

# Formulasi strategi distribusi pada produk pupuk non-subsidi dalam sektor ritel studi kasus pada PT. Pupuk Kujang = Formulation distribution strategy for non subsidized fertilizer product in retail sector case study at PT. Pupuk Kujang

Ronny Azwir, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20455833&lokasi=lokal>

---

Abstrak

**ABSTRAK**

Sektor retail adalah sektor baru yang dimasuki PT Pupuk Kujang dalam bidang usahanya. Karena sektor retail ini adalah sektor baru bagi PT Pupuk Kujang, maka mereka belum memiliki perencanaan strategi yang matang terkait model distribusi dan fasilitas distribusi dari yang akan digunakan dalam distribusi produk ritel non-subsidi dari PT Pupuk Kujang ini. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan mengajukan strategi distribusi untuk produk ritel non-subsidi PT. Pupuk Kujang. Dalam hal ini maka diajukan enam model distribusi yang bisa digunakan oleh PT Pupuk Kujang dalam distribusi produk ritel non-subsidi mereka yang dilengkapi dengan alternative saluran distribusi yang dapat mereka gunakan terkait dengan pilihan model distribusi yang akan digunakan. Model distribusi ini akan memberikan dampak khusus bagi fasilitas distribusi yang akan ditentukan PT Pupuk Kujang dalam distribusi produk ritel non-subsidi mereka. Formulasi strategi distribusi ini menggunakan metode dasar terkait perbandingan performa dari desain jaringan pengiriman, pilihan dalam model jaringan distribusi dan pengambilan keputusan trade-offs terkait dengan aspek biaya logistik pupuk ritel non-subsidi PT Pupuk Kujang. Data yang dikumpulkan bersumber dari laporan dan catatan PT Pupuk Kujang sebagai data sekunder dan hasil wawancara dan diskusi dengan pihak PT Pupuk Kujang sebagai data primer. Metode riset yang digunakan adalah gabungan dari metode kualitatif dan kuantitatif. Metode Analisis proses hirarki digunakan dalam pengolahan data terkait tesis ini berikut dengan metode purpose sampling dalam sampling input data terkait penelitian ini. Dari analisa dan interpretasi terhadap data didapatkan model distribusi yang dapat digunakan dari enam alternative model distribusi yang diajukan beserta dengan fasilitas distribusi yang sesuai dengan pilihan model distribusi yang akan digunakan. Sebagai sebuah perusahaan besar PT. Pupuk Kujang dapat menggunakan kombinasi lebih dari satu model distribusi untuk ke depannya. PT. Pupuk Kujang dalam operasional distribusi untuk pupuk ritel subsidi ini dapat membentuk bagian PPIC, memperbaiki standar upah buruh angkut agar lebih efisien, menentukan jenis moda transportasi angkutan yang lebih efektif dan efisien dan sebagainya.

---

**ABSTRACT**

Retail sector is new sector entered by PT Pupuk Kujang in marketing of its products. In retail sector, PT Pupuk Kujang does not have proper planning and strategy related with distribution model and distribution facilities that will use in distribution of its retail non subsidized products. This research objective is to analyze and propose distribution strategy for retail fertilizer products of PT. Pupuk Kujang. In this case, six distribution models have proposed to assist PT Pupuk Kujang in distribution of its retail non subsidized products that will be equipped with alternative of distribution channel that can be used related with distribution model that will choose. Those models will give specific impact to distribution facilities that will

be determine by PT Pupuk Kujang in distribution of its retail non subsidized fertilizer products. The formulation of distribution strategy used basic method related with comparative performance of delivery network design, distribution network model option and logistical cost trade offs. The source of data came from reports and records from PT Pupuk Kujang as secondary data and interview result with PT Pupuk Kujang as primary data. Research method used is mixed between quantitative and qualitative method. Analytical hierarchy process has used as data processing in this thesis. From analysis and interpretation of data obtained, it can be inferred for some appropriate distribution model from six alternatives provided along with distribution facilities option with related distribution model. As a prominent national company PT. Pupuk Kujang can use more than one distribution model for its retail products in the future. PT. Pupuk Kujang in retail products distribution operational can establish its PPIC department, improve for efficient labor wage standard, determine appropriate transport carrier, etc.