

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **3.1 Pengertian Proses**

Proses adalah urutan pelaksanaan atau kejadian yang terjadi secara alami atau didesain mungkin menggunakan waktu, ruang, keahlian atau sumber daya lainnya yang menghasilkan suatu hasil. Suatu proses mungkin dikenali oleh perubahan yang diciptakan terhadap sifat-sifat dari satu atau lebih objek di bawah pengaruhnya.

Definisi lain dari proses adalah serangkaian kegiatan yang saling terkait atau berinteraksi yang mengubah input menjadi output. Kegiatan ini memerlukan alokasi sumber daya seperti orang dan materi. Input dan output yang dimaksudkan mungkin tangible (seperti peralatan, bahan atau komponen) atau tidak berwujud (seperti energi atau informasi). Output juga dapat tidak diinginkan seperti limbah atau polusi. (<https://id.wikipedia.org/wiki/Proses> 20-06-2016)

Menurut Soewarno (1981:2), proses adalah sesuatu tuntutan perubahan dari suatu peristiwa perkembangan sesuatu yang dilakukan secara terus-menerus. Setiap proses yang berjalan selalu menghasilkan sesuatu. Hasil yang diciptakan tersebut bisa berupa hasil yang memang diinginkan atau hasil yang tidak diinginkan.

#### **3.2 Pengertian Distribusi**

Menurut Philip Kotler (2007:122), distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi. Berkat distribusi barang dan jasa dapat sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi.

Seorang atau sebuah perusahaan distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari pabrikan (*manufacturer*) ke pengecer (*retailer*). Setelah suatu produk dihasilkan oleh pabrik, produk tersebut dikirimkan (dan biasanya juga sekaligus dijual) ke suatu distributor. Distributor tersebut kemudian menjual produk tersebut ke pengecer atau pelanggan. Sehingga dalam hal ini saluran distribusi mempunyai tugas untuk menyampaikan produk ataupun jasa yang diproduksi oleh perusahaan atau produsen kepada para konsumen ataupun konsumen industri.

Tugas distributor antara lain :

- Membeli barang dan jasa dari produsen atau pedagang yang lebih besar.
- Mengklasifikasi barang atau memilahnya sesuai dengan jenis, ukuran dan kualitasnya.
- Memperkenalkan barang atau jasa yang diperdagangkan kepada konsumen misalnya dengan reklame atau iklan.

Distribusi sangat dibutuhkan oleh konsumen untuk memperoleh barang-barang yang dihasilkan oleh produsen, apalagi bila produksinya jauh. Kita dapat melihat barang yang tidak dihasilkan di daerah kita tapi sekarang ada di tempat tinggal Kita. Adapun kegiatan yang termasuk fungsi distribusi terbagi secara garis besar menjadi dua yaitu :

- Fungsi Pokok

Yang dimaksud dengan fungsi pokok adalah tugas-tugas yang mau tidak mau harus dilaksanakan. Dalam hal ini fungsi pokok distribusi meliputi :

#### 1. Pengangkutan (Transportasi)

Pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan tempat tinggal konsumen. Perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan semakin majunya teknologi, kebutuhan manusia semakin banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar sehingga membutuhkan alat transportasi (pengangkutan).

## 2. Penjualan (*Selling*)

Dalam pemasaran barang selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

## 3. Pembelian (*Buying*)

Setiap ada penjualan berarti ada pula kegiatan pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.

### - Fungsi Tambahan

Distribusi mempunyai fungsi tambahan yang hanya diberlakukan pada distribusi barang-barang tertentu. Fungsi tambahan tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

#### 1. Menyeleksi

Kegiatan ini biasanya diperlukan untuk distribusi hasil pertanian dan produksi yang dikumpulkan dari beberapa pengusaha.

#### 2. Mengepak/Mengemas

Untuk menghindari adanya kerusakan atau hilang dalam pendistribusian maka barang harus dikemas dengan baik.

### **3.3 Pengertian Produk**

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibelikan digunakan/dikonsumsi di pasar sebagai pemenuh kebutuhan/keinginan pasar yang bersangkutan (Fandy Tjiptono, 1999:95). Dari pengertian ini dapat disimpulkan bahwa hampir semua yang termasuk produk adalah benda nyata yang dapat dilihat, diraba dan dirasakan. Karena produk adalah benda riil maka jenisnya cukup banyak. Secara garis besar jenis-jenis produk bisa kita perinci menjadi dua jenis yaitu produk konsumsi dan produk industri.

Menurut Kotler (2000:451) produk dapat diklasifikasikan menjadi beberapa kelompok yaitu :

a. Berdasarkan Wujudnya

Produk berdasarkan wujudnya dapat diklasifikasikan kedalam dua kelompok utama yaitu:

1. Barang

Barang merupakan produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, diraba atau disentuh, dirasa, dipegang, disimpan, dipindahkan, dan perlakuan fisik lainnya.

2. Jasa

Jasa merupakan aktivitas, manfaat dan kepuasan yang ditawarkan untuk dijual (dikonsumsi pihak lain). Seperti halnya bengkel reparasi, salon kecantikan, hotel dan sebagainya.

b. Berdasarkan Daya Tahan

Produk berdasarkan aspek daya tahan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu :

1. Barang tidak tahan lama (*nondurable goods*)

Barang tidak tahan lama adalah barang berwujud yang biasanya habis dikonsumsi dalam satu atau beberapa kali pemakaian. Dengan kata lain, umur ekonomisnya dalam kondisi pemakaian normal kurang dari satu tahun. Contohnya: sabun, pasta gigi, minuman kaleng, dan sebagainya.

2. Barang tahan lama (*durable goods*)

Barang tahan lama merupakan barang berwujud yang biasanya bisa bertahan lama dengan banyak pemakaian (umur ekonomisnya untuk

pemakaian normal adalah satu tahun lebih). Contohnya: lemari es, mesin cuci, pakaian dan lain-lain.

### **3.4 Pengertian Pelumas**

Pelumas (Lubricants) adalah suatu benda yang umumnya berwujud cair atau semi cair yang mengalir/dialirkan diantara dua permukaan yang bergerak relatif satu terhadap lainnya yang dapat memberikan fungsi pelumasan (mengurangi gesekan yang ditimbulkan). Zat ini merupakan fraksi hasil destilasi minyak bumi yang memiliki suhu 105°C sampai 135°C. Pelumas akan menjadi lapisan pelindung yang memisahkan dua permukaan yang berhubungan. Umumnya pelumas terdiri dari 90% minyak dasar dan 10% zat aditif. Salah satu penggunaan pelumas paling utama adalah oli mesin.

Oli mesin mempunyai fungsi dasar sebagai pelumas untuk memperkecil gesekan atau keausan dari sejumlah komponen didalam mesin yang bekerja dan bergerak saat mesin kendaraan hidup. Pelumas yang bekerja secara efektif sesuai fungsinya akan memperpanjang usia mesin sehingga lebih awet masa pakainya.

Oli mesin juga tidak hanya berfungsi sebagai pelumas saja, melainkan juga sebagai pendingin dan pembersih mesin. Pelumas yang baik harus bisa membuat kinerja mesin lebih ringan dan bertugas sebagai pelindung komponen metal dari friksi akibat gesekan terus-menerus dalam waktu lama.

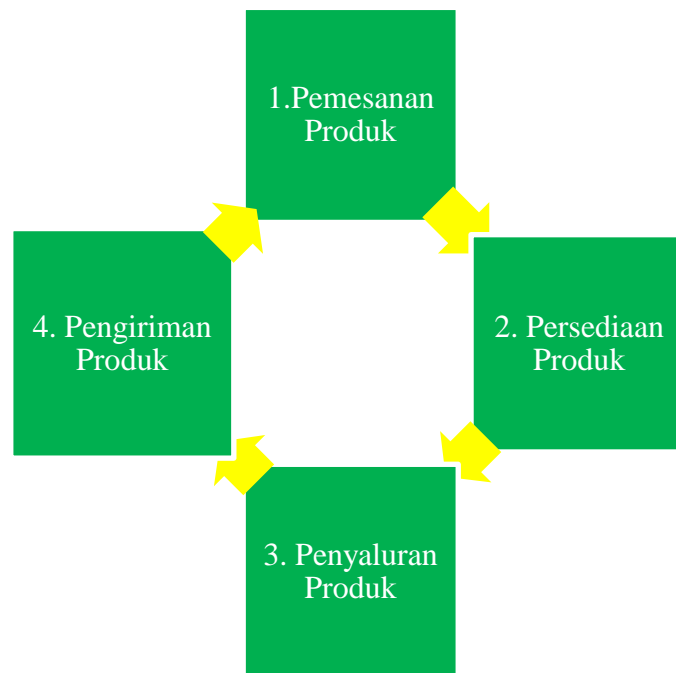
Sedangkan zat aditif suatu substansi yang ditambahkan dalam oli dalam jumlah yang relatif sedikit untuk memperbaiki sifat yang diinginkan atau menghilangkan sifat yang tidak diinginkan. Zat aditif juga menambah fungsi dari oli mesin seperti menambah kemampuan (*performance*), mengurangi sifat yang tidak dikehendaki dan menciptakan sifat baru yang berguna.

Berikut ini adalah beberapa sifat-sifat dari pelumas yang baik untuk digunakan yaitu :

- a. Kekentalan sesuai, baik pada suhu tinggi maupun suhu rendah.
- b. Lapisan pelumas kuat.
- c. Daya melicinkan baik.
- d. Tingkat korosi rendah.
- e. Kemampuan membersihkan dan mendispersikan baik.
- f. Tidak beracun.
- g. Tidak mudah terbakar.

### 3.5 Pembahasan Proses Distribusi


#### 3.5.1 Alur Distribusi



### 3.5.2 Pemesanan Produk

Pesan adalah kata baku dari pemesanan yang memiliki arti “hendak membeli supaya dikirim”. Pesanan adalah barang yang di pesan. Jadi pemesanan adalah proses, pembuatan atau cara memesan (sumber: Kamus Bahasa Indonesia). Pemesanan merupakan suatu aktifitas yang dilakukan oleh konsumen sebelum membeli. Untuk mewujudkan kepuasan konsumen maka perusahaan harus mempunyai sebuah sistem pemesanan yang baik.

PT Pertamina Lubricants melakukan strategi pemasaran secara langsung maupun tidak langsung ke agen-agen distributor minyak pelumas. Setelah melakukan kegiatan pemasaran para agen distributor berminat dan melakukan pemesanan produk.



PT Pertamina Lubricants  
Jl. Pemuda No. 114  
Semarang  
Phone : 024-3545341  
Fax : 024-3581421

**QUOTATION**

Quotation Kode Uang	404062007 ICR	Tanggal Quotation Tempo Valid	29.02.2016 29.02.2016 - 29.02.2016
Pelanggan	712283 PT. TERUNA GEMA NUSA JL. DR. CIPTO NO. 185 KARANG TURI SEMARANG TIMUR - SEMARANG 00000		
Penerima	712283 PT. TERUNA GEMA NUSA JL. DR. CIPTO NO. 185 KARANG TURI SEMARANG TIMUR - SEMARANG 00000		

Sales Office	Sales Group	Depot / Instalasi	Tgl. Penyerahan
Sales Reg. N. Pelumas	Lub SE Ref Utara	DSP Semarang	29.02.2016

No.	Kode Produk	Nama Produk	Kuantitas	UoM	Total Harga Incl. disc/fee/margin	
000010	A000109275	MEDITRAN Min 40 CC DR 209L	8	DR	30.564.160	
000020	A000109375	MEDITRAN Min 50 CC DR 209L	4	DR	15.415.840	
000030	A000109675	MEDITRAN S Min 40 CF-2/SF DRUM 209 LTR	25	DR	98.857.000	
000040	A000109775	MEDITRAN S Min 50 CF-2/SF DR 209L	2	DR	8.376.720	
000050	A000110875	MEDITRAN SX MIN 15W-40 CH4 DR 209L	4	DR	18.492.320	
000060	A0001108875	RORED EPA Min 140 GL-4 DR 209L	2	DR	9.965.120	
000070	A0001108775	RORED EPA Min 90 GL-4 DR 209L	2	DR	9.731.040	
000080	A0001107475	RORED HDA Min 140 GL-5 DR 209L	2	DR	11.286.000	
000090	A0001107375	RORED HDA Min 90 GL-5 DR 209L	2	DR	11.135.520	
000100	A0001135175	TURALIK 43 Min 32 DRUM 209L	2	DR	7.239.760	
000110	A0001135375	TURALIK 48 MIN 46 DRUM 209 L	3	DR	10.959.960	
000120	A0001135475	TURALIK 52 MIN 68 DRUM 209L	10	DR	36.951.200	
				<b>PPN</b>	10,00%	27.522.600

Tanda tangan pengesahan order

Nama :  
Tanggal : 29.02.2016

Tanda tangan pelanggan

Nama :  
Tanggal :

Gambar 3.1 Contoh pemesanan agen distributor ke DSP Semarang

### **3.5.3 Persediaan Produk**

Persediaan merupakan aktiva lancar yang mengikuti barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pekerjaan proses produksi maupun persediaan barang baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi (Sofyan Asauri, 2005:50).

Sebelum melakukan persediaan produk PT Pertamina Lubricants DSP Semarang mempunyai dua tahap kegiatan yang perlu dilakukan yaitu :

- a. Penerimaan
- b. Penimbunan

Sedangkan peralatan yang digunakan untuk melakukan kedua tahap diatas adalah :

- a. Personal Computer dilengkapi dengan sistem MySAP
- b. Forklift
- c. Pallet

#### **3.5.3.1 Proses Penerimaan Produk**

Berikut ini adalah proses penerimaan barang jadi dari Unit Produksi Cilacap/Jakarta ke PT Pertamina Lubricants DSP Semarang :

- a. Pemberitahuan penerimaan barang berupa jumlah dan jenis produk.
- b. Unit Produksi Cilacap/Jakarta mengirim produk lewat tranportir.
- c. Transportir membawa barang serta BPP (Bukti Pengiriman Produk) yang sesuai dengan barang yang dibawa.
- d. DSP menerima BPP yang dibawa tranportir.
- e. DSP melakukan proses GR (*Good Receipt*) di sistem MySAP.





Gambar 3.2 Transportir yang bertugas membawa produk dari Unit Produksi Cilacap ke DSP Semarang

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam proses penerimaan adalah :

- a. Lokasi penimbunan per produk yang telah di tentukan oleh Supervisor DSP.
- b. Supir Forklift memerlukan fotocopy dari BPP asli untuk memastikan barang yang akan masuk gudang sesuai dengan yang tertera di BPP.
- c. Menggunakan pallet untuk mengangkut produk dalam bentuk doos dan jika produknya berupa drum maka maksimal diangkut forklift hanya dua drum saja.

### 3.5.3.2 Proses Penimbunan Produk



Gambar 3.3 Proses Penimbunan produk Drum di Drum Yard

Berikut ini adalah proses penimbunan barang jadi di PT Pertamina Lubricants DSP Semarang :

- a. DSP Semarang melakukan pembongkaran muatan produk yang dibawa transportir ditempat.
- b. Produk doos yang sudah dialasi akan ditimbun dan ditempatkan di dalam gudang pada loker yang telah disediakan.
- c. Produk drum akan ditempatkan di Drum Yard. Aturan dalam menyusun drum harus dengan posisi miring dan posisi tutup mengacu pada arah jam 3-9.



Gambar 3.4 Posisi yang benar saat menimbun Drum (jam 3-9)



Gambar 3.5 Proses meletakkan produk Doos ke Pallet sebelum ditempatkan di gudang



Gambar 3.6 Proses Penimbunan produk Doos di Gudang



Gambar 3.7 Pengecekan produk Doos saat melakukan Penimbunan di Gudang

### **3.5.4 Penyaluran Produk**

Didalam alur distribusi ke 3 (tiga) yaitu tentang pembayaran oleh agen untuk membeli produk yang diinginkannya maka setelah itu terjadilah proses penyaluran dengan tahap-tahap sebagai berikut :

1. Agen membayar sesuai jumlah harga yang belinya via transfer bank dan mendapatkan bukti pembayaran.
2. Agen datang ke gudang DSP Semarang membawa bukti pembayaran dan menyerahkannya ke petugas gudang DSP Semarang.
3. Petugas DSP Semarang mengecek pembayaran yang telah dilakukan agen secara system. Jika sudah membayar maka petugas akan memberikan LO (Loading Order) untuk memuat barang yang agen beli. Jika belum membayar melalui sistem maka LO tidak akan dibuat dan barang tidak dimuat.
4. Agen yang menerima LO memberikannya ke supir forklift untuk dimuat ke truk atau kontainer sesuai dengan jumlah dan jenis barang yang tertera di LO.
5. Setelah selesai dimuat agen mengembalikan LO ke petugas DSP dan akan dibuatkansurat pengiriman barang yang akan diserahkan kea gen sesuai dengan jumlah dan jenis barang.
6. Supervisor DSP melakukan GI (Good Issue) secara sistem.
7. Penyaluran produk selesai dan agen siap meninggalkan area DSP Semarang.

Penyaluran hanya dilakukan apabila agen datang sendiri ke gudang DSP Semarang dan mengambil barangnya langsung tanpa menggunakan jasa transportasi yang sudah disediakan oleh PT Pertamina Lubricants.



**Loading Order** **PERTAMINA**  
Printed Date: 05.01.2016

Company  
**TERRITORY PATI**  
**LORAS PATI**  
**00000 PATI**

Delivery note number/date: 000000000 / 05.01.2016  
 Customer & PD number/date: 000000000000 / 05.01.2016  
 Order number/date: 0000000000 / 05.01.2016  
 Customer number: 000000

---

Shipping: standard  
 Delivery: FOB  
 Ship From: DSP Semarang

Vehicle number: 26-1-2016  
 Driver number: H 120205  
 Filling point: Paté

---

Item	Material Description
00010	A070100280 MESHAN SPR MIN 20W-50 SG/CD SCRTY, 20X1L ✓ Reference number 4018287190
00020	A070106025 PRIMA XP 20W-50 API SL, 20X1L ✓ Reference number 4018287190
00030	A070207425 ENDURO 4T 20W-50 API SL JASO MA, 20X1L ✓ Reference number 4018287190
00040	A070103340 MESRAN B MIN 40 CD/SF PL1 6X4L ✓ Reference number 4018287190
00050	A070106040 PRIMA XP 20W-50 API SL, 6X4L ✓ Reference number 4018287190
00060	A070102615 MESRAN SUPER 20W-50 SG/CD PL1 24X0,8L ✓ Reference number 4018287190
00070	A070207415 ENDURO 4T 20W-50 API SL JASO MA, 24X0,8L ✓ Reference number 4018287190
00080	A070113512 ENDURO GEAR MATIC, 24 X 120ML ✓ Reference number 4018287190
00090	A070112918 ENDURO 4T RACING 10W-40 API SL 6X1L ✓ Reference number 4018287190
00100	A070113233 ENDURO MATIC, 6 X 0.8 LTR ✓ Reference number 4018287190

Gambar 3.8 Loading Order (LO)

**Transfer Dana ke Rekening BCA Lainnya - Otorisasi Transaksi**

Transaksi berhasil diotorisasi

Informasi Transfer	
No. Referensi:	19011400474273
Dari Rekening:	009-5519089 / GUNUNG MAS INDAH PT (Rp)
Rekening Tujuan:	205-0006099 / PERTAMINA LUBRICANTS PT(Rp)
Jumlah:	Rp 39,385,584.00
Berita:	R7117813810
Jenis Transfer:	Transfer Sekarang
Status:	Berhasil

© 2010 BCA. Hak cipta dilindungi undang-undang

Gambar 3.9 Bukti pembayaran agen

### **3.5.5 Pengiriman Produk**

Dalam proses pengiriman produk, agen bermaksud untuk menggunakan jasa transportir yang disediakan oleh PT Pertamina Lubricants. Jadi, pihak agen tidak perlu datang ke DSP Semarang sebagaimana di tahap penyaluran.

Tahap-tahap proses pengiriman produk :

1. Mengitung jumlah produk dalam kemasan (Drum atau Doos) yang akan dikirim.
2. Memastikan produk yang akan dikirim memenuhi standar mutu yang telah ditentukan.
3. Menyiapkan dokumen pengiriman produk.
4. Truk kontainer dan forklift dalam keadaan siap.
5. Memasukan produk dalam kemasan menggunakan forklift.
6. Khusus untuk kemasan Doos, tempatkan terpal plastik diatas triplek yang sudah dipasang. Supaya memperkecil terjadinya kebocoran dan rembesan pada tumpukan dibawahnya, setelah itu susun tumpukan berikutnya.
7. Memasang tali pengaman untuk menahan kemasan agar tidak jatuh saat pintu dibuka dan pada saat perjalanan.
8. Melakukan GI (Good Issue) secara sistem.
9. Pengiriman produk selesai dan transportir siap meninggalkan area DSP Semarang.

### **3.5.6 Daftar Agen Resmi PT Pertamina Lubricants Sales Region IV**

- a. Agen dalam kota :
  - 1. PT Gunung Mas Indah
  - 2. PT Muara Perdana
  - 3. PT Teruna Gema Nusa
  - 4. PT Todjadjene
  - 5. PT Iman Tunggal
- b. Agen luar kota :
  - 1. PT Tamtama Abadi Makmur
  - 2. PT Harapan Surya Jaya Mandiri
  - 3. PT Restu Adji Manunggal
  - 4. PT Soegito
  - 5. PT Gelora Putra Perkasa
  - 6. PT Retno Muda Pelumas Prima

### **3.5.7 Daftar Transportir Resmi PT Pertamina Lubricants Sales Region IV**

- 1. PT Anggora Dwiguna
- 2. PT Nirta Majapahit
- 3. PT Restu Gede Jaya
- 4. CV Kupu Ayu
- 5. CV Lookman Djaja



### 3.5.8 Flowchart alur kegiatan di DSP Semarang

