

OPTIMASI SALURAN DISTRIBUSI UNTUK MENDUKUNG STRATEGI BISNIS SUSU FORMULA BUBUK DI PT NAWA AGNA

AMANDA PUTRI



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Optimasi Saluran Distribusi untuk Mendukung Strategi Bisnis Susu Formula Bubuk di PT Nawa Agna” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan proyek akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2025

Amanda Putri
J0310211319

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

AMANDA PUTRI. Optimasi Saluran Distribusi untuk Mendukung Strategi Bisnis Susu Formula Bubuk di PT Nawa Agna. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

PT Nawa Agna mengalami masalah penurunan penjualan produk susu formula bubuk yang disebabkan oleh kurang optimal saluran distribusi yang digunakan perusahaan. Saluran distribusi yang masih bersifat konvensional belum mampu menjangkau pasar individu secara luas dan efisien. Gap dalam penelitian terletak pada minimnya kajian yang mengintegrasikan evaluasi kendala, tujuan, pelaku distribusi, serta strategi *digital* melalui *marketplace* dalam satu kesatuan analisis. Tujuan penelitian untuk menganalisis saluran distribusi perusahaan, mengoptimalkan saluran distribusi perusahaan dan menganalisis potensi keuntungan usaha melalui *marketplace*. Metode yang digunakan meliputi analisis SWOT, *Analytical Hierarchy Process* (AHP), dan Analisis finansial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai dua saluran distribusi yaitu semi langsung dan tidak langsung. Hasil AHP menunjukan keterbatasan akses pasar (KAP) merupakan kendala utama dengan bobot 47%, tujuan prioritas adalah peningkatan jangkauan pasar (PJP) dengan bobot 37%. Alternatif pelaku distribusi yang paling efektif adalah produsen dengan bobot 54%. Perencanaan penjualan melalui *marketplace* Shopee menunjukan strategi ini layak secara ekonomis dengan R/C ratio sebesar 1,62.

Kata kunci: AHP, distributor, optimasi, strategi, susu

ABSTRACT

AMANDA PUTRI. Optimization of Distribution Channels to Support Powdered Milk Formula Business Strategy at PT Nawa Agna. Supervised by DONI SAHAT TUA MANALU.

PT Nawa Agna experienced a problem of declining sales of powdered formula milk products caused by the less than optimal distribution channels used by the company. Distribution channels that are still conventional have not been able to reach individual markets widely and efficiently. The gap in research lies in the lack of studies that integrate the evaluation of constraints, objectives, distribution actors, and digital strategies through the marketplace in one analysis unit. The purpose of the study was to analyze distribution channels in the company, optimize the company's distribution channels and analyze the potential for business profits through the marketplace. The methods used include SWOT analysis, *Analytical Hierarchy Process* (AHP), and Financial Analysis. The results of the study showed that the company has two distribution channels, namely semi-direct and indirect. The results of the AHP show that limited market access (KAP) is the main obstacle with a weight of 47%, the priority objective is to increase market reach (PJP) with a weight of 37%. The most effective alternative distribution actor is the producer with a weight of 54%. Sales planning through the Shopee marketplace shows that this strategy is economically feasible with an R/C ratio of 1.62.

Keywords: AHP, distribution, milk, optimization, strategy



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2025
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

OPTIMASI SALURAN DISTRIBUSI UNTUK MENDUKUNG STRATEGI BISNIS SUSU FORMULA BUBUK DI PT NAWA AGNA

AMANDA PUTRI

Laporan Proyek Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
— Bogor Indonesia —

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Penguji pada Ujian Laporan Proyek Akhir: Vela Rostwentinaivi, S.E., M.Si.

Perpustakaan IPB University

Judul Proyek Akhir : Optimasi Saluran Distribusi untuk Mendukung Strategi
Bisnis Susu Formula Bubuk di PT Nawa Agna
Nama : Amanda Putri
NIM : J0310211319

Disetujui oleh

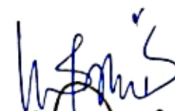
Pembimbing :
Dr. Doni Sahat Tua Manalu, S.E., M.Si.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.
NPI. 201811198309142016

Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 1966071719992031003





Tanggal Ujian: 25 Juni 2025

Tanggal Lulus:

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Juni 2024 sampai bulan Desember 2024 ini dengan judul “Optimasi Saluran Distribusi untuk Mendukung Strategi Bisnis Susu Formula Bubuk di PT Nawa Agna”.

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Indri dan Bapak Burhanudin selaku orang tua penulis yang telah memberikan dukungan, doa, kasih sayang, dan pengorbanan yang tiada henti. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dr. Doni Sahat Tua Manalu, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membimbing dan mengarahkan penulis hingga tugas akhir ini dapat terselesaikan. Ucapan terimakasih juga kepada Vela Rostwentiavi, S.E., M.Si. selaku dosen penguji pada sidang akhir. Selain itu, penulis juga menyampaikan apresiasi kepada seluruh dosen dan staf pengajar Program Studi Manajemen Agribisnis atas ilmu dan bimbingan yang telah diberikan selama masa studi. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Titot Bagus Arifianto selaku owner PT Nawa Agna yang telah memberikan kesempatan serta dukungan selama pelaksanaan magang dan pengumpulan data. Tidak lupa, penulis juga menghaturkan rasa terima kasih kepada sahabat magang saya yaitu Ratu Zaskia Daimatul Zulva dan Raysha Putri Ramadhania dan juga kepada rekan seperjuangan yang senantiasa memberikan semangat dan motivasi di setiap proses yang dijalani.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih memiliki kekurangan dan keterbatasan, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan karya ini di masa yang akan datang. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan. Akhir kata semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua. Aamiin.

Bogor, Juli 2025

Amanda Putri

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Optimasi Saluran Distribusi	5
2.2 Susu Formula Bubuk	6
2.3 Analisis SWOT	6
2.4 <i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	8
2.5 Analisis Finansial	8
2.6 Penelitian Terdahulu	9
2.7 Kerangka Pemikiran	10
III METODE	12
3.1 Lokasi dan Waktu	12
3.2 Jenis dan Sumber Data	12
3.3 Metode Pengumpulan Data	12
3.4 Analisis SWOT	13
3.5 Analisis <i>Analytical Hierarki Process (AHP)</i>	13
3.6 Analisis Finansial	14
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	15
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	15
4.2 Saluran Distribusi Perusahaan	18
4.3 Analisis SWOT	21
4.4 Analisis <i>Analytic Hierarchy Process (AHP)</i>	27
4.5 Analisis Finansial	37
V SIMPULAN DAN SARAN	41
5.1 Simpulan	41
5.2 Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	45
RIWAYAT HIDUP	57



DAFTAR TABEL

1	Rata-rata konsumsi komoditi makanan di kota jawa barat tahun 2023	1
2	Data penjualan PT Nawa Agna 2019-2023	2
3	Skala penilaian perbandingan berpasangan	14
4	Persentase prioritas elemen kriteria faktor kendala	29
5	Persentase prioritas elemen sub kriteria faktor tujuan	30
6	Persentase prioritas elemen alternatif	30
7	Perencanaan penjualan (3 bulan)	37
8	Perencanaan pengeluaran (3 bulan)	38
9	Harga pokok produksi (HPP)	38
10	Perencanaan laba bersih perusahaan (3 bulan)	39
11	Analisis R/C ratio penjualan produk melalui marketplace Shopee	39

DAFTAR GAMBAR

1	Kerangka pemikiran	11
2	Lokasi PT Nawa Agna	12
3	Contoh analisis SWOT	13
4	Logo PT Nawa Agna	15
5	Struktur organisasi PT Nawa Agna	16
6	Produk F-100 (a) dan F-75 (b)	17
7	Saluran distribusi perusahaan	18
8	Struktur hierarki AHP	28
9	Struktur hierarki alternatif strategi optimasi saluran distribusi	31
10	Saluran distribusi baru	34
11	Akun Shopee PT Nawa Agna	36

DAFTAR LAMPIRAN

1	Lampiran 1 Dokumentasi magang di PT Nawa Agna	47
2	Lampiran 2 SWOT PT Nawa Agna	48
3	Lampiran 3 Kuesioner <i>analytical hierarki process</i>	49
4	Lampiran 4 Hasil olah data <i>analytical hierarki process</i>	53
5	Lampiran 5 Pembuatan akun Shopee PT Nawa Agna	53
6	Lampiran 6 Harga pokok produksi produk PT Nawa Agna	54
7	Lampiran 7 Penelitian terdahulu	55