

ABSTRAK

Laporan Tugas Akhir ini merupakan hasil dari penelitian dan pengamatan mengenai pelaksanaan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek), terutama mengenai saluran distribusi dalam mendistribusikan produknya yaitu asam formiat. Maka dari itu, penulis mengambil judul : **“Analisis Pendistribusian Produk Asam Formiat pada PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek)”**.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek). PT. Sintas Kurama Perdana adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri asam formiat yang memproduksi Asam Formiat (Asam Semut) sebagai bahan baku industri tekstil, industri karet, dan industri kulit. Bagi setiap perusahaan, saluran distribusi merupakan sekelompok perusahaan atau perseorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa ketika akan dipindahkan dari produsen ke konsumen dan sebagai salah satu faktor yang sangat penting dalam mencapai keberhasilan.

Dalam pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek), beberapa tahapan yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan menyalurkan asam formiat tersebut kepada pembeli-pembeli resmi yang ditunjuk oleh distributor hingga ke tangan konsumen industri. Tujuan dari perusahaan melakukan saluran distribusi ini adalah agar dapat menghasilkan produk dengan mutu, harga, pelayanan dan keandalan yang dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan, dan menjadi perusahaan asam formiat yang andal di pasar global dengan mengutamakan kepuasan pelanggan serta mampu membangun kekuatan finansial dengan mengutamakan kualitas produk dan hubungan dengan para konsumen. Agar tujuan dari saluran distribusi dapat tercapai dengan maksimal, maka saluran distribusi tersebut yang salah satunya adalah dengan pelaksanaan saluran distribusi yang efektif diharapkan volume penjualan dapat meningkat. dengan demikian, keuntungan yang diharapkan perusahaan dapat tercapai.

Dari penelitian yang dilakukan oleh penulis mengambil kesimpulan bahwa saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek) adalah kurang maksimalnya dalam penyaluran pendistribusian asam formiat dikarenakan mengandalkan pihak distributor yang sudah ada, perlunya meningkatkan dan menambah target pasar, sebaiknya perusahaan menambah cabang baru dan dari segi angkutan (ekspediter) dalam menyalurkan asam formiat dilakukan kembali pengecekan kesiapan kondisi armada yang akan digunakan sehingga penyaluran asam formiat dapat berjalan dengan lancar tanpa ada kendala apapun.

Kata kunci : Saluran Distribusi, Asam Formiat

ABSTRACT

This final report is the result of research and observations on the implementation of the marketing conducted by PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek), especially regarding the distribution channels to distribute products namely formic acid. Therefore, the authors take the title: "Analysis of Formic Acid Product Distribution at. PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek)".

This study aims to investigate the implementation of food distribution channels conducted by PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek). PT. Sintas Kurama Perdana is a company engaged in industries that produce formic acid formic acid (ant acid) as a raw material for textile, rubber, and leather industries. For each company, the distribution channel is a group of companies or individuals who have the right of ownership of the product or help move the ownership rights of a product or service when it is transferred from producers to consumers and as a very important factor in achieving success.

In the implementation of distribution channels by PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek), some of the steps being taken by the company is to distribute the formic acid to the buyers official appointed by the distributor to the consumer industry. The aim of the company doing this distribution channel is to produce products with quality, price, service and reliability that can provide added value for customers, and be a company formic acid are reliable in the global market with excellent customer satisfaction as well as able to build financial strength with emphasis on quality products and relationships with customers. For the purpose of distribution channels can be achieved with the maximum, then the distribution channel is wrong with the implementation of effective distribution channels expected sales volumes can be increased. thus, the company's expected profits can be achieved.

From research conducted by the authors to conclude that the distribution channel is done by PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek) is less than the maximum in the distribution of the distribution of formic acid due to relying on the distributor that already exist, the need to improve and add to the target market, should the company added new branches and in terms of transport (forwarder) to distribute formic acid made back-checking the readiness condition fleet will be used so that the distribution of formic acid can run smoothly without any obstacles.

Keywords: Distribution Channels, Formic Acid