

ABSTRAK

PELAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENYEBARAN WILAYAH PEMASARAN KOTA & DESA PADA PT. SEMEN BATURAJA (PERSERO) TBK PABRIK PANJANG DI LAMPUNG

OLEH

MUHAMMAD FIREZKY RAMADHAN

Persaingan ilmu dan teknologi saat ini berdampak pada persaingan dunia usaha yang semakin meningkat, baik perusahaan yang bergerak di bidang industri, perdagangan maupun jasa. Produk yang berkualitas dengan harga bersaing merupakan salah satu kunci dalam memenangkan persaingan. Pelanggan kini memiliki tuntutan nilai yang jauh lebih besar dan beragam karena pelanggan dihadapkan pada berbagai pilihan berupa barang maupun jasa yang dapat mereka beli. Dalam hal ini penjual harus memberikan produk dan penyaluran produk yang dapat diterima dengan baik, karena jika tidak pelanggan akan segera beralih kepada pesaing.

Perkembangan menuju tahap industrialisasi menuntut bangsa Indonesia agar mampu melaksanakan pembangunan dalam semua aspek industri secara kuat, banyaknya perusahaan yang telah lama berdiri maupun baru berdiri mengakibatkan persaingan yang ketat diantara perusahaan industri yang sejenis maupun berbeda. Tujuan yang hendak dicapai yang mengakibatkan persaingan diantara perusahaan-perusahaan industri ini.

Salah satu aspek yang akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam memasarkan produknya dapat dilakukan melalui saluran distribusi, dimana saluran distribusi ini mempunyai tujuan untuk menyalurkan produk yang dihasilkan perusahaan sesuai dengan segmen tertentu yang telah menjadi target. Masalah yang dihadapi oleh PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, saat ini adalah tidak meratanya pendistribusian produk PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, pada wilayah Lampung. Permasalahannya apakah pelaksanaan distribusi PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, sudah dilakukan dengan seharusnya ?

Tujuan untuk mengetahui pelaksanaan pendistribusian PT. Semen Baturaja (Persero) Tbk, pabrik Panjang Lampung apakah sudah baik atau belum.

Dari penelitian yang dilakukan mendapatkan hasil bahwa pelaksanaan distribusi yang dilakukan oleh PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, di wilayah pemasaran untuk di luar kota masih belum banyak peredaran produk PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk di pasaran dan pangsa pasar di wilayah pemasaran untuk di luar kota masih di pegang oleh semen pesaing, sementara untuk wilayah pemasaran di dalam kota sudah banyak peredaran produk PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk di pasaran.

Kesimpulan yang di dapat, bahwa pelaksanaan distribusi PT.Semen Baturaja (Persero)Tbk, belum sepenuhnya berjalan dengan baik, karena tidak meratanya penyebaran produk semen PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, di wilayah-wilayah terpencil di wilayah pemasaran Lampung, hal tersebut terjadi karena tidak adanya ketetapan pembagian wilayah oleh PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, kepada distributor.

Saran yang dapat diberikan kepada PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, adalah berusaha meyakinkan para distributor agar penyebaran produk PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk, merata di wilayah pemasaran Lampung dan menambah jumlah pengecer-pengecer di wilayah terpencil di wilayah pemasaran Lampung.

Kata kunci : Pemasaran, distribusi, PT.Semen Baturaja (Persero) Tbk