

**ANALISA SALURAN DISTRIBUSI PADA  
PT. CALADI LIMA SEMBILAN (C59) BANDUNG**

**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi dan melengkapi salah satu syarat  
Menyelesaikan Tugas Akhir Diploma III Jurusan Manajemen  
Pada Fakultas Bisnis Dan Manajemen Universitas Widyatama**



**Disusun oleh :**

**Nama : Heru Hamzah S**

**NRP : 04.05.114**

**FAKULTAS BISNIS DAN MANAJEMEN  
UNIVERSITAS WIDYATAMA**

Terakreditasi Peringkat "A"  
Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi (BAN-PT)  
Nomor:018/BAN-PT/AK-III/DPL-III/X/2003  
BANDUNG  
2008

## **SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Heru Hamzah S

Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 20 Oktober 1987

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir ini adalah benar dan hasil karya saya sendiri. Bila terbukti tidak demikian, saya bersedia menerima segala akibatnya, termasuk pencabutan kembali gelar Ahli Mada yang telah saya peroleh.

Bandung, Juli 2008

( Heru Hamzah )

## ABSTRAK

Laporan Tugas Akhir ini disusun oleh Heru Hamzah S, dengan judul **“Analisa Saluran Distribusi Pada PT. Caladi Lima Sembilan (C59) Bandung”** Lokasi penelitian dilakukan pada PT. Caldi Lima Sembilan (C59) yang berlokasi di Jl. Merak No.2 Bandung 40133, dengan dosen pembimbing: Bapak Yhani Mardani, S.E., M.M.

Situasi bisnis saat ini telah berubah dengan sangat cepat, kebanyakan produsen tidak menjual barang – barangnya secara langsung kepada konsumen melainkan dengan menggunakan bantuan perantara. Saluran distribusi merupakan salah satu kegiatan yang cukup penting dalam hal menyalurkan produk agar sampai ke tangan konsumen. Kesalahan dalam menentukan saluran distribusi akan menghambat dan mempunyai pengaruh yang tidak baik terhadap usaha penyebaran produk.

Penyaluran saluran distribusi yang tepat merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan. Karena saluran distribusi merupakan penghubung antara produsen dengan konsumen. Hal tersebut menentukan pula tingkat keuntungan yang akan dicapai oleh perusahaan. Saluran distribusi merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran, dimana bauran pemasaran sering disebut 4P yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*) dan tempat (*place*). Dalam hal ini saluran distribusi berada di bauran pemasaran tempat, sebab tempatlah yang menentukan bentuk saluran distribusi yang akan digunakan perusahaan.

PT. Caladi Lima Sembilan (C59) adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri garmen khususnya T – shirt sablon. Perusahaan ini menggunakan dua jenis perantara dalam menyalurkan produknya yaitu perantara pedagang dan perantara agen.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian lapangan dan penelitian perpustakaan yaitu metode secara langsung ke PT. Caldi Lima Sembilan (C59) dan penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari, membaca dan mencari tahu teori dan permasalahan yang ada hubungannya dengan masalah yang di teliti dengan literatur sebagai bahan dasar acuan dalam pembahasan masalah pada penyusunan Laporan Tugas Akhir

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pemilihan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Caladi Lima Sembilan (C59) sudah tepat yaitu menggunakan distribusi selektif.

Dengan demikian penulis menyarankan agar perusahaan PT. Caladi Lima Sembilan (C59) menambah jumlah perantara agar wilayah yang terjangkau semakin luas dan konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk perusahaan. Selain itu PT. Caladi Lima Sembilan (C59) harus membina hubungan baik dengan pelanggan setia dan konsumen akhir serta meningkatkan kualitas produknya.

## KATA PENGANTAR

Segala kemuliaan dan syukur bagi Allah Swt, yang telah memberikan dan mengijinkan penulis menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul “Analisa Saluran Distribusi Pada PT. Caladi Lima Sembilan (C59) Bandung” sebagai salah satu syarat utama dalam menempuh Ujian Diploma III Jurusan Manajemen pada Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama.

Selama persiapan dan penyusunan laporan tugas akhir ini, penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk serta doa dari berbagai pihak selama masa analisa maupun dalam penyelesaian laporan tugas akhir ini. Oleh karena itu, dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dorongan dan dukungan yang sangat berharga ini, terutama kepada yang terhormat :

1. Mamah, Papah, adik – adik dan seluruh keluarga yang telah memeberikan kasih sayang dorongan, motivasi, serta doa yang paling tulus. Tiada kata yang paling indah selain memberikan yang terbaik dalam keluarga ini yang selalu mendorongku untuk maju dan semoga keluarga ini penuh kasih sayang dan saling bahu membahu.
2. Linda Thiani selaku calon istri yang selalu menemani kemana langkah penulis untuk berjalan. Tidak ada kata selain terimakasih dan I love you atas semua yang telah diberikan.
3. Bapak Yhani Mardani, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu, bimbingan dan pengarahan kepada penulis sampai selesainya penyusunan laporan tugas akhir ini.
4. Ibu Sri Astuti Pratminingsih, S.E., M.A. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama yang telah mengharumkan nama Universitas ini di masyarakat.

5. Bapak Tendi Haruman, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen pada Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama yang selama ini memberikan peluang sampai terbentuknya laporan tugas akhir ini.
6. Ibu Janita S. Meliala, S.E., M.M. selaku Sekertaris Program Studi Manajemen DIII Universitas Widyatama.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen pada Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengabdian selama masa perkuliahan.
8. Seluruh Staf administrasi, staf perpustakaan dan karyawan Universitas Widyatama yang telah memberikan bantuan dan pelayanan kepada penulis selama masa perkuliahan hingga akhir studi.
9. Seluruh civitas akademik Universitas Widyatama.
10. Bapak Marius Widyarto Wiwied selaku Direktur utama PT. Caladi Lima Sembilan (C59) yang telah memberikan ijin dalam melakukan analisa.
11. Mas Nardi selaku Kepala Bagian Pemasaran PT. Caladi Lima Sembilan (C59) yang telah memberikan data-data yang diperlukan penulis untuk keperluan analisa.
12. Seluruh karyawan PT. Caladi Lima Sembilan (C59) yang telah membantu penulis dalam memperlancar proses analisa dengan memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.
13. Buat temen – temen satu angkatan, anak – anak pom – pom boys 2005, anak – anak pantai, buat anak sanjaya tama lestari yang utama Om Deni botol, Om jen, Pa Ason, Pa Ajo, Pa Didin, Pa Bowo, dll dan buat temen – temen UKB dan Masa\*05 yang telah memberikan dukungan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
14. Buat teman-teman kampus : terutama grup LEKONG yaitu Kong Christian Indra Pratama ( Gokong), Andri Achmad T (L), Wiwiet, Ina, Eva, opie, Barkah, Gin - gin, wendi, rizal, dll.
15. Serta semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Akhirnya, sebagai karya manusia biasa Penulis menyadari pasti ada kekurangan dan kelemahan yang terdapat didalam laporan tugas akhir ini. Untuk itu Penulis terbuka terhadap kritik dan saran dari pembaca yang sifatnya membangun dan Penulis berharap semoga laporan tugas akhir ini dapat diterima dan bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya. Amin.

Bandung, 30 Juli 2008

Penulis

(Heru Hamzah S)