

**ANALISIS PELAKSANAAN STRATEGI DISTRIBUSI PUPUK
(Studi Evaluasi Penjualan Pupuk Urea Bersubsidi PT. Pupuk Iskandar
Muda Perwakilan Riau dan Kepri, Kasus Wilayah Kampar)**

Oleh :

Siti Fatimah

Email : Siti.mcfly@gmail.com : 081275833361

Dosen Pembimbing

Dra.Ruzikna.M.si

Abstrack

This research was conducted at marketing representative office of Pupuk Iskandar Muda company in Pekanbaru, Riau. The research problem is how the implementation of distribution at marketing representative office of Pupuk Iskandar Muda company in Riau and Kepri Kasus in Kampar region. This reseach aims to determine the implementation of fertilizer distribution at Pupuk Iskandar Muda company in Kampar region and to identify the obstacles faced in implementing the distribution process.

This study was used quantitative descriptive analysis method and using the distribution theory that argued by some experts that uses Warehousing, Transportation, proper type, proper quantity, proper time, proper cost, proper place, proper quality. indicators as a measurement of the implementation distribution strategy Pupuk Iskandar Muda company in Riau and region representatives in Kampar case. This research uses data collection techniques with interviews and questionnaires, sampling technique with census method. Data source is divided into two primary data. Source data is the source of information obtained through questionnaires, interviews with informants and secondary data obtained through the documents available on the Pupuk Iskandar Muda company. The result of this research obtained it could be seen that the distribution strategy implementation Pupuk Iskandar Muda company in Kampar region categorized simply efective.

Keywords: warehousing, transportation, proper type, proper quantity, proper time, proper cost, proper place, proper quality.

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada hakekatnya setiap perusahaan didalam menjalankan usahanya bertujuan untuk mendapatkan laba sesuai dengan tujuan pokok yang diharapkan. Diantaranya yaitu agar perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidup serta kelancaran oprasinya. Hal ini tentunya bisa tercapai dengan mengaktifkan dan mengefisiensikan kerja perusahaan.

Untuk itu ada beberapa hal yang harus diperhatikan agar pemasaran dapat berjalan dengan baik yaitu fungsi penentuan produk, harga, promosi dan saluran distribusi. Dengan demikian sudah tentu pemasaran merupakan fungsi dari keberhasilan tercapainya tujuan yang diharapkan sehingga dapat memperoleh kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Salah satu masalah yang terdapat dibidang pemasaran adalah distribusi barang dan jasa akan sampai ke tangan konsumen melalui saluran distribusi, baik melalu langsung maupun saluran tidak langsung. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak hanya memikirkan bagaimana memproduksi barang atau jasa sebanyak mungkin, tetapi perusahaan juga berfikir bagaimana cara memasarkan barang dan jasa yang mereka hasilkan dengan baik sampai ke tangan konsumen dan meraih pangsa pasar yang luas.berkaitan dengan hal di atas maka dapat di katakan bahwa perusahan masih belum mampu untuk memenuhi permintaan dari konsumen.

Adapun perbandingan target dan realisasi penjualan serta persentase pencapaian khusus daerah Kampar dalam masa lima tahun terakhir seperti terlihat pada tabel berikut ini :

Tabel I.1. Distribusi Rencana dan realisasi PT. Pupuk Iskandar Muda Riau Wilayah Kampar.

No.	Tahun	Rencana Penjualan	Realisasi	Persentase
1	2008	6000 ton	3455,20	57,6%
2	2009	6247 ton	3917,19	62,7 %
3	2010	6200 ton	3590,11	57,9%
4	2011	6493 ton	4998,11	76,9 %
5	2012	6200 ton	3214,15	51,8%

Sumber: PT.Pupuk Iskandar Muda tahun 2012

Dapat kita lihat tabel I.I. diatas memperlihatkan bahwa penjualan pupuk untuk daerah Kampar belum bisa mencapai targetnya setiap tahunnya, pada tahun 2008 sampai 2012 penjualan pupuk daerah Kampar saat ini masih mengalami fluktuasi atau tidak stabil.

- Pada taun 2008 persentase penjualan Perusahaan sebanyak 57,6 % dari target yang telah ditetapkan. Berarti realisasi penjualan perusahaan mengalami kekurangan 42,4% dari target yang ditetapkan.
- pada tahun 2009 persentase penjualan perusahaan sebanyak 62,7% dari target yang ditetapkan. Berarti volume penjualan meningkat sebanyak 5,1% dari tahun sebelumnya.

- Pada tahun 2010 persentase penjualan sebanyak 57,9% dari target yang ditetapkan. Berarti volume penjualan mengalami Penurunan sebanyak 4,8% dari tahun sebelumnya.
- pada tahun 2011 persentase penjualan sebanyak 76,9 % dari target yang ditetapkan. Berarti penjualan mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya, sebanyak 19 %.
- tahun 2012 persentase penjualan 51,8%. dari target yang ditetapkan. Berarti realisasi penjualan mengalami penurunan sebanyak 25,1 % dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan tabel diatas, maka perlu suatu sistem pendistribusian yang sangat efektif dan efisien sehingga untuk selanjutnya tidak terjadi permasalahan yang mengakibatkan produk tidak mencapai target yang telah ditetapkan. Selain itu pendistribusian pupuk yang dilakukan PT. Pupuk Iskandar Muda harus lebih mengutamakan terpenuhinya kebutuhan pupuk dalam negeri guna mendukung program pembangunan pertanian yang ditunjuk pada penguatan ketahanan pangan secara nasional.

Keadaan fluktuasi dalam pendistribusian pupuk yang dihadapi PT. Pupuk Iskandar Muda Riau kusus daerah kampar tersebut penting untuk diperhatikan demi kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. perusahaan harus dapat mengambil kebijakan agar realisasi pendistribusian pupuk dapat mencapai hasil yang optimal bahkan akan mengalami laju penigkatan dimasa yang akan datang

Berdasarkan dari permasalahan yang dihadapi PT. Pupuk Iskandar Muda (PIM) maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul: “ ANALISIS PELAKSANAAN STRATEGI DISTRIBUSI PUPUK (Studi Evaluasi Penjualan Pupuk Urea Bersubsidi PT. Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Riau dan Kepri, Kasus Wilayah Kampar) ”.

1.2 Perumusan Masalah

Dengan adanya kendala-kendala yang dihadapi dalam upaya optimalisasi pelaksanaan pendistribusian pupuk ini, maka penulis merumuskan suatu masalah yang menjadi pembahasan pokok dalam penulisan penelitian ini yaitu : “ Bagaimana Pelaksanaan Strategi distribusipada PT. Pupuk Iskandar Muda kantor pemasaran wilayah Riau dan Kepri Kasus Wilayah Kampar? ”

1.3 Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan pendistribusian Pupuk pada PT.Pupuk Iskandar Muda (PIM)
- b. Untuk Mengetahui hambatan yang dihadapi oleh PT.Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Riau dan Kepri Kasus Wilayah Kampar dalam pelaksanaan Distribusi

1.4 Manfaat Penelitian

- a. Bagi penulis dapat menambah wawasan intelektual tentang persoalan distribusi dalam kaitanya dan kepentingan akademis.
- b. Dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pemimpin perusahaan dalam upaya mendistribusikan pupuk lebih baik.

1.5 Tinjauan Pustaka

Menurut **Lawrence R. Jauch (1999 :91)** Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Menurut **Basu Swastha (1985 : 310)** Strategi Distribusi Adalah masalah penentuan cara dalam mana perusahaan mencoba untuk menjual produk-produknya kepasar, apakah akan menggunakan penyalur X,Y, ataupun penyalur lain.

Menurut **Sofyan Assauri (1998:213)** Saluran distribusi pada dasarnya merupakan kegiatan yang menyangkut perencanaan dan penyaluran barang dari produsen ke tangan konsumen.saluran distribusi merupakan suatu kelompok kegiatan-kegiatan yang melakukan seluruh kegiatan (fungsi untuk mengalihkan produk di sertai hak miliknya dari lingkungan produsen ke konsumen).

Menurut **Basu Swastha (2001: 285)** Saluran Distribusi adalah jalur yang dipakai untuk perpindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen ahir atau dari kalangan industri .

Menurut **Basu Swasta (2003 : 220)** distribusi fisik adalah kegiatan-kegiatan dari aliran material seperti pengangkutan, penyimpanan atau pergudangan Persediaan.

Distribusii fisik ini dipakai untuk menggambarkan luasnya kegiatan pemindahan suatu barang ke tempat tertentu dan pada saat tertentu. Saluran distribusi fisik dapat juga dikatakana terdiri dariseperangkat kegiatan yang mencakup perencanaan dan pelasaan arus fisik barang dari tempat asal menuju kepada pemakai atau konsumen akhir untuk memilih kebutuhan pelanggan dengan cara menghasilkan laba bagi perusahaan sehingga tercapailah tujuan perusahaan.

1.6 Metode Penelitian

a.Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada 4 juni 2013 di PT. Pupuk Iskanar Muda (PIM) yang berada di jalan Soekarno Hatta No.88 kota Pekanbaru.

b. Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah distributor dan kios pengecer pupuk daerah kampar dikarenakan lokasinya yang sangat jauh selain itu juga keterbatasan tenaga,waktu dan biaya.

Penentuan pengambilan jumlah responden (sampel) dilakukan dengan metode sensus, hal ini dikarenakan jumlah responden yang ada relatif sedikit sehingga lebih efektif jika semua kios di daerah tersebut menjadi responden penelitian. untuk lebih jelasnya apat dilihat pada tabel 1.2.

Tabel 1.2. Populasi dan Sampel yang dijadikan responden

No	Jenis Responden	Responden Wilayah Kampar
1	Distributor	1. UD Mina Kampar 2.CV. Sultani
2	Kios/KUD	1. KUD. Batobo 2. KUD. Karya Sembada 3. UD. Nasra Bina Tani Sakti 4. KUD. Sarana Karya Danau B 5. Koptan Bina Sakti 6. Kop. Kampar Mulia 7. KUD. Tiga Koto 8. KTNA Bangkinang Sebrang 9. CV. Barokah 10. CV. Aldhal Putra Salo 11. CV. Hikmah Perdana 12. CV. Dua Putri 13. CV. Gemah Ripah Lestari 14. UD. hendramTani 15. UD. Pratama Jaya 16. UD. Sumber Usaha Tani 17. UD. Berkah Tani 18. CV.Rizki
	Jumlah	20

Sumber : PT Pupuk Iskandar Muda Riau 2012

c. Jenis Data

Data yang diambil dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder.

- a. Data Primer merupakan data langsung yang di peroleh dengan cara wawancara dengan menggunakan kuesioner kepada petugas yang menagani bidang distribusi, yaitu data yang diperoleh dari PT. Pupuk Iskandar Muda salah satu kantor pemasaran distributor di pekanbaru , yaitu : tentang pergudangan atau penyimpanan dan transportasi
- b. Data Skunder yaitu data yang diperoleh dari pihak perusahaan berupa laporan-laporan dari berbagai sumber di perusahaan yang sudah diolah atau disusun yang ada kaitanya dalam penelitian ini, yaitu : tentang data penjualan dan latar blakang perusahaan.

Oprasional Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala (ukuran)
ANALISIS PELAKSANAAN STRATEGI DISTRIBUSI PUPUK	1.Penggudangan	a. Gudang dapat memberikan perlindungan dari cuaca dan adanya pengaturan suhu. b. Kondisi Gudang Mempunyai daya tampung sesuai dengan jumlah pupuk yang dibutuhkan. c. Gudang sudah melengkapi sarana perlengkapan seperti, papan pallet (alas lantai), Bangunan tidak bocor, memiliki penerangan gudang, dan papan nama perusahaan.	Likert
	2.Transportasi	a. Jumlah armada angkutan telah memadai dalam Menyalurkan pupuk. b. Kapasitas armada angkutan sesuai dengan jumlah produk yang di salurkan c. Dalam menyalurkan Produk, kondisi armada layak digunakan.	Likert
	3.Tepat Jenis	a. Distributor bertanggung jawab atas proses penyaluran pupuk sesuai dengan jenis pupuk yang di pesan oleh pengecer. b. Distributor menetapkan jenis pupuk yang diminta oleh petani sesuai tanaman yang diberikan pupuk.	Likert
	4.Tepat Jumlah	a.Distributor bertanggung jawab atas proses penyaluran pupuk sesuai dengan jumlah pupuk yang di pesan oleh pengecer. b. Distributor memenuhi jumlah stok pupuk yang akan diirim sesuai dengan kebutuhan dari petani..	Likert
	5.Tepat Harga	a. Distributor menyalurkan pupuk bersubsidi hanya kepada pengecer sesuai dengan harga yang ditetapkan produsen b. Distributor atau pengecer menjual secara tunai pupuk bersubsidi sesuai dengan dengan HET	Likert
	6.Tepat tempat	a.Distributor melaksanakan pengangkutan pupuk sampai ke gudang lini IV sesuai dengan nama tempat pengiriman. b. Distributor menyiapkan sarana	

		gudang sesuai dengan kebutuhan di kabupaten dan kios pengecer resmi sentra lokasi pertanian.	Likert
	7.Tepat waktu	a. Distributor menyiapkan stok pupuk di gudang dan melakukan pengiriman sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. b. Distributor melakukan pengiriman tepat waktu sesuai dengan jadwal yang telah disepakati oleh pengecer dan distributor	Likert
	8.Tepat mutu	a.Distributor melakukan uji mutu sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. b. Pengecer Melakukan uji mutu sesuai dengan ketentuan yang telah dilaksanakan.	Likert

1.6 Teknik Pengumpulan Data

- Wawancara, yaitu dengan cara pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan wawancara langsung dengan Supervisor Penjualan perusahaan dan beberapa staf yang ada kaitanya dengan objek penelitian.
- Kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan pertanyaan tertulis kepada responden, apabila tidak dapat diwawancarai secara langsung, metode dan pengukuranya menggunakan Skala Likert. Setiap item penelitian, jawaban dari pertanyaan diberi skor :

Sangat Setuju (SS)	=	5
Setuju (S)	=	4
Ragu-Ragu (RG)	=	3
Tidak Setuju (TS)	=	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	=	1

1.7 Hasil dan Pembahasan

Untuk melihat nilai rentang skor penilaian sebagai berikut :

- Pengudangan, dan Transportasi adapun pengukuranya adalah sebagai berikut :

$$\text{Skor tertinggi} = 5 \times 3 \times 20 = 300$$

$$\text{Skor terendah} = 1 \times 3 \times 20 = 60$$

$$\text{Intarval} = \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Kreteria Skor}}$$

$$\text{Interval} = \frac{300 - 60}{5}$$

$$= \frac{240}{5}$$

$$= 48$$

Dari penilaian di atas, dapat diambil nilai interval adalah 48 pegudangan dikatakan :

Interval Sub variabel Pengudangan dan Transportasi

Sangat Setuju	252 – 300
Setuju	204 – 252
Ragu- Ragu	156 – 204
Tidak Setuju	108 – 156
Sangat Tidak Setuju	60 -108

b. Enam Tepat, Pengukuranya adalah sebagai berikut :

$$\text{Skor tertinggi} = 5 \times 2 \times 20 = 200$$

$$\text{Skor terendah} = 1 \times 2 \times 20 = 40$$

$$\text{Intarval} = \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Kreteria Skor}}$$

$$\begin{aligned} \text{Interval} &= \frac{200 - 40}{5} \\ &= \frac{160}{5} \\ &= 32 \end{aligned}$$

Dari penilaian di atas, dapat diambil nilai interval adalah 32 Enam Tepat dikatakan :

Interval Sub variabel Enam Tepat.

Sangat Setuju	168 -200
Setuju	136 – 168
Ragu-Ragu	104- 136
Tidak Setuju	72 – 104
Sangat Tidak Setuju	40 – 72

c. Penilaian Variabel Strategi Distribusi adapun pengukuranya adalah sebagai berikut :

$$\text{Skor tertinggi} = 5 \times 18 \times 20 = 1800$$

$$\text{Skor terendah} = 1 \times 18 \times 20 = 360$$

$$\text{Intarval} = \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Kreteria Skor}}$$

$$\begin{aligned} \text{Interval} &= \frac{1800 - 360}{5} \\ &= \frac{1440}{5} \\ &= 288 \end{aligned}$$

Dari penilaian di atas, dapat diambil nilai interval adalah 288 variabel Strategi Distribusi dikatakan :

Interval Sub variabel Strategi Distribusi.

Sangat Setuju	1512 - 1800
Setuju	1224 - 1512
Ragu-Ragu	936 - 1224
Tidak Setuju	648 – 936
Sangat Tidak Setuju	360 – 648

Adapun rekapitulasi hasil tanggapan responden mengenai Analisis Pelaksanaan Strategi Distribusi Pupuk (Studi Evaluasi Penjualan Pupuk Urea Bersubsidi PT. Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Riau dan Kepri, Kasus Wilayah Kampar). untuk mengetahui hasil rekapitulasi tanggapan responden maka penulis dapat menyajikan dalam tabel seperti berikut :

Tabel III.12
Rekapitulasi Hasil Tanggapan Responden

Sub Variabel	Total Skor	Keterangan
Pergudangan	199	RG
Transportasi	205	S
Tepat Jenis	140	S
Tepat Jumlah	130	RG
Tepat Harga	137	S
Tepat Tempat	125	RG
Tepat Waktu	115	RG
Tepat Mutu	146	S
Jumlah Total Skor	1.197	

Sumber: Penelitian Lapangan 2013

Berdasarkan hasil perhitungan di atas dapat diimpulkan bahwa diketahui Analisis Pelaksanaan Strategi Distribusi Pupuk (studi Evaluasi penjualan pupuk urea bersubsidi Bersubsidi PT. Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Riau dan Kepri, Kasus Wilayah Kampar) melalui Pegudangan menagapi Ragu-Ragu dengan total skor 199 . Melalui Transportasi menagapi Setuju dengan total skor 205. Melalui Tepat jenis menagapi Setuju dengan total skor 140. Melalui Tepat jumlah menagapai Ragu-ragu dengan total skor130. Melalui Tepat harga menagapi Setuju dengan total skor 137. Melalui Tepat Tempat menagapi Ragu-ragu dengan total skor 125. Melalui Tepat Waktu menagapi Ragu-ragu dengan total skor 115. Melalui Tepat mutu Menagapi Setuju dengan total Skor 146. dengan demikian dapat dilihat dari keseluruhan indikator tentang pelaksanaan strategi distribusi yang lebih dominan berjalan efektif adalah transportasi, tepat jenis dan cukup efektif adalah tepat waktu.

Dari hasil penilaian total skor masing-masing Variabel diatas, maka diketahui Analisis Pelaksanaan Strategi Distribusi Pupuk (studi Evaluasi penjualan pupuk Urea Bersubsidi PT. Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Riau dan Kepri, Kasus Wilayah Kampar),dari hasil secara keseluruhan dapat dinilai Ragu-Ragu yaitu 1.197 poin.

1.8 Kesimpulan dan Saran

a. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT.Pupuk Iskandar Muda dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara garis besar, Pelaksanaan Distribusi yang dilakukan oleh PT Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Rian dan Kepri Kasus Kampar yang terdiri dari kegiatan pengudangan, Transportasi, Tepat Jenis, Tepat Jumlah, Tepat Harga, Tepat Tempat, Tepat Waktu, Tepat Mutu berada pada kategori Cukup Efektif.
2. Dalam Analisis Pelaksanaan Strategi Distribusi Pupuk (Studi Evaluasi Penjualan Pupuk Urea Subsidi PT. Pupuk Iskandar Muda Perwakilan Riau dan Kepri Kasus Pada Wilayah Kampar secara keseluruhan sudah berjalan cukup Efektif. Namun ada beberapa indikator yang masih perlu mendapat perbaikan dari Perusahaan baik distributor maupun pengecernya untuk melakukan perbaikan yaitu pada Tempat Tempat, Transportasi dan tepat waktu.

b. Saran

Dari kesimpulan diatas, penulis mencoba memberikan saran-saran yang mungkin dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran bagi perusahaan yang akan datang. Adapun saran-sarn dari penulis yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Sebaiknya dalam hal Tepat Tempat dan transportasi PT. PIM pada pengecer sebaiknya menambah jumlah armada angkutan yang kapasitasnya lebih besar dibandingkan yang telah ada, sehingga dengan demikian PT. Pupuk Iskandar Muda dapat memperbaiki meningkatkan kegiatan Distribusi di daerah Kampar. Dengan tersedianya unit armada yang mampu mendukung kegiatan pengangkutan/transportasi dan memperbaiki pendistribusian pada PT. Pupuk Iskandar Muda juga diharapkan mampu membenahi jadwal Waktu dalam menyalurkan produknya sehingga tidak terjadi keterlambatan, atau kendala dalam pengiriman pupuk ke petani.
2. Dengan adanya pemberian saran ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pemimpin peruhaan dalam upaya mendistribusikan pupuk agar bisa lebih baik lagi, dan bagi peneliti lainnya dapat dijadikan bahan informasi penelitian ilmiah selanjutnya baik oleh lembaga pendidikan maupun dari perusahaan

DAFTAR PUSTAKA

- Angnipora, Marius P. (2002) *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi Kedua. Jakarta: Rajawali Graindo
- Assauri, Sofyan. (1998) *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: CV Rajawali.
- Chandra, Gregorios. (2002) *Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta: Andi
- Crevens, David. W. (1996) *Pemasaran Strategi. Edisi Keempat*. Jakarta : Erlangga
- Karlina, Evi. 2011. Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi Pada Usaha Industri Kecil (Kasus Pada Usaha Keripik Nangka Berkat Bersama di Desa Kualu, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar). *Skripsi*. Pekanbaru: Universitas Riau.
- Kotler, Phillip dan Gary Amstrong. (1996) *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid 2. Jakarta: Erlangga
- _____. 2002. *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Salemba Empat. Jakarta.
- Swasta, Basu. 2001. *Azas-Azas marketing. Edisi Ketiga*. Yogyakarta: Liberty
- _____, DH. dan Irwan MBA (2003). *Manajemen Pemasaran Moderen*. Yogyakarta : Liberty
- _____. (1987). *Saluran Pemasaran*. Yogyakarta : BPFE yogyakarta
- Staton, William J, diterjemahkan oleh Drs. Basu Swasta DH. *Dalam Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Liberty
- Sugiyono. 2006. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Alfabeta: Bandung
- Tjiptono, Fandy. (2002). *Strategi Pemasaran Edisi ke 2*. Yogyakarta. Andy
- William, Staton. (1998) *Prinsip Manajemen*. Diterjemahkan oleh yohanes lamarto. Jakarta : Prenhallindo

Yunus, Kartini. 2011. *Analisis Sistem Pemasaran Pupuk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Pupuk Sriwidjaya PDD Sulawesi Selatan*. Jurnal Pemasaran Pupuk. Th. 12 Oktober. hal. 908-912.

<http://www.pim.co.id/id/profil/sekilas/sekilas-perusahaan>