

**ANALISIS STRATEGI DISTRIBUSI DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM *BOILER*
DI CV AGUNG MITRA SEJAHTERA SEMARANG**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan
Program D-IV (Sarjana Terapan) Manajemen dan Administrasi Logistik
Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro**



Disusun oleh:

Nama : Sakaria Pratama Sitepu

NIM : 40011320650039

**PROGRAM STUDI D-IV (SARJANA TERAPAN)
MANAJEMEN DAN ADMINISTRASI LOGISTIK
DEPARTEMEN BISNIS DAN KEUANGAN
SEKOLAH VOKASI
UNIVERSITAS DIPONEGORO**

2025

MOTTO

"Fortis fortuna adiuvat"

"keberuntungan berpihak pada yang berani"

“Berani ambil resiko, bermimpi besar, dan berharap besar”

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir : Analis Strategi Distribusai Dalam
Meningkatkan Volume Penjualan Ayam Boiler di CV
Agung Mitra Sejahtera Semarang

Nama : Sakaria Pratama Sitepu

Nim : 40011320650039

Program Studi : D-IV Manajemen dan Administrasi Logistik

Dinyatakan sah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan D-IV
(Sarjana Terapan) Manajemen dan Administrasi Logistik Sekolah Vokasi
Universitas Diponegoro

Dosen Pembimbing :

Suwandi S.A.P .,M.Si.
NIP. 199004122019031007


(.....)

Dosen Penguji 1 :

Dr. Titik Djumiarti, S.Sos., M.Si
NP. 197009251994032001


(.....)

Dosen Penguji 2 :

Kholidin S. Kom., M.Kom.
NIP. 197403122007011001


(.....)

Semarang, 2 juni 2025

Ketua Program Studi


Dr. Titik Djumiarti, S. Sos., M.Si.
NIP. 197009251994032001

SURAT PERNYATAAN
KEASLIAN KARYA ILMIAH TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Sakaria Pratama Sitepu
2. Nomor Induk Mahasiswa : 40011320650039
3. Tempat/Tanggal Lahir : Kabanjahe, 05 November 2001
4. Program Studi : D-IV Manajemen dan Administrasi Logistik
5. Alamat : JL. Kapten Bomi Ginting Gg. Tambun No.8 Kabanjahe, Kab. Karo

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah tugas akhir yang saya tulis dengan judul ***ANALISIS STRATEGI DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM BOILER DI CV AGUNG MITRA SEJAHTERA SEMARANG*** adalah benar-benar hasil karya ilmiah tulisan saya sendiri, bukan hasil karya ilmiah orang lain. Apabila dikemudian hari ternyata karya ilmiah yang saya tulis ini terbukti bukan hasil karya ilmiah saya sendiri melainkan hasil menjiplak karya orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan karya ilmiah dengan seluruh implikasinya sebagai akibat dari kecurangan yang telah saya lakukan

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan dengan penuh kesadaran serta tanggung jawab.

Semarang, 22 Mei 2025
Pembuat pernyataan



Sakaria Pratama Sitepu
NIM. 40011320650039

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi distribusi yang diterapkan oleh CV Agung Mitra Sejahtera Semarang dalam upaya meningkatkan volume penjualan ayam broiler. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang kemitraan peternakan ayam broiler, distribusi memiliki peranan penting dalam menjamin kelancaran suplai produk ke konsumen serta meningkatkan daya saing di pasar unggas. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus, melalui pengumpulan data primer berupa wawancara, observasi, dan kuesioner kepada manajemen, karyawan, serta mitra distribusi. Data sekunder diperoleh dari dokumen perusahaan dan literatur terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi distribusi yang dijalankan meliputi distribusi langsung ke konsumen besar, kerja sama dengan pedagang pengumpul, serta pemanfaatan mitra plasma dalam rantai pasok. Faktor-faktor penunjang strategi tersebut antara lain kualitas produk, jangkauan wilayah distribusi yang luas, serta jaringan kemitraan yang kuat. Namun, penelitian ini juga menemukan adanya kendala seperti keterbatasan sarana transportasi, fluktuasi harga pasar, dan risiko penyakit unggas yang memengaruhi kontinuitas distribusi. Dengan optimalisasi manajemen distribusi, diversifikasi saluran penjualan, dan peningkatan kapasitas logistik, perusahaan berpotensi meningkatkan volume penjualan ayam broiler secara berkelanjutan.

Kata kunci: strategi distribusi, volume penjualan, ayam broiler, CV Agung Mitra Sejahtera

ABSTRACT

This research aims to analyze the distribution strategies implemented by CV Agung Mitra Sejahtera Semarang in increasing the sales volume of broiler chickens. As a company engaged in broiler partnership farming, distribution plays a crucial role in ensuring product supply to consumers and enhancing competitiveness in the poultry market. The research method used is descriptive qualitative with a case study approach, by collecting primary data through interviews, observations, and questionnaires with management, employees, and distribution partners. Secondary data were obtained from company documents and related literature. The results of the study show that the distribution strategies applied include direct distribution to major consumers, cooperation with middlemen, and the utilization of plasma partners in the supply chain. Supporting factors for this strategy are product quality, wide distribution coverage, and strong partnership networks. However, the study also identified obstacles such as limited transportation facilities, market price fluctuations, and poultry disease risks that may affect distribution continuity. By optimizing distribution management, diversifying sales channels, and improving logistics capacity, the company has the potential to sustainably increase its broiler chicken sales volume.

Keywords: distribution strategy, sales volume, broiler chicken, CV Agung Mitra Sejahtera

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang maha esa atas berkat dan rahmat-nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas AkhiR yang berjudul “ANALISIS STRATEGI DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM *BOILER* DI CV AGUNG MITRA SEJAHTERA SEMARANG” tepat pada waktunya dan tidak ada hambatan sama sekali.

Selama penulisan Tugas Akhir ini, penulis telah banyak menerima bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran dari banyak pihak terutama dosen pembimbing akademik, sehingga kendala-kendala yang penulis hadapi dapat teratasi dengan baik. Untuk ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Suharnomo, S.E., M.Si selaku Rektor Universitas Diponegoro.
2. Prof Dr. Ir. Budiyo, M. Si., selaku dekan sekolah vokasi Universitas Diponegoro.
3. Titik Djumiarti, S. Sos., M.Si. selaku ketua program studi D-IV Manajemen dan Administrasi Logistik Universitas Diponegoro.
4. Suwandi S.A.P .,M.Si. Selaku dosen pembimbing yang telah mengarahkan dan membimbing penulis mulai dari awal hingga selesai.
5. Seluruh Dosen Program Studi MAL yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.

6. Seluruh Pimpinan dan staf di CV. Agung Mitra Sejahtera Semarang, yang telah memberikan saya kesempatan dan tempat untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Mamak dan Bapak saya yang senantiasa mengirimkan Doa yang tiada henti.
8. Teman-Teman Angkatan 2020 Program Studi Manajemen dan Administrasi Logistik Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro
9. Dan Pacar Saya Melvanisa Ayu Dara Ninggar yang telah menemani penulis semasa kuliah dan menemani penulis selama menyelesaikan tugas akhir.
10. Sahabat saya Benjamin Simpar Ginting, Radi Revalatio Sembiring, Samuel edmund piere simanjorang, yang telah ada Bersama saya selama 9 tahun, dan menemani penulis dalam menyelesaikan tugas akhir.

Dalam penulisan dan penyusunan Tugas Akhir ini, tentu saja terdapat kekurangan. Penulis sangat menghargai segala bentuk kritik dan saran yang konstruktif. Penulis berharap bahwa Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat, menambah wawasan, serta pengetahuan, dan nilai nilai yang terkandung di dalamnya dapat diaplikasikan dengan baik.

Semarang, 2 juli 2025

Sakaria Pratama Sitepu

NIM.40011320650039

DAFTAR ISI

MOTTO.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH TUGAS AKHIR.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
10.1 Latar Belakang.....	1
10.2 Rumusan Masalah	8
10.3 Tujuan Penelitian	8
10.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Manajemen Rantai Pasok	10
2.1.2 Pengertian Distribusi.....	11
2.1.3 Strategi Distribusi.....	12
2.1.4 Distribusi Ayam Boiler.....	17
2.1.5 Volume Penjualan	21
2.1.6 Keterlambatan Distribusi.....	23
2.2 Kajian Penelitian Terdahulu	26
2.2.1 Analisis Strategi Distribusi Ayam Boiler di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Priyadi, Susantum dan Dewanta (2021).....	26

2.2.2 Analisis Penerapan Manajemen dan Strategi Distribusi Beras Di Perusahaan Umum Badan Urusan Logistik (Perum Bulog Sub Divre Kota Gorontalo), Anggun, Amir dan Yanti (2020).....	26
2.2.3 Analisis Pemilihan Strategi Distribusi Ditinjau Dari Karakteristik Pasar Pada Perusahaan Mie Di UKM Mie Ikhlas, Endah Sulistyaningsih, (2020).....	28
2.2.4 Strategi Pemasaran Distribusi Produk Pada Distributor Dengan Metode SWOT (Studi Kasus CV. Bahari Food Sumur Panggang Tegal), Nasirin, (2020).....	29
2.2.5 Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus Di CV. Karya Abadi Manado), Thessa Natasya dan Moh Eko Setiawan, (2020)	30
2.2.6 The Effect Of Sales Promotions Intensity On Volume And Variability In Category Sales Of Large Retailers, Omer Zeybek, Burc Ulengin, (2022).....	30
2.2.7 Regular And Promotional Sales In New Product Life Cycles: Competition And Forecasting, Mariangela, Renato Guseo, Cinzia, (2019).....	31
2.2.8 Weather And Time Factors Impact On Online Food Delivery Sales: A Comparative Analysis Of Three Chinese Cities, Wang Yao, Hongying Zhao, dan Luning Lui, (2023)	32
2.2.9 Retail Distribution Evaluation In Brand-Level Sales Response Models, Antonis A. Michis, (2022).....	33
2.2.10 Techno-Economic Analysis Of Natural Gas Distribution Using Small-Scale Liquefied Natural Gas Carrier, Arif Budiyanto, Gerry Liston, Gerasimos, (2023)	34
2.3 Alur Kerangka Penelitian	40
BAB III METODE PENELITIAN.....	41
3.1 Pendekatan Penelitian	41
3.2 Fokus dan Lokasi Penelitian	42
3.2.1 Fokus Penelitian.....	42
3.2.2 Lokasi Penelitian.....	42
3.3 Fenomena Penelitian	42
3.4 Sumber Data	43
3.4.1 Sumber Data Primer.....	44
3.4.2 Sumber Data Sekunder.....	45

3.5 Penentuan Informan Penelitian	45
3.6 Instrumen Penelitian.....	47
3.7 Teknik Pengumpulan Data	47
3.7.1 Wawancara	48
3.7.2 Observasi	48
3.7.3 Dokumentasi	48
3.8 Teknik Analisis Data	49
3.8.1 Reduksi Data.....	49
3.8.2 Penyajian Data	50
3.8.3 Penarikan Kesimpulan.....	51
3.9 Triangulasi Data	52
3.9.1 Triangulasi Sumber	52
3.9.2 Triangulasi Teknik	53
3.9.3 Triangulasi Waktu.....	53
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	54
4.1 Gambaran Umum dan Objek Penelitian.....	54
4.1.1 Profil Perusahaan CV Agung Mitra Sejahtera.....	54
4.2.1 Visi dan Misi CV Agung Mitra Sejahtera	55
4.3.1 Struktur Organisasi CV Agung Mitra Sejahtera	56
4.2 Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	57
4.2.1 Strategi Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ayam Boiler di CV Mitra Agung Sejahtera.....	57
4.2.2 Kendala Penerapan Strategi Distribusi Ayam Boiler Pada Cv Mitra Agung Sejahtera	71
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	80
5.1 Kesimpulan.....	80
5.2 Saran	80
DAFTAR PUSTAKA.....	82
LAMPIRAN	83

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Hasil Penjualan Periode Januari-Maret 2024.....	6
Tabel 2. 1 Kajian Penelitian Terdahulu	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Saluran Distribusi Pemasaran Ayam pedaging (boiler).....	4
Gambar 2. 1 Alur Kerangka Penelitian	40
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	56
Gambar 4. 2 Flowchart Strategi Distribusi	79
Gambar 4. 3 Kendala Penerapan Strategi Distribusi	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara.....	83
---------------------------------	----