produksi

- Canting : digunakan untuk melapisi kayu sesuai dengan pola sebelum pewarnaan.
- Kompor Kecil : digunakan untuk tempat pemanasan api.
- Wajan : digunakan sebagai tempat untuk melelehkan lilin atau malam.
- Kompor Besar : digunakan untuk pemanasan
- Boor Duduk : digunakan untuk melubangi bagian alas.
- Boor Tembok : digunakan untuk melubangi bagian samping dan alas.
- Skrolso : gergaji yang digunakan untuk membentuk ukiran.
- Sirkle : gergaji mesin besar berbentuk lingkaran yang dipasang vertikal untuk memotong atau membelah kayu atau bambu yang berukuran besar.
- Gergaji : alat untuk memotong kayu, atau bambu sesuai pola yang diinginkan.
- Kompresor : alat semprot yang menghasilkan angin untuk membantu penyemprotan warna dan pelapis melamine.
- Spet : alat untuk menyemprotkan warna yang diinginkan
- Oven : alat pemanas yang digunakan untuk mengeringkan kayu atau bambu sebelum di proses.

e. Proses Produksi

Tahap-tahap proses produksinya adalah sebagai berikut:

- Persiapan bahan baku

Merupakan tahap awal dalam proses produksi kerajinan ini, kegiatan ini meliputi seluruh persiapan untuk memproduksi, baik dari bahan baku dan bahan pelengkap yang dibutuhkan.

- Pengovenan

Merupakan kegiatan pengeringan kayu atau bambu sebelum digunakan lebih lanjut dalam proses produksi.

- Pembuatan desain

Merupakan kegiatan pembuatan desain atau pola-pola berikut pengukurannya disesuaikan dengan desain produk yang telah dibuat atau dikehendaki.

- Pemrosesan bahan baku menurut desain

Setelah desain selesai dikerjakan, maka selanjutnya bahan baku dibuat menurut desain yang telah dibuat.

- Pengamplasan I

Kegiatan menghaluskan bahan baku sebelum melakukan kegiatan produksi selanjutnya.

- Pematikan

Kegiatan ini berupa melapisi bahan baku (kayu atau bambu) yang akan diproses dengan lilin atau malam yang telah dicairkan dengan menggunakan alat yang dinamakan canting.

- Pewarnaan
Merupakan kegiatan memberikan warna yang telah disesuaikan dengan desain produk yang telah dibuat atau dikehendaki.
- Perebusan
Kegiatan ini berupa peluruhan lilin atau malam hasil dari pembatikan dengan menggunakan air yang telah dididihkan terlebih dahulu dengan menggunakan kompor besar.
- Pengeringan
Setelah lilin(malam) yang menempel pada kayu atau bambu tersebut dihilangkan, kemudian dijemur hingga kering.
- Pengamplasan II
Setelah proses produksi diperiksa, maka barang tersebut kemudian dihaluskan kembali.
- Sending
Pada kegiatan ini kayu atau bambu yang telah dihaluskan diberi zat pelapis sebelum proses melamine
- Melamine
Pemberian zat kimia agar barang jadi tersebut terlihat mengkilap.
- Perakitan
Menyambung bahan jadi sesuai dengan desain produk yang telah dibuat.

- Pengecekan Quality Control

Kegiatan ini dilakukan untuk mengontrol barang yang sudah jadi, apakah ada kekurangan atau kerusakan, setelah itu barang yang telah jadi tersebut siap dijual kepada konsumen.

B. Pembahasan

Dalam bab ini akan dibahas mengenai analisis data yang diperoleh dari hasil penelitian, sehingga diperoleh kesimpulan yang merupakan jawaban dari masalah-masalah yang diteliti. Data yang akan analisis dalam penelitian ini adalah saluran distribusi yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu Psycho art dalam memasarkan produknya dan pihak-pihak yang terkait dengan perusahaan dalam menyampaikan produknya baik secara distribusi langsung maupun secara distribusi tidak langsung serta prosedur saluran distribusi hasil produksi tersebut. Data yang diperoleh selanjutnya dipaparkan secara diskriptif dan digunakan untuk menarik kesimpulan.

1. Saluran Distribusi

Tujuan dari kegiatan distribusi adalah untuk menunjang peningkatan volume penjualan, sehingga untuk memasarkan produk kepada konsumennya industri kerajinan batik kayu Psycho Art menetapkan saluran distribusi yang tepat yang akan digunakan.

Penetapan saluran distribusi merupakan suatu hal yang sangat penting bagi industri kerajinan batik kayu Psycho Art dalam memasarkan produk mereka, karena hal itu berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan distribusi. Saluran distribusi yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu Psycho Art adalah saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

a. Saluran Distribusi Langsung

Saluran distribusi langsung merupakan saluran pemasaran yang tidak menggunakan perantara. Apabila dilihat dalam gambar jalur distribusi yang dilalui saluran distribusi langsung adalah sebagai berikut:

Produsen —————> Konsumen

Jalur distribusi langsung seperti ini sederhana karena konsumen yang dilayani tempatnya relatif dekat dengan perusahaan, sehingga konsumen dapat langsung datang ke galery industri kerajinan batik kayu Psycho Art.

b. Saluran Distribusi tidak Langsung

Saluran distribusi tidak langsung merupakan saluran yang mencakup satu atau lebih tingkatan perantara. Industri kerajinan batik kayu Psycho Art menggunakan saluran ini untuk menjangkau pasar yang jauh dan yang berada di luar kota.

1. Produsen —————> Pengecer —————> Konsumen

Industri kerajinan batik kayu Psycho Art menggunakan pengecer yang berada di dalam dan luar kota, kemudian pengecer tersebut yang bertugas menyampaikan barang ke tangan konsumen akhir.

2. Produsen —————> Agen —————> Pengecer —————> Konsumen

Industri kerajinan batik kayu Psycho Art menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pengecer yang kemudian menjualnya kepada konsumen akhir.

2. Prosedur Distribusi Kerajinan Batik Kayu Psycho Art

Di dalam prosedur pendistribusian barang jadi yang dihasilkan oleh produsen tidak lepas dari peran pihak-pihak yang terkait yang ada dalam perusahaan. Perusahaan memerlukan distribusi fisik di dalam pendistribusian barang jadi dari produsen ke tangan konsumen, dengan penerapan distribusi fisik perusahaan dapat meminimisasi biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses penyaluran barang jadi tersebut.

Pada pokoknya kegiatan dari distribusi fisik antara lain; penyimpanan dan pengangkutan. Kegiatan distribusi fisik tersebut juga digunakan oleh industri kerajinan batik kayu Psycho art di dalam menentukan pihak-pihak yang terkait dalam pendistribusian barang jadi sehingga sampai ke tangan konsumen.

⇒ Pihak-pihak yang terkait dalam saluran distribusi secara langsung

a. Bagian Gudang

Berfungsi menampung barang jadi yang telah diperiksa oleh Quality Control yaitu dengan memeriksa kualitas barang jadi yang telah diselesaikan oleh bagian produksi apakah ada kekurangan atau kerusakan dan kemudian mengeluarkan barang jadi tersebut agar dapat di jual atau di pameran galery.

b. Bagian Pemasaran

Pada bagian ini berfungsi melayani konsumen yang datang ke galery untuk membeli atau melihat-lihat produk yang dijual.

c. Bagian Keuangan

Berfungsi mencatat dan menerima pembayaran barang dari konsumen.

d. Konsumen

Konsumen yang membeli produk kerajinan batik kayu Psycho art secara langsung adalah konsumen disekitar wilayah perusahaan dan sebagian besar wisatawan yang sedang berkunjung ke objek wisata Keraton Surakarta. Industri kerajinan batik kayu Psycho art juga bekerja sama dengan Keraton Surakarta, untuk menjadikan industri kerajinan batik kayu sebagai salah satu tujuan wisatanya, karena wisatawan atau pengunjung yang datang bisa langsung melihat proses pembuatan dari kerajinan batik kayu ini.

⇒ **Pihak-pihak yang terkait dalam saluran distribusi tidak langsung**

1. Melalui perantara pengecer

a. Bagian Pemasaran

Berfungsi menerima pesanan barang dari konsumen(pengecer). Dalam kerja sama yang telah lama mereka jalankan. Para pengecer dapat memahami keinginan dari para konsumennya yaitu dengan memesan barang yang menurut mereka paling diminati dipasaran.

b. Bagian Gudang

Berfungsi menampung barang jadi yang telah diperiksa oleh Quality Control yaitu dengan memeriksa kualitas barang jadi yang telah diselesaikan oleh bagian produksi apakah ada kekurangan atau kerusakan dan bertugas menjaga kualitas barang jadi tersebut agar

tetap baik serta melakukan kegiatan pembungkusan barang jadi sebelum barang siap dikirim.

c. Bagian Transportasi

Berfungsi mengantarkan barang kepada konsumen (pengecer) yang telah ditunjuk oleh perusahaan.

d. Bagian Keuangan

Berfungsi menerima dan mencatat pembayaran dari pengecer.

e. Pengecer

Industri kerajinan batik kayu Psycho Art mengadakan kerjasama dengan para pengecer yang berasal dari dalam dan luar kota. Para pengecer biasanya langsung memesan melalui bagian pemasaran, kemudian dari pihak industri kerajinan batik kayu Psycho Art akan mengirimkannya sesuai dengan pesanan. Pengecer berfungsi menjualkan produk kepada konsumen akhir.

2. Melalui perantara agen

a. Bagian Pemasaran

Berfungsi menerima pesanan barang dari konsumen.

b. Bagian Gudang

Berfungsi menampung barang jadi yang telah diperiksa oleh Quality Control yaitu dengan memeriksa kualitas barang jadi yang telah diselesaikan oleh bagian produksi apakah ada kekurangan atau kerusakan dan bertugas menjaga kualitas barang jadi tersebut agar

tetap baik serta melakukan kegiatan pembungkusan barang jadi sebelum barang siap dikirim.

c. Bagian Transportasi

Berfungsi mengantarkan pesanan barang kepada agen yang telah ditunjuk oleh konsumen.

d. Bagian Keuangan

Berfungsi menerima dan mencatat pembayaran dari konsumen.

e. Agen

Agen berfungsi sebagai perantara untuk menyalurkan barang kepada pengecer atau konsumen akhir.

⇒ **Prosedur Distribusi Langsung Pada Industri Kerajinan Batik Kayu PsychoArt**

a. Prosedur Pembelian Barang

Konsumen datang langsung ke galery kerajinan batik kayu Psycho Art untuk membeli barang yang dilayani secara langsung oleh bagian pemasaran.

b. Prosedur Pembayaran

Bagian pemasaran menerima pembayaran dari konsumen dengan menyerahkan nota pembelian barang kepada konsumen. Kemudian

bagian pemasaran menyerahkan hasil pembayaran barang tersebut kepada bagian keuangan.

⇒ **Prosedur Distribusi Tidak Langsung**

1. Melalui Perantara Pengecer

a. Prosedur Penerimaan Pesanan

Bagian pemasaran menerima pesanan dari para pengecer melalui telepon atau faximile. Bagian pemasaran kemudian mencatat pesanan tersebut dan menghubungi bagian produksi dengan menyerahkan daftar pesanan barang yang telah dipesan oleh pihak pengecer.

b. Prosedur Barang Masuk Gudang

Barang jadi setelah diperiksa oleh Quality Control dengan memeriksa apakah ada kerusakan atau kekurangan sebelum barang jadi dimasukkan ke gudang, kemudian dilakukan pembungkusan barang tersebut sebelum barang siap dikirim.

c. Prosedur Pengiriman Barang

Bagian gudang memasukkan barang pesanan ke dalam truk untuk dikirim kepada para pengecer dengan membawa dan membawa packing list serta surat jalan.

d. Prosedur Penerimaan Barang

Setelah barang sampai ketangan pengecer, kemudian barang diperiksa oleh (konsumen) pengecer apakah barang sesuai dengan packing list dan invoice kemudian pengecer menyerahkan tanda terima barang.

e. Prosedur Pembayaran

Pengecer melakukan pembayaran setiap satu bulan sekali sesuai dengan perjanjian yang disepakati dengan cara mengirimkan daftar stock barang yang terjual kepada industri kerajinan batik kayu Psycho Art, kemudian mengirimkan pembayarannya.

2. Melalui Perantara Agen

a. Prosedur Penerimaan Pesanan

Bagian pemasaran menerima pesanan secara langsung maupun tidak langsung dari konsumen, pesanan barang tersebut yang akan di kirim oleh pihak industri kerajinan batik kayu Psycho Art melalui perantara agen yang telah ditunjuk oleh konsumen tersebut. Bagian pemasaran kemudian mencatat pesanan tersebut dengan mengirimkan proforma invoice kepada konsumen yang berisi nama barang, ukuran, jumlah barang, harga, dan disertai dengan DP 40% sampai dengan 50% dari total harga. Setelah ada tanggapan dari konsumen dengan mengirimkan DP yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, kemudian bagian pemasaran menghubungi bagian produksi dengan menyerahkan daftar pesanan barang yang telah dipesan oleh konsumen.

b. Prosedur Barang Masuk Gudang

Barang jadi setelah diperiksa oleh Quality Control dengan memeriksa apakah ada kerusakan atau kekurangan sebelum barang jadi dimasukkan ke gudang, kemudian dilakukan pembungkusan barang tersebut sebelum barang siap dikirim.

c. Prosedur Pengiriman Barang

Bagian gudang memasukkan barang pesanan ke dalam truk untuk dikirim kepada agen yang telah ditunjuk oleh konsumen dengan membawa invoice dan membawa packing list serta surat jalan.

d. Prosedur Penerimaan Barang

Setelah barang sampai ke tangan agen, kemudian barang di periksa apakah barang sesuai dengan packing list dan invoice, kemudian agen menyerahkan tanda terima barang.

e. Prosedur Pembayaran

Setelah barang sampai ke tangan agen, bagian keuangan menerima sisa pembayaran melalui bank yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari analisa data dan pembahasan tentang Saluran Distribusi Barang Jadi Pada Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art dalam mendistribusikan produk kerajinan batik kayu menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Dalam menggunakan saluran distribusi ini tergantung pada siapa yang menjadi konsumen akhir dan banyaknya produk yang akan dibeli.
2. Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art dalam melaksanakan prosedur distribusi sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari pemisahaan fungsi dari pihak yang terkait. Prosedur distribusi langsung industri kerajinan batik kayu Psycho Art melibatkan empat pihak yang terkait yaitu: bagian gudang, bagian pemasaran, bagian keuangan dan konsumen. Prosedur distribusi tidak langsung industri kerajinan batik kayu Psycho Art melibatkan bagian pemasaran, bagian gudang, bagian transportasi atau pengiriman, bagian keuangan dan pengecer atau agen .
3. Dalam menjangkau pasar yang jauh dan luar kota industri kerajinan batik kayu Psycho art menggunakan saluran distribusi tidak langsung atau menggunakan perantara pengecer dan agen. Untuk konsumen di dalam kota industri kerajinan batik kayu Psycho Art menggunakan saluran

distribusi langsung yaitu konsumen datang sendiri ke galery kerajinan batik kayu Psycho Art.

B. Saran

Dari kesimpulan yang dikemukakan diatas maka sebaiknya industri kerajinan batik kayu Psycho Art tetap mempertahankan saluran distribusi yang digunakan, karena pada dasarnya saluran distribusi yang digunakan oleh industri kerajinan batik kayu Psycho Art sudah baik. Setiap bagian perusahaan seharusnya tetap menjalankan tugas perusahaan dengan baik, agar terjadi sistem kerja yang lebih baik dan menyeluruh sehingga secara otomatis, prosedur distribusi tetap berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu, Swastha dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta; Liberti
- Basu, Swastha dan Sukotjo, Ibnu. 1998. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta; Liberti
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Kesembilan*. Jakarta; PT. Indeks
- Radio, Sunu. 1986. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis Edisi 2*. Yogyakarta; BPF
- Stanton, William, J. 1993. *Prinsip Pemasaran Jilid 2*. Jakarta; Erlangga

Lampiran

SURAT PERNYATAAN

yang bertanda tangan di bawah ini

Nama Mahasiswa	NOVITA IKA JUNIYANTI
Nomor Induk Mahasiswa	F. 3202163
Fakultas	EKONOMI
Jurusan / Program Studi	D.3 MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat, tanggal lahir	Surakarta, 25 Nopember 1983
Alamat rumah / telephone	Landong Sapi Rt. 03/Rw. 24 Jebres Sala
Judul Tugas Akhir	SALURAN DISTRIBUSI BARANG JADI PADA INDUSTRI KERAJINAN BATIK KAYU "PSIRO ART" DI BALJARTI SURAKARTA.
Pembimbing Tugas Akhir	Drs. HENDU AGUSTANTO S.Pd, MEd

yang ini menyatakan bahwa

1. Tugas Akhir yang saya submit merupakan hasil karya saya sendiri.

2. Apabila ternyata di kemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya submit tersebut terbukti merupakan hasil plajaran / salinan / salinan karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :

a. Sebelum dinyatakan LULUS.

b. Menyusun ulang Tugas Akhir dan diujicobah

c. Setelah dinyatakan LULUS :

* Pencabutan gelar dan penarikan ijazah kesempurnaan yang telah diperoleh.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan tidak dipergunakan untuk tujuan lainnya.

Surakarta, 29 Juni 2005

Yang menyatakan,



NOVITA IKA JUNIYANTI

NIM F. 3202163



Psycho Art

Wooden Batik of Handicraft & Furniture

Kepada :
 Mrs. Sinta
 Bumiyo Kulon Jl. 1 / 1003 Yogyakarta
 Telp. 0274 587357 / 562036
 Fax. 0274 587357

PACKING LIST

Box number	Code	Description	Qty
1	174	Nampan bambu (set)	7
2	174	Nampan bambu (set)	7
3	174	Nampan bambu (set)	4
	175	Nampan buah	2
4	175	Nampan buah	8
5	175	Nampan buah	8
6	190	Tempat Al-qur'an	12
7	MR.01	Mirror 80 x 90	3
8	MR.01	Mirror 80 x 90	3
9	MR.01	Mirror 80 x 90	3
10	MR.01	Mirror 80 x 90	3
11	MR.01	Mirror 80 x 90	3
12	MR.01	Mirror 80 x 90	3

Solo, 17 Mei 2005

Psycho Art
 Solo, Indonesia
 Dikirimkan
 Solo, Indonesia



**Industri Kerajinan Batik Kayu
"PSYCHO ART"**

Jl. Pakunlagatan No. 62, Carangan Rt.01/Dk.00
Baluwarti Solo Telp/fax: 02 271 665045

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Dahlan

Jabatan : Pimpinan Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa nama tersebut di bawah ini:

Nama : Novita Ika Juniyanti

NIM : F. 3202163

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Universitas : Universitas Sebelas Maret Surakarta

Yang bersangkutan telah mengadakan penelitian di Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art untuk keperluan pembuatan Tugas Akhir mulai 30 April 2005 sampai dengan 15 Mei 2005 dengan judul "**Saluran Distribusi Barang Jadi Pada Industri Kerajinan Batik Kayu Psycho Art Di Baluwarti Surakarta**"

Demikian surat keterangan ini kami berikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 20 Juni 2005


Ahmad Dahlan
Pimpinan Industri Kerajinan Batik
Kayu Psycho Art



Psycho Art

Wooden Batik of Handicraft & Furniture



Kepada :
 Sriya Kriyasta Nugraha
 At. Ibu Hart
 J. Nyi Ketjo Dumilah 24
 Pilehan, Yogyakarta
 Telp (0274) 385 473, 383 737
 Fax (0274) 385 476

PROFORMA INVOICE

NO	NAMA BARANG	UKURAN	JML	HARGA	TOTAL HARGA
1	Frame batik seluruh	10 x 15 13 x 18 15 x 20 20 x 25	125 set	70,000.00	3,875,000.00
2	Frame foto batik	10cm	125 set	79,000.00	9,875,000.00
	Total				19,750,000.00
	DP				
	Balance				19,750,000.00

Untuk pembayaran order ini mohon ditransfer ke rekening :
 BCA Slamet Riyadi Solo
 s/n Achmad Cahlar
 No rek: 015-0082731

Solo, 19 Mei 2015

Dian Kurniali