

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman wawancara

(Pihak Internal Perusahaan)

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Perusahaan ini bergerak di bidang apa ?
2. Bagaimana sejarah singkat berdirinya perusahaan?
3. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?

B. Analisis Drivers

I. *Facilities* :

1. Apakah PT. MDM memiliki gudang sendiri?
2. Berapa jumlah lokasi gudang yang dimiliki perusahaan?
3. Dimana saja lokasi gudang tersebut?
4. Bagaimana ketentuan/cara dalam penyimpanan tata letak barang? Apakah ada pemisahan letak barang 1 dengan barang lainnya?
5. Apa saja peralatan yang digunakan dalam gudang PT. MDM?
6. Apakah dalam membangun kantor di suatu wilayah, PT. MDM terlebih dahulu melakukan observasi wilayah tersebut? Adakah pertimbangan khusus mengapa mendirikan kantor di lokasi tersebut?
7. Apa keunggulan yang didapat dengan membangun kantor atau gudang dilokasi-lokasi tersebut?
8. Apakah antar cabang PT. MDM bekerja secara desentralisasi?
9. Adakah ancaman dari lingkungan sekitar PT. MDM, baik di pusat maupun yang di cabang?
10. Apakah ada ketentuan khusus dari supplier terhadap penentuan lokasi serta tata letak pergudangan maupun peralatan dalam perusahaan?

II. *Inventory* :

1. Barang apa saja yang didistribusikan oleh PT. MDM?
2. Apakah dalam satu jenis produk, memiliki beberapa variasi?

3. Berapakah jumlah kapasitas produk yang dapat disimpan dalam gudang perusahaan?
4. Bagaimana pengawasan persediaan dalam gudang? Pengawasan dilakukan setiap berapa kali?
5. Bagaimana perusahaan menjaga agar stok barang didalam gudang tetap stabil?
6. Apakah perusahaan memiliki minimal barang yang harus ada di gudang (*Safety stock*) yang harus tersedia? Jika ada, berapa jumlah *safety stock* yang harus tersedia?
7. Apakah produk yang dijual memiliki tanggal kadaluarsa?
8. Bagaimana cara PT. MDM menangani jika ada barang yang diretur dari pelanggan?
9. Apakah pesanan pelanggan terpenuhi sesuai dengan permintaannya?

III. *Transportation* :

1. Pelanggan PT MDM ada di daerah mana saja?
2. Model transportasi apa saja yang digunakan oleh PT. MDM?
3. Ada berapa banyak jumlah transportasi yang dimiliki oleh PT MDM?
4. Bagaimana penentuan jadwal pengiriman?
5. Bagaimana rute pengiriman yang dilakukan PT MDM?
6. Bagaimana perencanaan proses pengangkutan di perusahaan ini?
7. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengiriman, untuk sampai ke pembeli?
8. Dalam proses pengangkutan hingga pengiriman, biaya seperti apa yang dikeluarkan dari pihak perusahaan?
9. Apa saja kendala yang dihadapi selama pengiriman? Bagaimana cara PT MDM mengatasi kendala itu?
10. Bagaimana PT. MDM mengatasi permasalahan, jika mengalami permintaan yang berlebih, yang mengakibatkan transportasi dari PT. MDM terpakai semua? Solusi apa yang digunakan PT. MDM untuk mengatasi permasalahan tersebut?

IV. Information :

1. Bagaimana cara PT. MDM menerima informasi pemesanan dari pelanggan?
2. Media apa yang digunakan oleh PT. MDM dalam bertukar informasi dengan pelanggan?
3. Kendala apa yang dihadapi dalam proses pemesanan? Bagaimana perusahaan mengatasi hal tersebut?
4. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam proses pemesanan barang dari gudang ke pelanggan serta dari supplier ke gudang?

V. Sourcing :

1. Siapakah yang menjadi supplier dari PT. MDM?
2. Apakah supplier PT. MDM tersebut merupakan supplier utama?
3. Bagaimana penentuan kriteria supplier dari PT. MDM?
4. Bagaimana penentuan harga produk dari supplier?
5. Apakah dalam melakukan pembelian, PT. MDM dapat memesan barang dari supplier secara tidak terbatas?
6. Bagaimana kualitas produk dari supplier?
7. Apakah ada kontrak kerja khusus antara supplier dengan perusahaan?
8. Bagaimana perusahaan membangun hubungan yang baik dengan supplier?
9. Apakah PT. MDM bekerja sama dengan supplier lain jika stock barang habis ?

VI. Pricing :

1. Bagaimana cara PT. MDM menentukan harga produk yang dijual?
2. Bagaimana perhitungan profit margin dari PT. MDM?
3. Apakah dalam menentukan harga jual barang, PT. MDM melihat pada harga pasar?
4. Apakah PT MDM melakukan promosi pada produk tertentu? Jika iya, kenapa melakukan promosi pada produk tersebut? Bagaimana menentukan harga promosinya?
5. Apakah ada pemotongan harga untuk bila ada permintaan dalam jumlah yang tinggi dari pelanggan?

6. Apakah ada perbedaan harga untuk pelanggan-pelanggan PT MDM?
7. Apakah ada waktu yang ditentukan perusahaan untuk pelanggan dalam hal pembayaran? Jika ada, apa saja ketentuannya?
8. Apakah pelanggan selama ini melakukan pembayaran secara tepat waktu?

(Pihak Eksternal Perusahaan)

A. Pelanggan PT. MDM (Bengkel Baru Motor)

I. *Facilities* :

Apakah lokasi bengkel dekat dengan PT. MDM?

II. *Inventory*:

1. Barang apa saja yang dibeli dari PT.MDM?
2. Apakah variasi barang PT. MDM banyak?
3. Apakah pemesanan pelanggan dipenuhi semua oleh PT. MDM?
4. Apakah dalam pengiriman, ada ketidakcocokan barang yang dipesan dengan yang dikirim?
5. Bagaimana penanganan proses retur barang dari PT. MDM? Apakah cepat atau lama?
6. Apakah barang PT. MDM memiliki tanggal kadaluarsa?

III. *Transportation*:

1. Berapa lama waktu yang dijanjikan PT. MDM dalam memenuhi pesanan pelanggan?
2. Biasanya dalam melakukan pengiriman, PT. MDM menggunakan transportasi apa?

IV. *Information*:

1. Dari manakah bengkel mendapatkan informasi mengenai PT. MDM?
2. Dengan cara apa pelanggan berkomunikasi dengan PT. MDM dalam melakukan pemesanan?
3. Apakah ada kesulitan dalam melakukan pesanan kepada PT. MDM?

V. Pricing:

1. Apakah PT. MDM mengadakan program promosi produk?
2. Apakah bila mengambil barangnya banyak, bengkel akan mendapatkan potongan harga?
3. Berapakah batas pembayaran yang diberikan PT. MDM?
4. Bagaimana cara yang digunakan dalam melakukan pembayaran kepada PT. MDM?

B. Supplier PT. MDM (CV. Surya Jaya Wirausaha)

I. Facilities :

1. Apakah lokasi CV. Surya Jaya Wirausaha dekat dengan PT. MDM?
2. Saat barang datang ke PT. MDM, menurunkan barang menggunakan apa?

II. Inventory:

1. Produk apa saja yang disupplykan kepada PT. MDM?
2. Apakah PT.MDM memesan berbagai macam varian produk?
3. Bagaimana cara CV. Surya Jaya Wirausaha menangani bila ada barang yang diretur dari PT. MDM?
4. Apakah barang CV Surya jaya Wirausaha memiliki tanggal kadaluarsa?

III. Transportation:

1. Dalam pengiriman, CV. Surya Jaya Wirausaha menggunakan model transportasi apa?
2. Berapa lama waktu yang disepakati antara supplier dan PT. MDM dalam pengiriman produk?
3. Apakah dalam mengirimkan pesannya, ada permintaan khusus dari PT. MDM mengenai cara pengiriman?
4. Apakah pemesanan PT. MDM cepat dikirimkan setelah pemesanan dilakukan? Jika tidak, alasan apa yang mendasari?

IV. Information:

Media apa yang digunakan oleh CV. Surya Jaya Wirausaha dalam bertukar informasi dengan PT. MDM?

V. Sourcing :

1. Apakah CV. Surya Jaya Wirausaha merupakan supplier utama dari produk ini?
2. Bagaimana kriteria penentuan pelanggan dari CV. Surya Jaya Wirausaha?
3. Apakah CV. Surya Jaya Wirausaha selalu memenuhi pesanan PT. MDM?
4. Berapa jumlah pembelian barang yang dilakukan PT. MDM?
5. Apakah ada pembatasan jumlah pemesanan untuk PT. MDM?
6. Apakah ada kontrak kerja khusus antara CV. Surya Jaya Wirausaha dengan PT. MDM?

VI. Pricing :

1. Bagaimana penentuan harga barang dari CV. Surya Jaya Wirausaha?
2. Apabila PT. MDM melakukan pembelian dalam jumlah banyak, apakah akan mendapatkan harga khusus?

Lampiran 2. Hasil Wawancara Narasumber I

Nama : Siujek Natanail
Jabatan : Direktur utama PT. Magna Djatim Mandiri
Lokasi Wawancara : PT. Magna Djatim Mandiri
Tanggal Wawancara : 28 November 2016

P : Selamat siang pak, saya Yulia Dinata dari Universitas Kristen Petra. Mau wawancara singkat kepada bapak untuk keperluan skripsi saya. Mohon diberikan data yang sebenar-benarnya ya pak.

N : Oia, pasti.

P : Sebelumnya, jabatan bapak di PT. MDM ini sebagai apa ya?

N : Nama saya Siujek Natanail, saya sebagai direktur utama di PT. Magna Djatim Mandiri.

Gambaran Umum Perusahaan

P : Perusahaan PT. MDM ini bergerak dibidang apa ya?

N : bergerak dibidang distribusi sparepart, jadi oli, ban, aki, dan lain-lain

P : Bagaimana sejarah singkat berdirinya PT. MDM?

N : Kami memulai usaha ini berawal dari usaha dagang, yang kami dirikan tahun 1991, mulai 1992, kita mulai distribusi. Tahun 2006 kita mengubah nama UD menjadi PT, yaitu PT. MDM.

P : Apakah sejak awal, menggunakan 1 lokasi kantor saja?

N : Ooo.. tidak.. kita sudah pindah-pindah kantor, tetapi tetap di kawasan pergudangan margomulyo, cuma lokasi pergudangannya saja yang pindah-pindah. Pertama ada di pergudangan permai, trus pindah ke pergudangan indah, kemudian tahun 2008 pindah ke pergudangan surimulya ini.

P : Bagaimana struktur organisasi di PT. MDM ini?

N : Itu kan ada skema struktur organisasinya, nanti saya tunjukkan

P : Ooo..ok pak..

Facilities

P : Apakah PT. MDM ini memiliki gudang sendiri?

N : Iya

- P : Berapa jumlah lokasi gudang yang dimiliki PT. MDM?
- N : Kantor pusat kami berada di Surabaya. Kami punya cabang di Malang, Jember, dan Banyuwangi.
- P : Bagaimana ketentuan dalam penyimpanan tata letak barang?
- N : Penyimpanan tata letak barang menggunakan FIFO, yaitu First In First Out. Jadi barang yang datang duluan, itu yang dijualkan dahulu.
- P : Apakah ada pemisahan letak antara barang satu dengan barang yang lainnya?
- N : Ya pasti ada pemisahan untuk letaknya, nggak mungkin dicampur semua.
- P : Apa saja peralatan yang digunakan dalam gudang PT. MDM ini?
- N : Kita menggunakan palet dari kayu. Kita menggunakan alat, namanya handpallet. Jadi itu untuk memindahkan suatu barang ke tempat-tempatnya supaya lebih mempermudah.
- P : Apakah dalam membangun kantor di suatu wilayah, PT. MDM terlebih dahulu melakukan observasi pada wilayah tersebut?
- N : Ya jelas dong, wilayah itu di observasi. Banjir nggak, banyak rayap nggak.. kendala-kendala itu harus kita pertimbangkan lah.
- P : Apakah keunggulan yang didapat dengan membangun kantor atau gudang yang ada di lokasi-lokasi tersebut?
- N : Ya keunggulannya, kalo kita lebih dekat dengan konsumen, otomatis pengiriman akan lebih cepat, otomatis angka-angka omset akan lebih cepat naik.
- P : Apakah antar cabang PT. MDM bekerja sendiri-sendiri? Maksudnya tidak bersifat sentral pada pusat?
- N : Ia bekerja sendiri-sendiri, tapi untuk barang-barangnya itu dari pusat, jadi kita kirim ke cabang-cabang untuk dropping. Nanti cabang yang melakukan rute pengiriman disana sesuai kebijakan masing-masing cabang. Tetapi pusat tetap melakukan control.
- P : Untuk harganya bagaimana?
- N : Pusat yang menentukan harga barangnya.
- P : Apakah ada ancaman dari lingkungan sekitar PT. MDM baik yang di pusat maupun yang dicabang?

N : Ancaman dari lingkungan si ngak ada lah. Ngak ada masalah apa-apa di lingkungan.
Aman..

P : Kalo ancaman pesaing di daerah tersebut gimana ya?

N : Wah, kalo ngomong ancaman tu takut. Ancaman tu nantu menakutkan itu. Kalo ancaman persaingan, persaingan bisnis, jelas persaingan itu pasti ada.

P : Apakah ada ketentuan khusus dari supplier terhadap penentuan lokasi serta tata letak pergudangan maupun peralatan yang digunakan dalam perusahaan?

N : Ngak ada.

Inventory

P : Barang apa saja yang didistribusikan oleh PT. MDM?

N : Spare part meliputi ban, ban roda dua, roda empat. Oli roda dua dan roda empat, busi, dan accu.

P : Apakah dalam satu jenis produk itu, memiliki beberapa variasi?

N : Ia, dalam satu jenis produk, misalnya oli gitu, kan ada yang untuk sepeda motor matic dan sepeda motor biasa. Selain itu juga punya beberapa merk oli. Jadi bervariasi mau oli yang murah atau yang mahal ada.

P : Berapa jumlah kapasitas produk yang dapat disimpan dalam gudang perusahaan?

N : Gudang kita kurang lebih sekitar 3.000 meter. Untuk menyimpan 10.000 karton cukup laahh.

P : Bagaimana pengawasan persediaan dalam gudang?

N : Pengawasannya menggunakan komputerisasi dan manual card untuk control keluar masuk barang. Itu biasanya dilakukan setiap minggu atau maksimum sebulan sekali.

P : Bagaimana perusahaan menjaga agar stock barang yang ada di perusahaan tetap stabil?

N : Kita lihat dulu penjualan tiap barang, kan ada barang yang laku dan yang jarang laku, ya dari situ kita bisa melakukan perkiraan kapan sih harus beli barang yang ini. Dan juga harus ada cek stok barang, supaya stok barangnya stabil, tidak sampai kebanyakan stok.

P : Apakah PT. MDM memiliki minimal barang yang harus ada di gudang (*Safety stock*)?

N : Kita melakukan persediaan barang 2x dari target penjualan, supaya berjaga-jaga takutnya ada permintaan pelanggan yang dadakan. Tetapi terkadang ada permintaan melonjat pada musim tertentu diluar batasan kita yang mungkin pesanan tidak bisa terpenuhi.

P : Gimana itu pak maksudnya?

N : 2x dari target penjualan itu, kalo kita satu bulan jual 10, kita menyediakan 20. Hal ini supaya konsumen lebih nyaman dagang dengan kita.

P : Apakah produk yang dijual memiliki tanggal kadaluarsa?

N : Ngak ada.

P : Bagaimana cara PT. MDM menangani jika ada barang yang diretur dari pelanggan?

N : Retur memiliki bermacam-macam. Ada yang karena kesalahan pesanan (*human error*), retur karena barang cacat, retur karena tidak sesuai pesanan. Hal itu harus ditangani lebih cepat lebih baik.

P : Apakah pesanan pelanggan terpenuhi sesuai dengan permintaannya?

N : Iya ia lah

Transportation

P : Pelanggan PT MDM ada di daerah mana saja ya?

N : Kita fokus kepada pelanggan yang ada di Jawa Timur, contohnya seperti Malang, daerah Surabaya, Kediri, Lamongan, Madura, Probolinggo, Situbondo, dan masih banyak lagi sih.

P : Model transportasi apa saja yang digunakan oleh PT. MDM ini?

N : Kita menggunakan mobil sendiri. Dan juga bekerja sama dengan ekspedisi.

P : Alasan menggunakan ekspedisi itu kenapa ya?

N : Ekspedisi itu biasanya mereka lebih cepat dan tepat waktu. Karena jadwal mereka setiap hari selalu jalan ke kota itu. Suatu misal ke Madura, muatan penuh ngak penuh pun mereka pasti tetap jalan ke Madura itu.

P : Ada berapa banyak jumlah transportasi/mobil yang dimiliki oleh PT MDM?

N : Kita memiliki mobil box yang besar namanya Nissan euro dengan kapasitas kurang lebih 1.500 karton. Trus 3 buah truk roda 6, 2 buah truk roda 4, dan L300 box, dan Suzuki carry box.

P : Bagaimana penentuan jadwal pengiriman oleh PT. MDM ini?

- N : Jadwal pengiriman, biasanya kita sesuaikan dengan orderan yang masuk. Trus disesuaikan dengan kunjungan sales. Suatu misal keliling ke Lamongan hari Rabu, hari Jumat kita kirim barang itu ke Lamongan. Itu kalo keluar kota, kalo untuk didalam kota, kita besoknya sudah lakukan pengiriman
- P : Bagaimana rute pengiriman yang dilakukan PT MDM?
- N : Ya itu tadi, rutenya. Rutenya ya sesuai jadwal yang kita bikin untuk salesman untuk pengirimannya supaya lebih cepat.
- P : Bagaimana perencanaan proses pengangkutan di perusahaan ini?
- N : Setelah jadi nota, barang disediakan oleh bagian gudang. Dicek dahulu oleh checker penyedia barang. Setelah oke, diserahkan ke checker muat barang ke mobil itu 2 orang. Jadi naik ke mobil lalu dibawa supir dan helper kirim ke lokasi pemesan.
- P : Kalo misalnya kiriman dalam mobil itu belum penuh muatannya, bagaimana PT. MDM cara menanganinya?
- N : Kita kan ada bermacam-macam mobil. Biasanya kepala gudang lebih tau, ini harus menggunakan mobil apa. Jadi kepala gudang yang membagi-bagi jenis mobil untuk pengirimannya.
- P : Kalo misalnya jenis mobilnya ini, tetapi belum penuh muatannya, gimana?
- N : Ya tetap jalan lah. Masa ditunda-tunda. Ya memang kalo sama kepala gudang sudah dijadwalkan truk roda 4, ya tetap jalan lah berangkat pengirimannya.
- P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengiriman, untuk sampai ke pembeli?
- N : Kita kirimkan secepatnya, paling cepat besoknya sudah kita kirimkan, tapi maksimum 3 hari dari tanggal faktur harus sudah sampai kepada pelanggan.
- P : Dalam proses pengangkutan hingga pengiriman, biaya seperti apa yang dikeluarkan dari pihak perusahaan?
- N : Biaya biasanya yaa.. yang namanya truk banyak pelanggaran. Biaya polisi, biaya parkir, biaya solar, uang tol. Yang paling sering sih kena di jembatan timbang kalo ada pengiriman keluar kota. Karena barang kita kan berat, jadi ya kelebihan muatan.
- P : Apa saja kendala yang dihadapi selama pengiriman?
- N : Kendala ya ngak ada lah, ngak ada kendala. Tetapi kadang kendala itu sewaktu dikirimkan itu ada human error. Yang dipesan tidak sesuai dengan yang dikirim. Ya itu lah.. kalo terjadi human error gitu, kita bawa pulang. Jadi kendala, kerja dua kali.

P : Kesalahan Human error kaya gitu sering atau ngak ya pak? Kalo di presentase, berapa persen ya kesalahannya?

N : Yaa... sekitar 20% mungkin.

P : Bagaimana PT. MDM mengatasi permasalahan, jika mengalami permintaan yang berlebih, padahal transportasi dari PT. MDM terpakai semua

N : Kalo transportasi mobil sudah jalan semua, dan permintaan mendadak, akhirnya kita membuat kesepakatan dengan pelanggan untuk ambil sendiri.

Information

P : Bagaimana cara PT. MDM menerima informasi pemesanan dari pelanggan?

N : Informasi pesanan bisa menggunakan teknologi, misal dengan internet, dengan email, dengan Whatsapp, atau dengan kunjungan sales ke toko itu, atau via telepon.

P : Media apa yang digunakan oleh PT. MDM dalam bertukar informasi dengan pelanggannya?

N : Media.. ya pasti lah media teknologi. Seperti internet, peranan sales juga penting, karena dia harus datang ke toko untuk melihat situasi dan kondisi toko tersebut.

P : Kendala apa yang dihadapi dalam proses pemesanan, maksudnya order?

N : Kadang-kadang kita menerbitkan PO (*Purchasing Order*). Dari supplier salah membaca, sehingga terjadi salah pengiriman. Itu yang membuat permasalahan sedikit, tetapi jarang terjadi kok.

P : Apakah antara bagian – bagian perusahaan sudah terkomputerisasi dengan baik?

N : Iya jelas harus. Untuk memperkecil kesalahan.

P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam proses pemesanan barang dari gudang ke pelanggannya serta dari supplier ke gudang perusahaan?

N : Rata-rata tidak lebih dari 3 hari lah kedua-duanya.

Sourcing

P : Siapakah yang menjadi supplier dari PT. MDM?

N : Wah, suppliernya banyak.. Kalo suatu misal, contoh aja ya.. Ban itu dari Surya Jaya, oli pertamina dari PT. Maiza.

P : Apakah supplier-supplier yang tadi disebutkan tersebut merupakan supplier utama?

N : Supplier nya itu adalah distributor utama dari pabrik yang produksi barang itu.

P : Jadi mereka langsung dapat barangnya dari pabrik gitu?

N : Betul..betul..betul.

P : Pemilihan supplier itu dilakukan oleh siapa ya? Dan menggunakan supplier itu selamanya atau gimana?

N : Pemilihannya saya yang lakukan, kalo menggunakan suppliernya ya dilihat apakah dia sesuai dengan kriteria-kriteria pemilihan supplier PT ini.

P : Bagaimana penentuan kriteria supplier dari PT. MDM?

N : Yang menjadi kriteria itu yang pengirimannya cepat. Kita cepat pesan, barang cepat datang dan kualitas barang yang bagus. Dan lagi harganya tidak terlalu mahal, karena kita nantinya akan jual lagi. Selain itu, harus juga perusahaan yang PKP atau Perusahaan Kena Pajak. Soalnya biar bisa menerbitkan faktur pajak buat kita.

P : Bagaimana penentuan harga produk dari supplier?

N : Suppliernya pastinya kasi harga yang murah, kan sudah ada di kriteria pemilihannya.

P : Kalau dibandingkan dengan supplier dari pabrik?

N : Ya kalo dibandingkan dengan pabrik ya pasti harganya lebih murah dari pabrik. Tapi kan kalo sama pabrik itu ribet urusannya, lagian juga jauh dari sini. Lebih cepat sama distributor tangan pertama, walaupun harganya mahal.

P : Apakah dalam melakukan pembelian, PT. MDM dapat memesan barang dari suppliernya secara tidak terbatas?

N : Ya jelas dong tidak ada batasan

P : Bagaimana kualitas produk dari supplier?

N : Ya harus bagus lah. Kalo ada barang cacat gitu kita retur. Bocor misalnya. Dan proses returnnya juga cepat, tidak sampai 1 bulan sudah diretur sama suppliernya. Barangnya juga pasti terjamin asli, karena kan dia ambil langsung dari pabrik, jadi ngak banyak pindah-pindah tempat.

P : Apakah ada kontrak kerja khusus antara supplier dengan perusahaan?

N : Tidak ada kontrak khusus.

P : Bagaimana perusahaan membangun hubungan yang baik dengan supplier?

N : Oh, gampang itu. Satu hal.. pembayaran tepat waktu

P : Apakah PT. MDM bekerja sama dengan supplier lain jika stock barang habis?

N : Oia, pasti. Jadi supaya kita bisa usahakan barang untuk memenuhi barang pelanggan kita.

Pricing

P : Bagaimana cara PT. MDM menentukan harga produk yang dijual oleh PT. MDM?

N : Biasanya kita lihat situasi, karena barang yang kita jual bukan barang monopoli. Jadi kita harus ambil untung yang wajar lah. Jadi barang itu tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Pokoknya bisa kompetitif.

P : Bagaimana perhitungan profit margin dari PT. MDM?

N : Ooo.. rahasia dongg.. itu rahasia perusahaan, masa harus dijawab?

P : Ohh..okok.. hehehe

P : Apakah dalam menentukan harga jual barang, PT. MDM melihat pada harga pasar?

N : Iya dong pasti.

P : Apakah PT MDM melakukan promosi pada produk tertentu?

N : Ngak lah, promosi itu yang biasanya pemegang merk sendiri dari pabrikan yang melakukan.

P: Apakah ada pemotongan harga apabila ada permintaan pelanggan yang jumlah besar?

N : Ya jelas. Biasanya kalo pelanggan beli semakin besar pembelian, atau kita juga beli semakin banyak dari supplier, otomatis ada potongan harga yang diberikan.

P : Apakah ada perbedaan harga untuk pelanggan-pelanggan PT MDM? Jadi harga antara pelanggan A dan B gitu beda atau sama?

N : Ya seharusnya kita bedakan. Karena pelanggan itu ada berbagai klarifikasi. Kita membagikan dalam 4 jenis, yaitu golongan A, B, C, dan D.

P : Penggolongan itu gimana ya maksudnya?

N : Penggolongan itu dari sisi jumlah pembeliannya dan cara pembayarannya. Jadi kalo pembayarannya tepat waktu dan jumlah belinya banyak, pasti kita berikan harga yang terbaik juga..

P : Apakah ada waktu yang ditentukan oleh PT. MDM untuk pelanggan dalam hal pembayaran?

N : Biasanya kita kasi maksimal 30 hari tenggang waktu pembayaran. Tetapi juga ada pelanggan yang membayar secara tunai.

P : Apakah pelanggan selama ini melakukan pembayaran secara tepat waktu?

N : Mayoritas tepat waktu laa. Kan nanti juga pasti ditagih sama salesnya.

P : Kebanyakan cash atau tenggang?

N : Tenggang waktu 30 hari. Biasanya mereka melakukan pembayaran menggunakan tunai, transfer, atau giro gitu juga bisa.

P : PT. MDM mendapatkan harga dari supplier itu berapa ya?

N : Hmm.. harga belinya yaa.. untuk oli sih, misalnya ya oli Yamahalube Gold, itu saya dapatnya dari supplier Rp 32.200.

P : Ooo.. kalo untuk jualnya ke pelanggan gitu berapa ya?

N : Kita jualnya ke pelanggan sih harganya Rp 35.800 untuk oli Yamahalubanya.

P : Ooo..okok

P : Ok, sekian pak wawancara yang saya lakukan. Terimakasih atas waktunya dan sukses selalu untuk PT. MDM ya.

N : Ia, Terimakasih..

Lampiran 3. Hasil Wawancara Narasumber II

Nama : Dessy Christine

Jabatan : Manajer Operasional PT. Magna Djatim Mandiri

Lokasi Wawancara : PT. Magna Djatim Mandiri

Tanggal Wawancara : 29 November 2016

P : Selamat siang, saya Yulia mau melakukan wawancara singkat kepada cece untuk keperluan skripsi saya. Sebelumnya, nama dan jabatannya di perusahaan ini sebagai apa ya?

N : Nama saya Dessy Christine, saya manajer operasional di PT. MDM.

P : Oke. Saya mulai pertanyaannya ya?

N : Ia, silahkan.

Facilities

P : Apakah PT. MDM ini memiliki gudang sendiri?

N : Ya dong. Kan distributor jadi punya gudang sendiri.

P : Berapa jumlah lokasi gudang yang dimiliki oleh perusahaan?

N : Ada 4 tempat.

P : Dimana saja ya lokasinya?

N : Surabaya, Jember, Malang, Banyuwangi.

P : Bagaimana ketentuan atau cara dalam penyimpanan tata letak barang?

N : Kalau penyimpanan sih kita pakai sistem FIFO, jadi barang yang datang duluan biasanya dikeluarkan duluan, dijual duluan.

P : Ada pemisahan tidak ya, untuk barang yang satu dengan barang yang lainnya?

N : Ada dong. Biasanya di plot-plot gitu biar gampang kalau cari barang.

P : Apa saja peralatan yang digunakan dalam gudang PT. MDM?

N : Biasanya kita pakai hand pallet. Jadi ada hand pallet gitu di gudang, ada 4 biji.

P : Apakah dalam membangun kantor di suatu wilayah PT. MDM itu terlebih dahulu melakukan observasi di wilayah tersebut?

N : Pastinya, soalnya melihat gudang dan kondisinya juga dong. Jangan sampai kalau tempatnya itu jelek, misalnya banjir, nanti kalau banjir rusak dong barangnya.

P : Apa keunggulan yang didapatkan dengan membangun kantor atau gudang di lokasi tersebut?

N : Kalau gudangnya merata, jadi kita dekat dengan pelanggan, dan kirim barang juga cepat, jadi sampai ke pelanggannya juga cepat. Lebih efektif.

P : Apakah antar cabang PT. MDM bekerja sendiri-sendiri? Maksudnya tidak bersifat sentral pada pusat?

N : Kita sih pakai sentralisasi ya, tapi masing-masing cabang bisa berkembang sendiri, namun tetap dikontrol dari pusat.

P : Adakah ancaman dari lingkungan sekitar PT. MDM, baik yang di pusat maupun yang di cabang?

N : Kalau ancaman lingkungan kok tidak ada ya.

P : Apakah ada ketentuan khusus dari supplier terhadap penentuan lokasi serta tata letak pergudangan maupun peralatan dalam perusahaan?

N : Kita biasanya menentukan lokasi itu berdasarkan keperluan perusahaan, jadi supplier tidak ikut-ikutan dalam memberi ketentuan khusus begitu.

Inventory

P : Barang apa saja yang didistribusikan oleh PT. MDM?

N : Banyak. Biasanya kita distribusi barang-barang sparepart terutama sparepart motor, mobil, seperti oli, ban dalam, ban luar, accu, busi.

P : Apakah dalam satu jenis produk itu memiliki berbagai varian?

N : Ya dong. Kalau dilengkapin kan stok barangnya bisa bermacam-macam jenisnya.

P : Berapakah jumlah kapasitas produk yang dapat disimpan dalam gudang perusahaan?

N : Kurang lebih bisa 10000 karton ya, bisa lebih mungkin dari 10000.

P : Oh besar ya.

N : Iya, besar.. Hehehe

P : Bagaimana pengawasan persediaan dalam gudang?

N : Kita biasanya memakai komputer, jadi stok barang masuk dan barang keluar sudah muncul di sistem komputer. Terus kita di gudang juga memakai sistem manual card untuk jaga-jaga, soalnya sistemnya kadang error. Jadi kalau ada kartu stoknya, bisa memudahkan check stok juga.

P : Bagaimana perusahaan menjaga agar stok barang di dalam gudang itu tetap stabil?

N : Kita jaga stok nya dengan cek stok. Jadi ketahuan mana barang yang habis dan yang belum. Jangan sampai kehabisan barang dan kelebihan barang, karena kan itu membuat barang menganggur, sama saja uang menganggur.

P : PT. MDM ini memiliki minimal barang yang harus ada di gudang atau yang dikenal dengan safety stock ?

N : Kita melakukan safety stok barang biasanya 2x dari target penjualan, jadi kalau misalnya target penjualannya 10, kita stoknya 20. Ya siapa tahu ada permintaan banyak gitu, buat jaga-jaga. Kalau permintaan banyak, kita tidak punya, ya terpaksa pending dulu orderannya.

P : Orderan dari pelanggan dipending dulu gitu?

N : Iya. Soalnya kita tidak punya barang, dan kalau ngomong langsung tidak punya kan tidak bisa, jadi dipending.

P : Nanti baru dikirim gitu selanjutnya?

N : Iya.

P : Apakah produk yang dijual itu memiliki tanggal kadaluarsa?

N : Tidak ada. Kan spareparts, jadi tidak ada kadaluarsanya.

P : Bagaimana cara PT. MDM menangani jika ada barang yang diretur dari pelanggan?

N : Biasanya lihat-lihat dulu, kalau returnnya itu kenapa. Tetapi kalau memang ada retur, kita biasanya proses secepat mungkin jadi pelanggan juga tidak mengeluh.

P : Apakah pesanan pelanggan itu terpenuhi semuanya sesuai permintaan pelanggan?

N : Harus. Tapi ya itu tadi, kalau permintaannya pelanggan besar dan mendadak ya dipending dulu. Ngomong dengan pelanggannya. Tapi kalau bisa secepatnya kita langsung penuh kok. Penuhi langsung kirim.

Transportation

P : Pelanggan PT. MDM ada di daerah mana saja ?

N : Kita ada di Pulau Jawa Timur. Di Jawa Timur ini rata-rata menyebar.

P : Model transportasi seperti apa saja yang digunakan oleh PT. MDM ?

N : Biasanya pakai truk sendiri. Kadang juga ada yang memakai ekspedisi soalnya tempatnya tidak tercapai oleh truk kita.

P : Ada berapa banyak jumlah transportasi yang dimiliki oleh PT. MDM ini ?

N : Total ada 8. Ada truk 6 roda, truk L300, ada yang roda 4, ada yang box euro. Ada banyak.

P : Bagaimana penentuan jadwal pengirimannya ?

N : Biasanya sesuai orderan yang masuk dari pelanggan sih. Soalnya salesnya juga ada jadwalnya.

P : Kalau rute pengiriman yang dilakukan PT. MDM itu bagaimana ya?

N : Biasanya sesuai jadwal pengirimannya.

P : Bagaimana perencanaan proses pengangkutan di perusahaan ini?

N : Biasanya sales ada orderan, terus dimasukkan ke admin, sama admin dicetak jadi faktur penjualan dan surat jalan. Faktur dan surat jalan ini dikasi ke gudang, dengan orang gudang mempersiapkan barangnya, setelah itu sebelum dikirim ada 2x check biasanya.

P : 2x check itu apa saja?

N : 2x Check itu waktu ada gudang yang menyiapkan barang, terus waktu mau masuk truk ada checkernya lagi. Jadi memastikan barang yang dikirim sesuai dengan notanya.

P : Kalau muatan di dalam truknya itu belum penuh bagaimana? Tetap jalan atau dipending dulu?

N : Biasanya sih supaya maksimal kita cari-cari lagi ya. Kalau misalnya ada toko-toko yang sekitar arah sana biasanya kita telponin. Apa mau ada orderan lagi? Soalnya pas kita kirim ke sana, kalau tidak kan 2x kerja nanti. Kalau bisa telpon, cari, orangnya mau, langsung kita buat nota, siapkan langsung kirim.

P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengiriman untuk sampai ke pembeli?

N : Secepatnya, besoknya kita biasanya langsung kirim, tapi paling lama sih maksimal 3 hari dari faktur.

P : Dalam proses pengangkutan hingga pengiriman, biaya seperti apa saja ya yang dikeluarkan sama pihak perusahaan?

N : Yang pasti bahan bakar, itu pasti. Terus biasanya uang parkir, uang tol, terus kalau ada tilangan. Terus biasanya kalau ke luar kota itu ada jembatan timbang. Biasanya kita kadang kena tilang soalnya barangnya kan berat-berat, jadi overweight biasanya.

P : Apa saja kendala yang dihadapi selama pengirimannya?

N : Biasanya kan ada human error ya. Jadi waktu sudah di check itu yang dikirim tetap salah. Mintanya A checkernya sudah siap kan B, waktu di checkernya masi kelolosan, jadi bawa barangnya salah.

P : Oh kalau kaya begitu bagaimana ya solusi untuk kendala itu?

N : Biasanya ya mau tidak mau dibawa pulang lagi barangnya kalau barangnya salah.

P : Bagaimana PT. MDM mengatasi permasalahan jika mengalami permintaan yang berlebih, padahal transportasi di PT. MDM itu sudah jalan semua, sudah terpakai semua ?

N : Biasanya telepon sama pelanggannya, bikin kesepakatan lagi. Bisa tidak kalau misalnya dikirim besok, atau kalau memang butuh cepat, pelanggannya boleh ambil barang sendiri ke tempat kami. Jadi bisa diambil pakai truknya sendiri.

Information

P : Bagaimana cara PT. MDM menerima informasi pesanan dari pelanggan ?

N : Di PT. MDM ini kan punya sales yang tiap minggunya bakal datang ke pelanggan. Itu juga terima pesanan dari pelanggan. Atau kalau tidak biasanya pakai handphone, whatsapp, BBM, email. Yang paling sering sih biasanya kalau pelanggan yang telepon langsung biasanya.

P : Telepon ke kantor gitu ?

N : Iya.

P : Media apa yang digunakan oleh PT. MDM dalam bertukar informasi dengan pelanggannya ?

N : Ya itu tadi, telpon. Soalnya kalau misalnya pelanggannya telpon tanya, punya ini gak, punya ini gak. Orang itu bisa tau barang ini itu ada atau harus pesan beberapa hari. Biasanya kalau orangnya tanya, ada barang A ? Oh ada. Orangnya langsung tau A gitu. Ya udah aku beli di PT. MDM aja. Jadi bisa langsung tahu stok kita juga kalau telepon. Tapi biasanya juga tanya lewat email, whatsapp, ya kalau whatsapp agak lama ya responnya, kan gak handphonean tiap saat. Tapi kalau kantor kan ada operator yang menjawab.

P : Apakah antar bagian di dalam PT. MDM itu sudah terintegrasi dan terkomputerisasi ya?

N : Iya soalnya kan sudah pakai sistem semua, sudah pakai komputer semua.

P : Oh antar bagian-bagian sudah nyambung-nyambung begitu ?

N : Iya. Jadi kalau misalnya yang buat nota di depan, admin yang buat nota, nanti bagian bagian managernya sudah bisa lihat barusan yang masukkan itu input pelanggan siapa, barangnya apa, bisa lihat.

P : Kendala apa saja yang dihadapi dalam proses pemesanan?

N : Kadang supplier juga salah kirim atau jumlahnya itu lho tidak sesuai dengan orderan. Misalnya pesan 100, datangnya 150. Tapi jarang sih.

P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam proses pemesanan barang dari gudang ke pelanggan, serta dari supplier ke gudang?

N : Tiga hari, maksimal tiga hari kok.

Sourcing

P : Siapa yang menjadi supplier dari PT. MDM ?

N : Banyak suppliernya. Beda merk kan sudah beda supplier.

P : Apakah supplier-suppliernya PT. MDM itu merupakan supplier utama ?

N : Hmm, rata-rata supplier utama semua. Semuanya dari pabrik, ke supplier itu, baru ke kami.

P : Bagaimana ketentuan kriteria supplier dari PT. MDM ?

N : Yang biasanya ngirimnya cepat, terus harganya bisa bersaing. Yang paling penting sih pengirimannya. Kalau pengirimannya cepat, tapi barangnya dilempar-lempar kadang barangnya rusak semua, jadi tidak bagus, tidak bisa dijual malah. Yang paling penting sih ya itu, harganya bisa bersaing.

P : Bagaimana penentuan harga produk dari supplier?

N : Hmmm. Biasanya buat kesepakatan sendiri sama masing-masing supplier.

P : Apakah dalam melakukan pembelian, PT. MDM ini dapat memesan barang dari supplier itu secara tidak terbatas ?

N : Setau saya tidak ada batasan, biasanya langsung order begitu, langsung pesen barang dari supplier. Tapi ya kita harus kontrol juga toh, beli juga tidak boleh terlalu banyak-banyak. Kan harus dilihat, mengikuti perkembangan penjualannya seperti apa.

P : Bagaimana kualitas produk dari supplier?

N : Bagus barangnya kan langsung dari pabriknya, jadi bagus dan asli juga.

P : Apakah ada kontrak kerja khusus antara supplier dengan perusahaan?

N : Setahu saya sih kok tidak ada ya.

P : Bagaimana perusahaan membangun hubungan yang baik dengan suppliernya?

N : Rata-rata kalauambilnya banyak, bayarnya tepat waktu, hubungannya pasti baik kalau itu.

P : Oh. Apakah PT. MDM ini bekerja sama dengan supplier lain kalau misalnya stok di supplier yang biasanya dia itu lagi habis?

N : Oh iya dong. Minimal 2, soalnya kebutuhan pelanggan banyak, barangnya tidak bisa dari 1 tempat saja. Nah kalau lebih dari satu kan bisa mengupayakan barangnya lebih lengkap supaya pelanggannya juga puas kan.

Pricing

P : Bagaimana cara PT. MDM ini menentukan harga produk untuk dijual?

N : Ada perhitungannya, biasanya dilakukan oleh direktur sih. Ya harganya harga wajar lah, harga bisa bersaing.

P : Bagaimana perhitungan profit margin dari PT. MDM?

N : Wah kalau itu saya kurang tau ya soal itu. Soalnya bukan kapasitas saya itu ya.

P : Oke. Apakah dalam menentukan harga jual barang PT. MDM ini melihat harga pasar?

N : Ya dong. Kalau tidak tahu situasi pasar kan ngawur nanti harganya.

P : Apakah PT. MDM melakukan promosi pada produk tertentu?

N : Kalau kita tidak ada promosi produk. Langsung jual ya.

P : Apakah ada pemotongan harga bila permintaan dalam jumlah yang banyak?

N : Iya. Biasanya pelanggannya sendiri yang minta. Saya mintanya belinya banyak, boleh tidak dikasi harga khusus? Oh iya kita kasi harga khusus. Gitu.

P : Oh jadi karena belinya banyak jadi PT. MDM juga kasi harga khusus gitu?

N : Iya, soalnya kadang kalau banyak terus apalagi orangnya bayarnya tepat waktu, biasanya kita kasi diskon. Biasanya kita kasi lebih besar diskonnya. Harganya beda.

P : Apakah ada pembedaan harga untuk pelanggan-pelanggan di PT. MDM ini?

N : Biasanya dibedakan. Kalau orang yang ambilnya banyak, bayarnya tepat waktu, biasanya harganya lebih miring dibandingkan harga pelanggan-pelanggan yang

jarang-jarang beli, apalagi kalau sudah beli susah nagihnya. Wah biasanya harganya lebih mahal kalau itu.

P : Apakah ada waktu yang ditentukan perusahaan untuk pelanggan itu dalam waktu pembayarannya?

N : Ada. Ada yang pembayaran cash dan ada yang maksimal 30 hari dari tanggal faktur.

P : Oh jadi bonnya itu bisa sampai 30 hari gitu baru dia bayar lagi ?

N : Iya. TOP-nya 30 hari.

P : Hmm. Apakah pelanggan selama ini melakukan pembayarannya itu secara tepat waktu?

N : Kebanyakan tepat waktu. Kalau 30 ya 30 hari. Soalnya kan salesnya juga ada kunjungan ke pelanggan-pelanggan ini kan kunjungannya rutin, jadi pembayarannya juga rutin biasanya.

P : Oh oke. Sudah sekian wawancara singkat yang saya lakukan. Terimakasih ya Ce sudah mau bantu.

N : Iya sama-sama. Kalau ada perlu boleh tanya-tanya lagi lho.

P : Oke. Nanti bisa lah lewat chatting. Terimakasih.

N : Heeh sama-sama.

Lampiran 4. Hasil Wawancara Narasumber III

Nama : Nanik

Jabatan : Kepala gudang PT. Magna Djatim Mandiri

Lokasi Wawancara : PT. Magna Djatim Mandiri

Tanggal Wawancara : 29 November 2016

P : Selamat siang bu, saya Yulia Dinata dari Universitas Petra Surabaya mau mewawancara singkat kepada ibu untuk keperluan skripsi saya. Mohon dijawab sebenar-benarnya ya.

N : Oke. Nama saya Nanik, jabatan kepala gudang di PT. Magna Djatim Mandiri.

Facilities

P : Untuk pertanyaannya, apakah PT. MDM memiliki gudang sendiri?

N : Iya. PT. Magna Djatim Mandiri memiliki gudang sendiri.

P : Berapa jumlah lokasi gudang yang dimiliki perusahaan?

N : Ada 4 gudang.

P : Dimana saja ya lokasinya ?

N : Satu di Surabaya, Malang, Jember, dan Banyuwangi

P : Bagaimana ketentuan atau cara dalam penyimpanan letak barang ?

N : Ketentuannya itu ditentukan dimana barang yang datang duluan itu dikeluarkan duluan.

P : Apakah ada pemisahan letak antara barang satu dengan barang yang lainnya?

N : Tentunya dipisahkan ya karena supaya untuk mengambil barangnya lebih mudah jadi yang mana yang duluan datang itu yang keluar duluan, jadi harus terpisah.

P : Apa saja peralatan yang digunakan dalam PT. MDM ini?

N : Dengan menggunakan hand pallet. Disini ada 4 buah.

P : Apakah dalam membangun kantor di suatu wilayah, PT. MDM itu melakukan survey wilayah dulu ya?

N : Oh iya tentunya sih. Kita kan harus observasi. Kita harus tau daerah itu sering banjir, atau ada rayapnya, gudangnya juga harus bagus juga dong.

P : Apa keunggulan yang didapatkan dengan membangun kantor atau gudang yang dilokasi-lokasi di atas?

N : Kita dapat tempat yang nyaman, aman untuk barang yang kita punya, berada di daerah pergudangan, dan tentunya dengan banyak gudang akan makin dekat dengan pelanggan.

P : O jadi lebih dekat gitu ya sama pelanggan?

N : Iya jadi kita lebih cepat distribusinya.

P : Apakah antar cabang PT. MDM bekerja sendiri-sendiri? Maksudnya tidak bersifat sentral pada pusat?

N : Sepertinya sentral pada pusat, soalnya gudang dari sini sih kirim barang ke cabang-cabang tiap minggunya.

P : Adakah ancaman dari lingkungan sekitar PT. MDM baik yang di pusat maupun yang di cabang?

N : Gak ada sih selama ini.

P : Apakah ada ketentuan khusus dari supplier terhadap penentuan lokasi serta tata letak pergudangan maupun peralatan dalam perusahaan ?

N : Tidak ada.

Inventory

P : Barang apa saja yang didistribusikan oleh PT. MDM ?

N : Sparepart sepeda motor dan mobil. Misalnya accu, ban luar, ban dalam, oli, dan busi-busi.

P : Apakah dalam satu jenis produknya itu memiliki beberapa variasi?

N : Ada beberapa variasi.

P : Oh jadi kalo misalnya ban gitu ada beberapa variasi-variasinya gitu ya ?

N : Betul. Oli kan jg ada untuk matic dan yang biasa.

P : Berapa jumlah kapasitas produk yang dapat disimpan dalam gudang perusahaan?

N : Hmm besar sih gudangnya ini, mungkin ya sekitar 10ribu kartonan.

P : Bagaimana pengawasan persediaan dalam gudang?

N : Pakai komputer dan pakai manual card.

P : Bagaimana perusahaan menjaga agar stok barang di dalam gudang itu tetap stabil?

N : Kita lakukan cek stok pada setiap barang, jadi tau kondisi stok barang nya bagaimana. Jangan sampai ada kelebihan dan kekurangan barang.

P : Apakah perusahaan ada minimal barang yang harus ada di gudang atau yang biasa dikenal dengan safety stock?

N : Dari yang saya tau, biasanya dari target penjualan itu kita kalikan dua. Tapi kadang karena permintaan terlalu banyak jadi kita ada kekurangan untuk kirim ke pelanggan.

P : Apakah produk yang dijual itu memiliki tanggal kadaluarsa?

N : Karena yang kita jual oli dan ban gitu sih, jadi ga ada kadaluarsanya.

P : Bagaimana cara PT. MDM menangani jika ada barang yang diretur dari pelanggan?

N : Ya kita liat dulu jenis barang yang diretur, tapi kita lakukan secepatnya untuk menggantinya.

P : Apakah pesanan pelanggan terpenuhi sesuai dengan permintaan pelanggan?

N : Ya harusnya dong, supaya pelanggannya jadi puas.

Transportation

P : Pelanggan PT. MDM ini ada di daerah mana saja ya ?

N : Ada di Jawa Timur.

P : Model transportasi seperti apa saja yang digunakan oleh PT. MDM ?

N : Pakai truck dan pakai ekspedisi.

P : Ada berapa banyak jumlah transportasi yang dimiliki PT. MDM ini ?

N : Di MDM ada 8 armada.

P : Bagaimana penentuan jadwal pengiriman ?

N : Pengirimannya sesuai orderan yang masuk dan sales, yang dijadikan faktur.

P : Oh jadi nota nota yang jadi faktur itu?

N : Iya jadi nota yang sudah jadi faktur itu kita atur untuk kita kirim.

P : Bagaimana rute pengiriman yang dilakukan PT. MDM ?

N : Sesuai jadwal yang telah ditentukan.

P : Bagaimana proses pengangkutan di perusahaan ini?

N : Dapat dari faktur admin depan, kita siapkan barangnya, kita check sebelum dan kalo akan dinaikan ke dalam mobil lalu dikirim.

P : Hmm... Kalo misalnya belum penuh gitu gimana muatannya?

N : Biasanya tetap jalan, tetapi kita usahakan supaya mobil yang kita gunakan terisi semaksimalnya yang bisa dikirim.

P : Oh diisi semaksimal mungkin gitu ya?

N : Betul.

P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengiriman supaya bisa sampai ke pelanggan ya?

N : Besoknya langsung kita kirim, paling lama sih 3 hari dari tanggal faktur, kita sudah kirim.

P : Dalam proses pengangkutan hingga pengiriman, biaya apa saja yang dikeluarkan oleh perusahaan?

N : Biasanya solar, parkir, dan kadang kadang ada tilang polisi yang di jembatan timbang Itu aja sih biasanya.

P : Apa saja kendala yang dihadapi selama pengiriman?

N : Kadang supir bawa pulang barang, Karena ngak sesuai dengan orderan pelanggan. Ya human error gitu lah.

P : Bagaimana PT. MDM mengatasi permasalahan jika mengalami permintaan yang berlebih, padahal transportasinya itu sudah terpakai semua?

N : Hmm.. Kadang-kadang pelanggan yang sangat membutuhkan barang itu dia sendiri yang ambil ke tempat kita.

Information

P : Bagaimana cara PT. MDM untuk menerima informasi pesanan dari pelanggan?

N : Via telepon, sms, bbm email dan kan ada salesnya juga.

P : Media apa yang digunakan oleh PT. MDM dalam bertukar informasi dengan pelanggannya?

N : Dengan sales, tanya-tanya harga via telepon, email, bbm, sms juga.

P : Kendala apa yang dihadapi dalam proses pemesanan?

N : Supplier kadang-kadang ada salah kirim order, salah kirim barang. Itupun jarang.

P : Apakah sistem di PT. MDM ini sudah terkomputerisasi ya?

N : Ya sudah semua.

P : Oh jadi antara bagian bagiannya sudah nyambung gitu ya?

N : Betul.

P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam proses pemesanan barang dari gudang ke pelanggan, serta dari supplier ke gudang?

N : Hmm maksimal 3 hari pengiriman.

P : Oh dua duanya itu 3 hari?

N : Betul.

Sourcing

P : Siapakah yang menjadi supplier dari PT. MDM ini?

N : Ada macam-macam sih. Berbeda beda supplier, kaya ban sendiri oli sendiri gitu

P : Apakah supplier-supplier yang tadi itu merupakan dari pabrik ?

N : Oh bukan.. Kita ambilnya dari distributor-distributor..

P : Oh oke. Bagaimana ketentuan kriteria supplier dari PT. MDM ?

N : Yang pengirimannya cepat dan barangnya juga bagus. Harganya juga okelah.

P : Bagaimana penentuan harga produk dari supplier?

N : Wah itu di luar kapasitas saya ya, kan itu sudah diatur sama bagian dalam.

P : Oh oke. Apakah dalam melakukan pembelian, PT. MDM itu dapat memesan barang dari supplier itu secara tidak terbatas?

N : Tidak terbatas, karena bisa diambil banyak juga diambil sedikit sesuai kebutuhan kita.

P : Bagaimana kualitas produk dari supplier?

N : Ya bagus dong, kalo kita ada kebocoran atau oli yang bocor kita bisa retur ke supliernya lagi.

P : Apakah ada kontrak kerja khusus antara supplier dengan perusahaan?

N : Sepertinya tidak ada, tapi itu di luar kapasitas saya juga sih.

P : Bagaimana perusahaan membangun hubungan yang baik dengan supplier?

N : Ya pokoknya bayarnya tepat waktu, hubungannya pasti bagus-bagus aja kan.

P : Apakah PT. MDM bekerja sama dengan supplier lain jika stok barang di supplier yang biasanya itu habis?

N : Ya kadang kadang ada barang dari supplier yang ngak biasa datang, tetapi itu jarang sekali sih.

Pricing

P : Bagaimana cara PT. MDM menentukan harga produk yang dijual?

N : Harusnya sih gak mahal, dan gak terlalu murah juga, cukup lah.

P : Bagaimana perhitungan profit margin dari PT. MDM ini?

N : Wah itu kan di luar kapasitas saya juga.

P : Oh oke. Apakah dalam menentukan harga jual barang, PT. MDM itu melihat harga pasar?

N : Harusnya sih iya, karena kita kan bersaing.

P : Apakah PT. MDM melakukan promosi pada produk tertentu?

N : Hmm. Setau saya sih ga pernah ya selama ini.

P : Apakah ada pemotongan harga apabila ada permintaan pelanggan itu yang jumlahnya besar?

N : Ya tentu ada.

P : Oh jadi kalo misalnya ambilnya semakin banyak gitu, ada potongan?

N : Ada potongan tersendiri pastinya, tetapi berapa, bukan wilayah saya.

P : Oh oke. Apakah ada perbedaan harga untuk pelanggan PT. MDM?

N : Setau saya sih ada, cuman gak terlalu mencolok. Itu biasanya orang yang sudah kita kenal, bayarnya ngak molor, dan sering beli, pasti dikasih harga khusus.

P : PT. MDM itu kasih batasan waktu ngak ke pelanggannya dalam hal pembayaran?

N : Ya pasti ada. Ada yang cash, ada yang 30 hari.

P : Apakah pelanggan PT. MDM selama ini membayarnya secara tepat waktu?

N : Setau saya sebagian besar sih pasti tepat waktu.

P : Oh oke. Sekian wawancara yang saya lakukan kepada ibu. Terimakasih atas waktunya, dan sukses terus untuk PT. MDM ya.

N : Terimakasih. Selamat sore.

Lampiran 5. Hasil Wawancara Narasumber IV

Nama : Rudy

Jabatan : Pemilik CV. Surya Jaya Wirausaha

Lokasi Wawancara : Melalui telepon (081333081234)

Tanggal Wawancara : 5 Desember 2016

Facilities

P : Apakah lokasi CV. Surya Jaya Wirausaha dekat dengan PT. MDM?

N : Lokasinya dekat sih. Lokasi kita sama-sama di pergudangan margomulyo, kali saya ada di pergudangan permai, kalo PT. MDM ada di pergudangan surimulya. Jadi kita satu area.

P : Saat barang datang ke PT. MDM, menurunkan barangnya menggunakan apa?

N : Biasanya sih pakai karyawannya PT. MDM sendiri, anak-anak di gudang gitu.

P : Kalo alat-alatnya gitu ada ngak?

N : Setau saya, kalo di MDM itu pakai hand pallet aja sih untuk pindahkan ban dalamnya.

Inventory

P : Produk apa saja yang CV. Surya Jaya supply ke PT. MDM?

N : Untuk produknya, ban luar dan ban dalam merk IRC

P : Apakah PT.MDM memesan berbagai macam varian produk?

N : Oia, macam-macam sih. Misalnya untuk ban luar matic itu aja ada berbagai varian. Ukuran 80/90-14 itu aja ada NR84, NR76, SS530.

P : Bagaimana cara CV. Surya Jaya Wirausaha menangani bila ada barang yang diretur dari PT. MDM?

N : Kita lihat dulu sih kesalahannya, kalo cacat produk sih, pasti kita akan segera ganti. Tapi biasanya jarang sekali terjadi sih. Soalnya kan barangnya langsung dari pabrik ya, dan bukan barang yang mudah rusak kaya oli gitu yang mudah bocor.

P : Apakah barang CV Surya jaya Wirausaha memiliki tanggal kadaluarsa?

N : Tidak ada.

Transportation

P : Dalam pengiriman ke PT. MDM, CV. Surya Jaya menggunakan model transportasi apa ya?

N : Kita kirimnya menggunakan truk, kan karena lokasinya dekat juga.

P : Berapa lama waktu yang disepakati antara supplier dan PT. MDM dalam pengiriman produk?

N : Hmm.. secepatnya sih. Setelah ada order dari MDM, paling cepat besoknya kita sudah kirim, tapi paling lama ya sampai 3 hari.

P : Apakah dalam mengirimkan pesannya, ada permintaan khusus dari PT. MDM mengenai cara pengiriman?

N : Ada.. PT. MDM minta agar pengirimannya dilakukan bertahap. Karena kan barang yang diorder itu banyak, padahal kan dia juga harus melakukan pengiriman ke pelanggannya. Jadi ngak sekalian semua, karena nanti dia terhambat proses kirim ke pelanggannya. Terkadang kalo PT. MDM butuh cepat, dia ambil sendiri ke gudang kita pakai truknya. Gitu sih..

P : Ooo.. jadi PT. MDM bisa ambil sendiri ke gudang CV. Surya Jaya kalo memang butuh cepat?

N : Ia betul

P : Apakah pemesanan PT. MDM cepat dikirimkan setelah pemesanan dilakukan?

N : Ya itu tadi, paling cepat ya besoknya, paling lama ya 3 hari.

Information

P : Media apa yang digunakan oleh CV. Surya Jaya Wirausaha dalam bertukar informasi dengan PT. MDM?

N : Untuk medianya, kita bisa langsung telepon, teepon kantor, ada juga via SMS, pakai WhatsApp juga.

Sourcing

P : CV. Surya Jaya ini perusahaan dibidang apa ya?

N : Kita distributor ban luar dan ban dalam merk IRC.

P : Apakah CV. Surya Jaya Wirausaha merupakan supplier utama dari produk ini?

N : Ia, kan saya dapat barangnya dari Jakarta di pabriknya langsung.

P : Pabriknya ada dimana ya?

N : Pabriknya ada di Jakarta, namanya PT. Gajah Tunggal.

P : Kalo kualitas barangnya bagaimana?

N : Ya bagus, kan langsung dari pabriknya..

P : Bagaimana kriteria penentuan pelanggan dari CV. Surya Jaya Wirausaha?

N : Kalo saya sih pokoknya waktu bayarnya on time, ngak molor-molor, trus sering beli. Jadi kontinuitasnya itu stabil

P : Apakah CV. Surya Jaya Wirausaha selalu memenuhi pesannya PT. MDM?

N : Ia dong, tapi ya kembali lagi ke stocknya. Kalo memang barangnya ada, ya langsung kita penuh pesannya.

P : Berapa jumlah pembelian barang yang dilakukan PT. MDM?

N : Wahh banyak, Ko Natan kalo beli bisa sampai ratusan juta per bulan. Kalo kuantitasnya, ya bisa sampai ribuan dalam sebulan.

P : Wah.. banyak juga ya.

N : Oiaa..

P : Apakah ada pembatasan jumlah pemesanan untuk PT. MDM?

N : Ngak ada sih, kita ngak ada batasin. Tapi kita kirim pesanan PT. MDM ya sesuai sama barang yang ada di gudang. Kalo memang habis, ya ngak bisa kirim dulu ke MDM. Tapi nanti kita akan kasi kabar ke MDMnya kalo barang yang dia minta sebelumnya itu sudah datang, jadi biar dia bisa beli barang itu lagi.

P : Apakah ada kontrak kerja khusus antara CV. Surya Jaya Wirausaha dengan PT. MDM?

N : Untuk kontrak ngak ada sih. Kan hubungannya sudah lama, sudah mulai dari hubungan dengan mama saya, hingga sekarang saya. Jadi hubungannya sudah baik.

P : Oo, jadi saling percaya gitu karena sudah lama hubungannya?

N : Ia.. benar.. benar..

Pricing

P : Bagaimana penentuan harga barang dari CV. Surya Jaya Wirausaha?

N : Kita ngak kasi ketentuan harga sih untuk itu. Terserah MDM mau jual berapa, pokoknya kita kasi harga ke dia sih segitu. Gitu sih..

P : Apabila PT. MDM melakukan pembelian dalam jumlah banyak, apakah PT. MDM mendapatkan harga khusus?

N : Pasti kita kasi harga khusus. Kan MDM kalo ambil barang banyak, jadi ya kita harus bedakan dong harganya.. Pasti kita kasi harga yang spesial .

Lampiran 6. Hasil Wawancara Narasumber V

Nama : Jaya

Jabatan : Pemilik Bengkel Baru Motor

Lokasi Wawancara : Bengkel Baru Motor

Tanggal Wawancara : 10 Desember 2016

P : Selamat siang Pak Jaya, saya Yulia Dinata dari Universitas Kristen Petra mau wawancara singkat kepada Pak Jaya mengenai bengkel Baru Motor sama PT. MDM ini. Boleh saya wawancara?

N : Boleh.

P : Oke. Saya mulai ya pertanyaannya. Apakah lokasi bengkel Baru Motor ini dekat dengan PT. MDM?

Facilities

N : Saya tidak tahu lokasi gudangnya dimana, yang penting saya order, barang dikirim ke toko.

Inventory

P : Barang apa saja yang dibeli dari PT. MDM ?

N : Oli mesin untuk motor, ban luar, ban dalam, accu, busi.

P : Apakah variasi barang PT. MDM itu banyak ya yang dibeli sama Baru Motor?

N : Banyak ya variasinya untuk oli, ban luar, ban dalam, accu, banyak variasi dan tipenya kok.

P : Apakah pemesanan Baru Motor itu dipenuhi semua oleh PT. MDM?

N : Sebagian besar terpenuhi, namun kadang ada yang tidak dikirim. Saya tanya ke salesnya, kata salesnya sih lagi kosong barangnya di gudang. Tapi akan segera dikirimkan. Tapi kejadian ini jarang kok terjadinya, kebanyakan terpenuhi.

P : Oh. Jadi secepatnya bakal dikirim lagi kaya gitu ?

N : Ia seperti itu.

P : Oke. Apakah dalam pengiriman ada ketidakcocokan barang yang dipesan dengan barang yang dikirim ?

N : Selama ini sih saya beli kayanya jarang banget ya, tapi pernah ada ketidakcocokan itu.

P : Oh terus gimana ya kalau misalnya ada ketidakcocokan gitu?

N : Ya barang dibawa lagi sama supirnya. Kita bilang “saya gak order barang ini”, yang dikirim.

P : Oh Jadi kalau ada ketidak cocokan gitu, Pak Jaya bilang kalau “saya gak order”, gitu ke supirnya?

N : Iya betul betul.

P : Terus nanti sama supirnya dibawa lagi ?

N : Iya dong.

P : Oh. Bagaimana penanganan proses retur barang dari PT. MDM?

N : Retur itu sih kalau bocor gitu sih olinya, atau ban luar misalnya tipis gitu ya. Tapi jarang sih, sering oli bocor aja.

P : Hmm apakah cepat atau lama proses returnnya itu ?

N : Cepat kok maksimal tidak sampai seminggu sudah dibalikin barangnya.

P : Apakah barang PT. MDM memiliki tanggal kadaluarsa?

N : Tidak ada sih.

Transportation

P : Berapa lama waktu yang dijanjikan PT. MDM dalam memenuhi pesanan Baru Motor?

N : Besoknya sudah dikirim, tapi ada yang sampai 3 hari. Ya janjinya sih 1-3 hari dikirimnya.

P : Jadi sehabis dari order, terus 1-3 hari gitu dia janji untuk dikirim ?

N : Iya betul.

P : Biasanya dalam melakukan pengiriman PT. MDM menggunakan transportasi apa?

N : Biasanya pakai truk engkel, kadang-kadang cary. Tidak mesti sih.

Information

P : Darimanakah bengkel mendapatkan informasi tentang PT. MDM ?

N : Dari sales yang datang ke toko.

P : Dengan cara apa Baru Motor berkomunikasi dengan PT. MDM untuk melakukan pemesanan?

N : Telpon ke MDMnya, ada pakai BBM juga, kirim E-mail. Salesnya kan juga datang tiap minggu, jadi bisa tanya-tanya juga barang yang kurang, ini apa namanya, yang habis barangnya.

P : Oh jadi kalau misalnya bengkelnya habis gitu, tanya-tanya harga gitu kah?

N : Iya cari-cari info harga yang murah gitu.

P : Apakah ada kesulitan dalam melakukan pesanan pada PT. MDM?

N : Tidak ada sih. Kalau telepon kantor juga dilayaninya cepat kok.

Pricing

P : Apakah PT. MDM mengadakan program promosi produk ?

N : Tidak ada sih selama ini.

P : Apakah kalo baru motor ambil barangnya banyak dari PT. MDM, mendapatkan potongan harga?

N : Iya, kalo saya ambilnya banyak, nanti harganya beda sama kalo ambil sedikit.

P : Berapakah batas pembayaran yang diberikan PT. MDM kepada bengkel Baru Motor?

N : Biasanya beli cash, jadi barang dikirim langsung kasih tunai. Kalau tempo sih 30 hari ya waktu pembayarannya.

P : Maksudnya tempo 30 hari itu gimana?

N : Ya sejak tanggal dikirim itu nanti bayarnya bulan depan gitu.

P : Kalau baru motor sendiri, sering untuk cash atau tempo ya?

N : Saya sih sering tempo, kan lumayan bayarnya masih bias bulan depan.

P : Bagaimana cara yang digunakan baru motor dalam melakukan pembayaran kepada PT. MDM?

N : Hmm.. bayar waktu sales tagih ke sini, ada kasih uang tunai, kadang pakai BG, kadang juga pakai transfer gitu.

P : Oh oke. Sekian wawancara singkat yang saya lakukan. Terimakasih sudah mau bantuin saya ya, Pak Jaya.

N : Sama-sama.

Lampiran 7. Uji Validasi

No	Pertanyaan	Wawancara					Hasil
		Direktur	Manajer Operasional	Kepala Gudang	Supplier	Pelanggan	
<i>Facilities</i>							
1.	Memiliki gudang sendiri	Iya	Ya dong. Kan distributor jadi punya gudang sendiri.	Iya. PT. Magna Djatim Mandiri memiliki gudang sendiri.	-	-	Valid
2.	Jumlah lokasi gudang	Kantor pusat kami berada di Surabaya. Kami punya cabang di Malang, Jember, dan Banyuwangi.	Ada 4 tempat.	Ada 4 gudang.	-	-	Valid
3.	Lokasi-lokasi gudang	Kantor pusat kami berada di Surabaya. Kami punya cabang di Malang, Jember, dan Banyuwangi.	Surabaya, Jember, Malang, Banyuwangi.	Satu di Surabaya, Malang, Jember, dan Banyuwangi	-	-	Valid
4.	Ketentuan penyimpanan barang	Penyimpanan tata letak barang menggunakan FIFO, yaitu First In First Out. Jadi barang yang datang duluan, itu yang dijualkan dahulu.	Kalau penyimpanan sih kita pakai sistem FIFO, jadi barang yang datang duluan biasanya dikeluarkan duluan, dijual duluan.	Ketentuannya itu ditentukan dimana barang yang datang duluan itu dikeluarkan duluan.	-	-	Valid
5.	Pemisahan tata letak	Ya pasti ada pemisahan untuk letaknya, ngak mungkin dicampur	Ada dong. Biasanya di plot-plot gitu biar gampang kalau cari	Tentunya dipisahkan ya karena supaya untuk mengambil barangnya	-	-	Valid

		semua.	barang.	lebih mudah jadi yang mana yang duluan datang itu yang keluar duluan, jadi harus terpisah.			
6	Peralatan dalam gudang	Kita menggunakan palet dari kayu. Kita menggunakan alat, namanya handpallet. Jadi itu untuk memindahkan suatu barang ke tempat-tempatnya supaya lebih mempermudah.	Biasanya kita pakai hand pallet. Jadi ada hand pallet gitu di gudang, ada 4 biji.	Dengan menggunakan hand pallet. Disini ada 4 buah.	Setau saya, kalo di MDM itu pakai hand pallet aja sih untuk pindahin ban dalamnya.	-	Valid
7.	Melakukan observasi sebelum penentuan lokasi gudang dan kantor	Ya jelas dong, wilayah itu di observasi. Banjir ngak, banyak rayap ngak.. kendala-kendala itu harus kita pertimbangkan lah.	Pastinya, soalnya melihat gudang dan kondisinya juga dong. Jangan sampai kalau tempatnya itu jelek, misalnya banjir, nanti kalau banjir rusak dong barangnya.	Oh iya tentunya sih. Kita kan harus observasi. Kita harus tau daerah itu sering banjir, atau ada rayapnya, gudangnya juga harus bagus juga dong.	-	-	Valid
8.	Keunggulan membangun di lokasi-lokasi tersebut	Ya keunggulannya, kalo kita lebih dekat dengan konsumen, otomatis pengiriman akan lebih cepat, otomatis angka-angka omset akan lebih cepat	Kalau gudangnya merata, jadi kita dekat dengan pelanggan, dan kirim barang juga cepat, jadi sampai ke pelanggannya juga cepat. Lebih efektif.	Kita dapat tempat yang nyaman, aman untuk barang yang kita punya, berada di daerah pergudangan, dan tentunya dengan banyak gudang akan	-	-	Valid

		naik.		makin dekat dengan pelanggan. Iya jadi kita lebih cepat distribusinya.			
9.	Desentralisasi atau Sentralisasi?	Ia bekerja sendiri-sendiri, tapi untuk barang-barangnya itu dari pusat, jadi kita kirim ke cabang-cabang untuk dropping. Nanti cabang yang melakukan rute pengiriman disana sesuai kebijakan masing-masing cabang. Tetapi pusat tetap melakukan control.	Kita sih pakai sentralisasi ya, tapi masing-masing cabang bisa berkembang sendiri, namun tetap dikontrol dari pusat.	Sepertinya sentral pada pusat, soalnya gudang dari sini sih kirim barang ke cabang-cabang tiap minggunya.	-	-	Valid
10.	Ketentuan khusus dari supplier mengenai tata letak dan peralatan perusahaan	Ngak ada.	Kita biasanya menentukan lokasi itu berdasarkan keperluan perusahaan, jadi supplier tidak ikut-ikutan dalam memberi ketentuan khusus begitu.	Tidak ada	-	-	Valid
<i>Inventory</i>							
1.	Barang yang didistribusikan	Spare part meliputi ban, ban roda dua, roda empat. Oli roda dua dan roda empat, busi, dan	Banyak. Biasanya kita distribusi barang-barang sparepart terutama sparepart motor, mobil, seperti oli, ban dalam,	Sparepart sepeda motor dan mobil. Misalnya accu, ban luar, ban dalam, oli, dan busi-	-	Oli mesin untuk motor, ban luar, ban dalam, accu, busi.	Valid

		accu.	ban luar, accu, busi.	busi.			
2.	Variasi barang	Ia, dalam satu jenis produk, misalnya oli gitu, kan ada yang untuk sepeda motor matic dan sepeda motor biasa. Selain itu juga punya beberapa merk oli. Jadi bervariasi mau oli yang murah atau yang mahal ada.	Ya dong. Kalau dilengkapin kan stok barangnya bisa bermacam-macam jenisnya.	Ada beberapa variasi. Oli kan jg ada untuk matic dan yang biasa.	Oia, macam-macam sih. Misalnya untuk ban luar matic itu aja ada berbagai varian. Ukuran 80/90-14 itu aja ada NR84, NR76, SS530.	Banyak ya variasinya untuk oli, ban luar, ban dalam, accu, banyak variasi dan tipenya kok.	Valid
3.	Kapasitas gudang	Kurang lebih 3.000m , dan bisa menyimpan lebih dari 10.000 karton	Bisa lebih dari 10.000 karton	Besar gudangnya, mungkin lebih dari 10ribu kartonan	-	-	Valid
4.	Pengawasan persediaan	Pengawasannya menggunakan komputerisasi dan manual card untuk control keluar masuk barang. Itu biasanya dilakukan setiap minggu atau maksimum sebulan sekali.	Kita biasanya memakai komputer, jadi stok barang masuk dan barang keluar sudah muncul di sistem komputer. Terus kita di gudang juga memakai sistem manual card untuk jaga-jaga, soalnya sistemnya kadang error. Jadi kalau ada kartu stoknya, bisa memudahkan check stok juga.	Pakai komputer dan pakai manual card.	-	-	Valid
5.	Menjaga stok	Kita lihat dulu penjualan tiap barang,	Kita jaga stok nya dengan cek stok. Jadi	Kita lakukan cek stok pada setiap barang, jadi	-	-	Valid

	tetap stabil	kan ada barang yang laku dan yang jarang laku, ya dari situ kita bisa melakukan perkiraan kapan sih harus beli barang yang ini. Dan juga harus ada cek stok barang, supaya stok barangnya stabil, tidak sampai kebanyakan stok.	ketahuan mana barang yang habis dan yang belum. Jangan sampai kehabisan barang dan kelebihan barang, karena kan itu membuat barang menganggur, sama saja uang menganggur.	tau kondisi stok barangnya bagaimana. Jangan sampai ada kelebihan dan kekurangan barang.			
6.	Safety stock	Kita melakukan persediaan barang 2x dari target penjualan, supaya berjaga-jaga takutnya ada permintaan pelanggan yang dadakan. Tetapi terkadang ada permintaan melonjat pada musim tertentu diluar batasan kita yang mungkin pesanan tidak bisa terpenuhi. 2x dari target penjualan itu, kalo kita satu bulan jual 10, kita menyediakan 20. Hal ini supaya konsumen lebih nyaman dagang dengan	Kita melakukan safety stok barang biasanya 2x dari target penjualan, jadi kalau misalnya target penjualannya 10, kita stoknya 20. Ya siapa tahu ada permintaan banyak gitu, buat jaga-jaga. Kalau permintaan banyak, kita tidak punya, ya terpaksa pending dulu orderannya.	Biasanya dari target penjualan itu kita kalikan dua. Tapi kadang karena permintaan terlalu banyak jadi kita ada kekurangan untuk kirim ke pelanggan.	-	-	Valid

		kita.					
7.	Kadaluarsa produk	Ngak ada.	Tidak ada. Kan spareparts, jadi tidak ada kadaluarsanya.	Karena yang kita jual oli dan ban gitu sih, jadi ga ada kadaluarsanya.	Tidak ada	Tidak ada sih.	Valid
8.	Retur dari pelanggan	Retur memiliki bermacam-macam. Ada yang karena kesalahan pesanan (human error), retur karena barang cacat, retur karena tidak sesuai pesanan. Hal itu harus ditangani lebih cepat lebih baik.	Biasanya lihat-lihat dulu, kalau returnya itu kenapa. Tetapi kalau memang ada retur, kita biasanya proses secepat mungkin jadi pelanggan juga tidak mengeluh.	Ya kita liat dulu jenis barang yang diretur, tapi kita lakukan secepatnya untuk menggantinya.	-	Retur itu sih kalau bocor gitu sih olinya, atau ban luar misalnya tipis gitu ya. Tapi jarang sih, sering oli bocor aja. Cepat kok maksimal tidak sampai seminggu sudah dibalikin barangnya.	Valid
9.	Pemenuhan pesanan pelanggan	Ya ia lah	Harus. Tapi ya itu tadi, kalau permintaannya pelanggan besar dan mendadak ya dipending dulu. Ngomong dengan pelanggannya. Tapi kalau bisa secepatnya kita langsung penuhin kok. Penuhin langsung kirim.	Ya harusnya dong, supaya pelanggannya jadi puas.	-	Sebagian besar terpenuhi, namun kadang ada yang tidak dikirim. Saya tanya ke salesnya, kata salesnya sih lagi kosong barangnya di	Valid

						gudang. Tapi akan segera dikirimkan. Tapi kejadian ini jarang kok terjadinya, kebanyakan terpenuhi.	
<i>Transportation</i>							
1.	Pelanggan PT. MDM	Kita fokus kepada pelanggan yang ada di Jawa Timur, contohnya seperti Malang, daerah Surabaya, Kediri, Lamongan, Madura, Probolinggo, Situbondo, dan masih banyak lagi sih.	Kita ada di Pulau Jawa Timur. Di Jawa Timur ini rata-rata menyebar.	Ada di Jawa Timur.	-	-	Valid
2.	Model transportasi	Kita menggunakan mobil sendiri. Dan juga bekerja sama dengan ekspedisi.	Biasanya pakai truk sendiri. Kadang juga ada yang memakai ekspedisi soalnya tempatnya tidak tercapai oleh truk kita.	Pakai truck dan pakai ekspedisi.	-	Biasanya pakai truk engkel, kadang-kadang cary. Tidak mesti sih.	Valid
3.	Jumlah Transportasi	Kita memiliki mobil box yang besar namanya Nissan euro dengan kapasitas kurang lebih 1.500 karton. Trus 3 buah truk	Total ada 8. Ada truk 6 roda, truk L300, ada yang roda 4, ada yang box euro.	Di MDM ada 8 armada	-	-	Valid

		roda 6, 2 buah truk roda 4, dan L300 box, dan Suzuki carry box.					
4.	Penentuan jadwal pengiriman	Jadwal pengiriman, biasanya kita sesuaikan dengan orderan yang masuk. Trus disesuaikan dengan kunjungan sales.	Biasanya sesuai orderan yang masuk dari pelanggan sih. Soalnya salesnya juga ada jadwalnya.	Pengirimannya sesuai orderan yang masuk dan sales, yang dijadikan faktur.	-	-	Valid
5.	Rute pengiriman	Ya itu tadi, rutenya. Rutenya ya sesuai jadwal yang kita bikin untuk salesman untuk pengirimannya supaya lebih cepat.	Biasanya sesuai jadwal pengirimannya.	Sesuai jadwal yang telah ditentukan.	-	-	Valid
6.	Proses pengangkutan	Setelah jadi nota, barang disediakan oleh bagian gudang. Dicek dahulu oleh checker penyedia barang. Setelah oke, diserahkan ke checker muat barang ke mobil itu 2 orang. Jadi naik ke mobil lalu dibawa supir dan helper kirim ke lokasi pemesan.	Biasanya sales ada orderan, terus dimasukan ke admin, sama admin dicetak jadi faktur penjualan dan surat jalan. Faktur dan surat jalan ini dikasi ke gudang, dengan orang gudang mempersiapkan barangnya, setelah itu sebelum dikirim ada 2x check biasanya.	Dapat dari faktur admin depan, kita siapkan barangnya, kita check sebelum dan kalo akan dinaikan ke dalam mobil lalu dikirim.	-	-	Valid
7.	Muatan pada truk	Ya tetap jalan lah. Masa ditunda-tunda. Ya	Biasanya sih supaya maksimal kita cari-cari	Biasanya tetap jalan, tetapi kita usahakan	-	-	Valid

	belum penuh	memang kalo sama kepala gudang sudah dijadwalkan truk roda 4, ya tetap jalan lah berangkat pengirimannya.	lagi ya. Kalau misalnya ada toko-toko yang sekitar arah sana biasanya kita telponin. Apa mau ada orderan lagi? Soalnya pas kita kirim ke sana, kalau tidak kan 2x kerja nanti. Kalau bisa telpon, cari, orangnya mau, langsung kita buat nota, siapkan langsung kirim.	supaya mobil yang kita gunakan terisi semaksimalnya yang bisa dikirim.			
8.	Waktu yang dibutuhkan dalam pengiriman ke pelanggan	Kita kirimkan secepatnya, paling cepat besoknya sudah kita kirimkan, tapi maksimum 3 hari dari tanggal faktur harus sudah sampai kepada pelanggan.	Secepatnya, besoknya kita biasanya langsung kirim, tapi paling lama sih maksimal 3 hari dari faktur.	Besoknya langsung kita kirim, paling lama sih 3 hari dari tanggal faktur, kita sudah kirim.	-	Besoknya sudah dikirim, tapi ada yang sampai 3 hari. Ya janjinya sih 1-3 hari dikirimnya.	Valid
9.	Biaya pengiriman yang dikeluarkan	Biaya biasanya yaa.. yang namanya truk banyak pelanggaran. Biaya polisi, biaya parkir, biaya solar, uang tol. Yang paling sering sih kena di jembatan timbang kalo ada pengiriman keluar kota. Karena barang kita kan	Yang pasti bahan bakar, itu pasti. Terus biasanya uang parkir, uang tol, terus kalau ada tilangan. Terus biasanya kalau ke luar kota itu ada jembatan timbang. Biasanya kita kadang kena tilang soalnya barangnya kan berat-	Biasanya solar, parkir, dan kadang kadang ada tilang polisi yang di jembatan timbang Itu aja sih biasanya.	-	-	Valid

		berat, jadi ya kelebihan muatan.	berat, jadi overweight biasanya.				
10.	Kendala pengiriman	Tetapi kadang kendala itu sewaktu dikirimkan itu ada human error. Yang dipesan tidak sesuai dengan yang dikirim. Ya itu lah.. kalo terjadi human error gitu, kita bawa pulang. Jadi kendala, kerja dua kali.	Biasanya kan ada human error ya. Jadi waktu sudah di check itu yang dikirim tetap salah. Mintanya A checkernya sudah siapkan B, waktu di checkernya masi kelolosan, jadi bawa barangnya salah.	Kadang supir bawa pulang barang, Karena ngak sesuai dengan orderan pelanggan. Ya human error gitu lah.	-	Selama ini sih saya beli kayanya jarang banget ya, tapi pernah ada ketidak cocokan itu.	Valid
11.	Solusi permintaan banyak, padahal transportasi sudah terpakai semua	Kalo transportasi mobil sudah jalan semua, dan permintaan mendadak, akhirnya kita membuat kesepakatan dengan pelanggan untuk ambil sendiri.	Biasanya telepon sama pelanggannya, bikin kesepakatan lagi. Bisa tidak kalau misalnya dikirim besok, atau kalau memang butuh cepat, pelanggannya boleh ambil barang sendiri ke tempat kami. Jadi bisa diambil pakai truknya sendiri.	Hmm.. Kadang-kadang pelanggan yang sangat membutuhkan barang itu dia sendiri yang ambil ke tempat kita.	-	-	Valid
<i>Information</i>							
1.	Menerima informasi dari pelanggan	Informasi pesanan bisa menggunakan teknologi, misal dengan internet, dengan email, dengan Whatsapp, atau	Di PT. MDM ini kan punya sales yang tiap minggunya bakal datang ke pelanggan. Itu juga terima pesanan dari	Via telepon, sms, bbm email dan kan ada salesnya juga.	-	Telpon ke MDMnya, ada pakai BBM juga, kirim E-mail. Salesnya	Valid

		dengan kunjungan sales ke toko itu, atau via telepon.	pelanggan. Atau kalau tidak biasanya pakai handphone, whatsapp, BBM, email. Yang paling sering sih biasanya kalau pelanggan yang telepon langsung biasanya.			kan juga datang tiap minggu, jadi bisa tanya-tanya juga barang yang kurang, ini apa namanya, yang habis barangnya.	
2.	Media untuk bertukar informasi	Media.. ya pasti lah media teknologi. Seperti internet, peranan sales juga penting, karena dia harus datang ke toko untuk melihat situasi dan kondisi toko tersebut.	Ya itu tadi, telpon. Soalnya kalau misalnya pelanggannya telpon tanya, punya ini gak, punya ini gak. Tapi biasanya juga tanya lewat email, whatsapp, ya kalau whatsapp agak lama ya respondnya, kan gak handphoneyan tiap saat. Tapi kalau kantor kan ada operator yang menjawab.	Dengan sales, tanya-tanya harga via telepon, email, bbm, sms juga.	Untuk medianya, kita bisa langsung telepon, teepon kantor, ada juga via SMS, pakai WhatsApp juga.	Telpon ke MDMnya, ada pakai BBM juga, kirim E-mail. Salesnya kan juga datang tiap minggu.	Valid
3.	Antar bagian dalam sistem	Iya jelas harus. Untuk memperkecil kesalahan.	Iya soalnya kan sudah pakai sistem semua, sudah pakai komputer semua. Jadi kalau misalnya yang buat nota di depan, admin yang buat nota, nanti bagian bagian managernya	Ya sudah semua.	-	-	Valid

			sudah bisa lihat barusan yang masukkan itu input pelanggan siapa, barangnya apa, bisa lihat.				
4.	Kendala pemesanan barang	Kadang-kadang kita menerbitkan PO (<i>Purchasing Order</i>). Dari supplier salah membaca, sehingga terjadi salah pengiriman. Itu yang membuat permasalahan sedikit, tetapi jarang terjadi kok.	Kadang supplier juga salah kirim atau jumlahnya itu lho tidak sesuai dengan orderan. Misalnya pesan 100, datangnya 150. Tapi jarang sih.	Supplier kadang-kadang ada salah kirim order, salah kirim barang. Itupun jarang.	-	-	Valid
5.	Waktu yang dibutuhkan dalam pemesanan barang	Rata-rata tidak lebih dari 3 hari	Tiga hari, maksimal tiga hari kok.	Hmm maksimal 3 hari pengiriman.	Paling cepat ya besoknya, paling lama ya 3 hari.	-	Valid
<i>Sourcing</i>							
1.	Supplier PT. MDM	Wah, suppliernya banyak.. Kalo suatu misal, contoh aja ya.. Ban itu dari Surya Jaya, oli pertamina dari PT. Maiza.	Banyak suppliernya. Beda merk kan sudah beda supplier.	Ada macam-macam sih. Berbeda beda supplier, kaya ban sendiri oli sendiri gitu.	-	-	Valid
2.	Penentuan kriteria supplier PT. MDM	Yang menjadi kriteria itu yang pengirimannya cepat. Kita cepat pesan, barang cepat datang dan	Yang biasanya ngirimnya cepat, terus harganya bisa bersaing. Yang paling penting sih	Yang pengirimannya cepat dan barangnya juga bagus. Harganya	Bayarnya on time, sering beli. Kontinuitasnya itu	-	Valid

		kualitas barang yang bagus. Dan lagi harganya tidak terlalu mahal, karena kita nantinya akan jual lagi. Selain itu, harus juga perusahaan yang PKP atau Perusahaan Kena Pajak. Soalnya biar bisa menerbitkan faktur pajak buat kita.	pengirimannya. Kalau pengirimannya cepat, tapi barangnya dilempar-lempar kadang barangnya rusak semua, jadi tidak bagus, tidak bisa dijual malah. Yang paling penting sih ya itu, harganya bisa bersaing.	juga okelah.	stabil		
3.	Batas pesanan PT. MDM kepada supplier	Ya jelas dong tidak ada batasan	Setau saya tidak ada batasan, biasanya langsung order begitu, langsung pesen barang dari supplier. Tapi ya kita harus kontrol juga toh, beli juga tidak boleh terlalu banyak-banyak. Kan harus dilihat, mengikuti perkembangan penjualannya seperti apa.	Tidak terbatas, karena bisa diambil banyak juga diambil sedikit sesuai kebutuhan kita.	Ngak ada sih, kita gak ada batasin.	-	Valid
4.	Kualitas barang dari supplier	Ya harus bagus lah. Kalo ada barang cacat gitu kita retur. Bocor misalnya.	Bagus barangnya kan langsung dari pabriknya, jadi bagus dan asli juga.	Ya bagus dong, kalo kita ada kebocoran atau oli yang bocor kita bisa retur ke suppliernya lagi.	Ya bagus, kan langsung dari pabriknya..	-	Valid
5.	Kontrak kerja khusus antara PT.	Tidak ada kontrak khusus.	Setahu saya sih kok tidak ada ya.	Sepertinya tidak ada, tapi itu di luar	Untuk kontrak gak ada sih. Kan	-	Valid

	MDM dengan supplier			kapasitas saya juga sih.	hubungannya sudah lama, sudah mulai dari hubungan dengan mama saya, hingga sekarang saya. Jadi hubungannya sudah baik.		
6.	Cara dalam membangun hubungan yang baik dengan supplier	Oh, gampang itu. Satu hal.. pembayaran tepat waktu	Rata-rata kalauambilnya banyak, bayarnya tepat waktu, hubungannya pasti baik kalau itu.	Ya pokoknya bayarnya tepat waktu, hubungannya pasti bagus-bagus aja kan	Kalo saya sih pokoknya waktu bayarnya on time, ngak molor-molor, trus sering beli. Jadi kontinuitasnya itu stabil	-	Valid
7.	Kerjasama dengan supplier lain	Oia, pasti. Jadi supaya kita bisa usahakan barang untuk memenuhi barang pelanggan kita.	Oh iya dong. Minimal 2, soalnya kebutuhan pelanggan banyak, barangnya tidak bisa dari 1 tempat saja. Nah kalau lebih dari satu kan bisa mengupayakan barangnya lebih lengkap supaya pelanggannya juga puas kan.	Ya kadang kadang ada barang dari supplier yang ngak biasa datang, tetapi itu jarang sekali sih.	-	-	Valid
<i>Pricing</i>							
1.	Menentukan harga	Biasanya kita lihat	Ada perhitungannya,	Harusnya sih gak	-	-	Valid

	jual produk	situasi, karena barang yang kita jual bukan barang monopoli. Jadi kita harus ambil untung yang wajar lah. Jadi barang itu tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Pokoknya bisa kompetitif.	biasanya dilakukan oleh direktur sih. Ya harganya harga wajar lah, harga bisa bersaing.	mahal, dan gak terlalu murah juga, cukup lah.			
2.	Memperhatikan harga pasar dalam menentukan harga jual	Iya dong pasti.	Ya dong. Kalau tidak tahu situasi pasar kan ngawur nanti harganya.	Harusnya sih iya, karena kita kan bersaing.	-	-	Valid
3.	Promosi produk	Ngak lah, promosi itu yang biasanya pemegang merk sendiri dari pabrian yang melakukan.	Kalau kita tidak ada promosi produk. Langsung jual ya.	Hmm. Setau saya sih ga pernah ya selama ini.	-	Tidak ada sih selama ini.	Valid
4.	Pemotongan harga untuk pelanggan yang memesan banyak	Ya jelas. Biasanya kalo pelanggan beli semakin besar pembelian, atau kita juga beli semakin banyak dari suplier, otomatis ada potongan harga yang diberikan.	Iya. Biasanya pelanggannya sendiri yang minta. Saya mintanya belinya banyak, boleh tidak dikasi harga khusus? Oh iya kita kasi harga khusus. Gitu.	Ya tentu ada.		Ia, kalo saya ambilnya banyak, nanti harganya beda sama kalo ambil sedikit.	Valid

5.	Pembedaan harga untuk pelanggan PT. MDM	Ya seharusnya kita bedakan. Karena pelanggan itu ada berbagai klarifikasi. Kita membagikan dalam 4 jenis, yaitu golongan A, B, C, dan D. Penggolongan itu dari sisi jumlah pembeliannya dan cara pembayarannya. Jadi kalo pembayarannya tepat waktu dan jumlah belinya banyak, pasti kita berikan harga yang terbaik juga.	Biasanya dibedakan. Kalau orang yangambilnya banyak, bayarnya tepat waktu, biasanya harganya lebih miring dibandingkan harga pelanggan-pelanggan yang jarang-jarang beli, apalagi kalau sudah beli susah nagihnya. Wah biasanya harganya lebih mahal kalau itu.	Setau saya sih ada, cuman gak terlalu mencolok. Itu biasanya orang yang sudah kita kenal, bayarnya ngak molor, dan sering beli, pasti dikasih harga khusus.	-	-	Valid
6.	Penentuan waktu untuk pembayaran bagi pelanggan	Biasanya kita kasi maksimal 30 hari tenggang waktu pembayaran. Tetapi juga ada pelanggan yang membayar secara tunai.	Ada. Ada yang pembayaran cash dan ada yang maksimal 30 hari dari tanggal faktur.	Ya pasti ada. Ada yang cash, ada yang 30 hari.	-	Biasanya beli cash, jadi barang dikirim langsung kasih tunai. Kalau tempo sih 30 hari ya waktu pembayarannya.	Valid
7.	Pembayaran pelanggan	Mayoritas tepat waktu laa. Kan nanti juga pasti ditagih sama salesnya.	Kebanyakan tepat waktu.	Setau saya sebagian besar sih pasti tepat waktu.	-	-	Valid

Lampiran 8. Surat Keterangan Perusahaan

PT. MAGNA DJATIM MANDIRI

JL. MARGOMULYO 44 PERGUDANGAN SURIMULYA BLOK G NO. 11
SURABAYA

PHONE: (031)7490063, FAX: (031)7490060

E-mail : magnadjatimmandiri@yahoo.co.id

SURAT KETERANGAN RISET PERUSAHAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Siujek Natanail
Jabatan : Direktur PT. Magna Djatim Mandiri

Menyatakan bahwa:

Nama : Yulia Dinata
NRP : 31413140
Jurusan : Manajemen Bisnis
Universitas Kristen Petra

Telah melakukan kegiatan riset guna penyusunan skripsi dengan topik terkait *Supply Chain Drivers* pada PT. Magna Djatim Mandiri pada bulan November 2016 sampai dengan bulan Desember 2016.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 19 Desember 2016

Hormat saya,

PT. MAGNA DJATIM MANDIRI
SURABAYA

Siujek Natanail

Direktur

Lampiran 9. Foto Dokumentasi dari Observasi ke Perusahaan



Foto PT. MDM bagian depan



Foto bagian dalam kantor



Foto kegiatan persiapan barang di gudang



Foto penerimaan barang dari supplier



Foto (1) pemisahan tata letak barang



Foto (2) pemisahan tata letak barang



Foto kendaraan yang siap kirim



Foto muat barang ke dalam truk untuk pengiriman



Foto truk PT. MDM
roda 4



Foto penggunaan Hand
Pallet



Foto pallet kayu yang
rusak

Lampiran 10. Daftar Barang PT. MDM

PT. MAGNA DJATIM MANDIRI
Daftar Barang

Deskripsi Barang	Deskripsi Barang
ACCU BOSCH 55D23R	ACCU BOSCH NX110-5L / 80D26L
ACCU BOSCH 58827	ACCU BOSCH NX120-7
ACCU BOSCH 67018	ACCU BOSCH NX120-7L
ACCU BOSCH 80D26L	ACCU CHAMPION 12N10-3B KIT (4X1)
ACCU BOSCH 95E41 (N100)	ACCU CHAMPION GM3-3BKIT-MF (10X1)
ACCU BOSCH GM5Z-3B KIT (6X1)	ACCU CHAMPION GM4-3B MF (10X1)
ACCU BOSCH GM7B-4B KIT (6X1)	ACCU CHAMPION GM5Z-3B KIT (10X1)
ACCU BOSCH GTZ-5S KIT (6X1)	ACCU CHAMPION GM5Z-3B (BATU) (10X1)
ACCU BOSCH MF 54519 ##	ACCU CHAMPION GTZ5S-MF (10X1)
ACCU BOSCH MF55D23L ##	ACCU CHAMPION GTZ-5S GEL (BATU) (10X1)
ACCU BOSCH MF 60044 / DIN 100 ##	ACCU CHAMPION GTZ-7B BS MF PREMIUM (10X1)
ACCU BOSCH MF N 70Z ##	ACCU CHAMPION GTZ5S-BS MF (6X1)
ACCU BOSCH MF N 50Z ##	ACCU CHAMPION H JTZ-5S MF LITHIUM (8X1)
ACCU BOSCH MF NS 40 ##	ACCU GARUDA SAKTI N100 / 95E41R
ACCU BOSCH MF NS 40Z ##	ACCU GARUDA SAKTI N150 / 145G51R
ACCU BOSCH MF NS 40ZL ##	ACCU GARUDA SAKTI N200 / 190H52R
ACCU BOSCH MF NS 60 ##	ACCU GARUDA SAKTI N50 / 48D26R
ACCU BOSCH MF NS 60 L	ACCU GARUDA SAKTI N50Z / 55D26R
ACCU BOSCH MF NS 60LS (STD) ##	ACCU GARUDA SAKTI N50ZL / 55D26L
ACCU BOSCH MF NS 60S (STD) ##	ACCU GARUDA SAKTI N70 / 65D31R
ACCU BOSCH MF 80D26L ##	ACCU GARUDA SAKTI N70Z / 75D31R
ACCU BOSCH MF 80D26R ##	ACCU GARUDA SAKTI N70ZL / 75D31L
ACCU BOSCH MF NX120-7L	ACCU GARUDA SAKTI NS60 / 46B24R
ACCU BOSCH N 120	ACCU GARUDA SAKTI NS60L / 46B24L
ACCU BOSCH N 150	ACCU GARUDA SAKTI NS60LS / 46B24LS

ACCU BOSCH N 200	ACCU GARUDA SAKTI NS60S / 46B24S
ACCU BOSCH N 50	ACCU GS ASTRA 12N5-3B KIT (6X1) *
ACCU BOSCH N 50Z	ACCU GS ASTRA 12N7C-3D
ACCU BOSCH 55559	ACCU GS ASTRA 12N9-4B-1 (8X1) multipul
ACCU BOSCH 55D23L	ACCU GS ASTRA N 566-17 *
ACCU BOSCH 60038	ACCU GS ASTRA 6N11-2D
ACCU BOSCH N 70	ACCU GS ASTRA 6N4-2A-2 (20X1)*
ACCU BOSCH N 70Z	ACCU GS ASTRA 6N6-3B (10X1) *
ACCU BOSCH NS 40	ACCU GS ASTRA GM3-3A (10X1)*
ACCU BOSCH NS 40Z	ACCU GS ASTRA GM3-3B (10X1) *
ACCU BOSCH NS 60	ACCU GS ASTRA NS 40 S
ACCU BOSCH NS 60L	ACCU GS ASTRA NS 40 ZL * 36B20L
ACCU BOSCH NS 60LS	ACCU GS ASTRA NS 40 ZLS * 36B20LS
ACCU BOSCH NS 60S	ACCU GS PREMIO NS 70
ACCU BOSCH NS 70	ACCU GOLD SHINE GM5Z-KIT PREMIER (6X1)
ACCU BOSCH NS70L	ACCU GS PREMIX GM5Z-3B basah (6X1)
ACCU BOSCH NX110 -5 (80D26R)	ACCU GS PREMIX GM5Z-3B MF (6X1)
ACCU GS PREMIX GTZ5S-BS MF (6X1)	ACCU YUASA NS 40 *
ACCU INCOE GM5Z-3B (6X1) *	ACCU YUASA NS 40 ZL *
ACCU INCOE N 50 *	ACCU YUASA NS 60 *
ACCU INCOE NS 40 *	ACCU YUASA NS 60 LS*
ACCU LM N 50 ROCKET (50AH) LM	ACCU YUASA NS 60 S *
ACCU SMF IT ON IT 100R	ACCU YUASA NS 70 *
ACCU SMF 1000 RA ROCKET (100 AH)	ACCU YUASA YB2.5L-C (20X1) *
ACCU SMF 56221 R / 56217 ROCKET	ACCU YUASA YB3L-B (20X1) *
ACCU SMF 58024 ROCKET	ACCU YUASA YB5L-B KIT (6X1) *
ACCU SMF 55559 L ROCKET	ACCU YUASA YB7A-BA (6X1) *
ACCU SMF 60038L/60044 ROCKET	ACCU YUASA YT-7C MF/YB5 KERING 6X1)
ACCU SMF NS70 L / 70D23L ROCKET (65 AH)	ACCU YUASA YTX 7L BS MF (5x1)
ACCU SMF IT ON IT 90L	ACCU YUASA YTZ5-S (6x1)
ACCU SMF IT ON IT 90R	AHM ACCU GTZ5S (10 X 1)

ACCU SMF N 100 ROCKET (100 AH)	AHM B/L 70/90-17 KWC
ACCU SMF N 50 ROCKET (50 AH)	AHM B/L 80/90-17 KWC
ACCU SMF N 50 Z ROCKET (60 AH)	AHM BAN DALAM 225/250-17 HONDA
ACCU SMF N 70 Z ROCKET (75 AH)	AHM BAN DALAM 275-17 HONDA
ACCU SMF N 70 ZL ROCKET (75 AH)	AHM BAN DALAM 275/300-14 HONDA
ACCU SMF NS 40 ZLS ROCKET (35 AH)	AHM B/L 250-17 KPH
ACCU SMF NS 40 Z ROCKET (35 AH)	AHM B/L 275-17 KPH
ACCU SMF NS 40 ZL ROCKET (35 AH)	AHM B/L 80/90-14 KVB-
ACCU SMF NS 60 / NX 100-S6 ROCKET (45 AH)	AHM B/L 90/90-14 KVB
ACCU SMF NS 60 L / NX 100-S6 L ROCKET (45 AH)	AHM B/L 250-17 KTM
ACCU SMF NX 110-5 ROCKET (70 AH)	AHM B/L 275-17 KTM
ACCU SMF NS 70 / 70D23R ROCKET	AHM B/L 80/90-14 K59 TL
ACCU SMF NX 110-5L ROCKET (70 AH)	AHM B/L 90/90-14 K59 TL
ACCU SMF NX 120-7 ROCKET (90 AH)	AHM B/L 250-18 PU
ACCU SMF NX 120-7L ROCKET (90 AH)	AHM B/L 300-17 PRU
ACCU TURBO GM2,5 A-3C (10 X 1) MF2,5	AHM B/L 300-18 PU
ACCU TURBO GM5Z-3B (10X1) MF5-3B	AHM B/L 70/90-17 KWW
ACCU TURBO GM7Z-4A (6 X 1)	AHM B/L 80/90-17 KWW
ACCU TURBO GM7B-4B (8 X 1) MF7-3A	AHM OLI SCOOTER GEAR OIL (48X120)
ACCU TURBO GTZ 5S (10 X 1) MF4	AHM OLI MPX1 10W30 SJMA (24X1)
ACCU TURBO LT-9A BS (6X1) THUNDER	AHM OLI MPX1 10W30 SJMA (24X0,8)
ACCU YUASA 12N10-3B KIT(4X1) *	AHM OLI MPX2 10W30 SJMB (24X0,8)
ACCU YUASA 12N10-3B-A (10X1) *	AHM OLI MPX3 20W40 SJMB (24X0,8)
ACCU YUASA 12N5,5-4B-A (10X1) *	AHM OLI MPX3 20W40 SJMB (24X1)
ACCU YUASA 12N5-3B (10X1)	AHM OLI SPX1 10W30 SJMA (24X0,8)
ACCU YUASA 6N6-3B (20X1) *	AHM OLI SPX1 10W30 SJMA (24X1 L)
ACCU YUASA 6N6-3B-1 (20X1) *	AHM OLI SPX2 10W30 SJMB (24X0,8)
ACCU YUASA N 100 *	BAN DALAM 225/250-17 A&T (40X1)
ACCU YUASA N 150 *	BAN DALAM 275-17 A&T (40X1)
ACCU YUASA N 200 *	BAN DALAM ASPIRA 225/250-17 (30X1)
ACCU YUASA N 50 *	BAN DALAM ASPIRA 250/275 - 14 (30X1)

ACCU YUASA N 70 *	BAN DALAM ASPIRA 250/275-17 (30X1) *
BAN DALAM ASPIRA 275/300 - 14 (30X1)	BAN DALAM SWALLOW 250/275-14 (50X1)
BAN DALAM ASPIRA 275/300-18 (30X1) *	BAN DALAM SWALLOW 250/275-17 (50X1)
BAN DALAM CENCIN 225/250-17 (50X1)	BAN DALAM SWALLOW 250/275-18 (50X1)
BAN DALAM CENCIN 275-17 (50X1)	BAN DALAM SWALLOW 275/300-18 (50X1)
BAN DALAM IRC 100/90-17	B/D SWALLOW 275/300-14(80/90-14) (50X1)
BAN DALAM IRC 250/275-14	BAN DALAM SWALLOW 300/350-8 (50X1)
BAN DALAM IRC 225/250-17 *	BAN DALAM SWALLOW 300/325-17 (50X1)
BAN DALAM IRC 225/250-18 *	BAN DALAM VR PRIMA 225/250-17 (30X1)
BAN DALAM IRC 250/275-17	BAN DALAM VR PRIMA 250/275-17 (30X1)
BAN DALAM IRC 250-19 (70/100-19) (30X1)	BAN DALAM VR PRIMA 275-17 (30X1)
BAN DALAM IRC 275-17 ENKEL *	BAN DALAM VR PRIMA 275/300-18 (30X1)
BAN DALAM IRC 275/300-18 *	BAN DALAM VR PRIMA 275/300-17 (30X1)
BAN DALAM IRC 275/300-19(30X1) *	B/L ASPIRA 275-18 AT701X *
BAN DALAM IRC 275/300-21 *	B/L ASPIRA 80/80-14 STYLO (BEAT)
BAN DALAM IRC 300-10 (30X1) *	B/L ASPIRA 80/90-14 SPR31
BAN DALAM IRC 300/325-17 *	B/L ASPIRA 90/80-14 MAX 10
BAN DALAM IRC 325/350/400 - 18 *	B/L ASPIRA 90/80-17 BLADE
BAN DALAM IRC 350-8 *	B/L ASPIRA 90/90-18 BLADE
BAN DALAM IRC 350/400-10 *	B/L DUNLOP 90/90 - 17 TT902
BAN DALAM IRC 70/90-14 *	B/L DUNLOP 70/90-16 D110
BAN DALAM IRC 70/90-16 *	B/L DUNLOP 80/90-16 D110^
BAN DALAM IRC 80/90-14 *	B/L DUNLOP 275-17 D102FA^**
BAN DALAM IRC 80/90-16 *	B/L DUNLOP 70/90-17 D102 FA^
BAN DALAM IRC 90/90-14 (30X1) VARIO	B/L DUNLOP 80/90-17 D102 A^
BAN DALAM IRC 90/100-16 (30X1) *	B/L DUNLOP 90/80-17 D102F^**
BAN DALAM MAGNA 250/275-14 (50X1)	B/L DUNLOP 90/90-17 D102 A^
BAN DALAM MAGNA 70/90-17 (50X1)	B/L DUNLOP 250-17 D108^##
BAN DALAM MIZZLE 100/80-14 (30X1)	B/L DUNLOP 275-17 D108^##
BAN DALAM MIZZLE 275/300 - 16	B/L DUNLOP 275-18 D108
BAN DALAM MIZZLE 225/250-16 (30X1)	B/L DUNLOP 300-18 D108

BAN DALAM MIZZLE 225/250-17 (30X1)	B/L DUNLOP 100/90-18 T900^***
BAN DALAM MIZZLE 250-18 (30X1)	B/L DUNLOP 110/80-18 T900^
BAN DALAM MIZZLE 275-17 (30X1)	B/L DUNLOP 120/80-17 TT900^
BAN DALAM MIZZLE 275-18 (30X1)	B/L DUNLOP 225-17 33L TT900 ##
BAN DALAM MIZZLE 275/300-18 (30X1)	B/L DUNLOP 250-17 38L TT900 ##
BAN DALAM MIZZLE 300-17 (30X1)	B/L DUNLOP 275-17 41P TT900 ##
BAN DALAM MIZZLE 50/90-17 (30X1)	B/L DUNLOP 300-18 TT900^
BAN DALAM MIZZLE 60/80-17 (30X1)	B/L DUNLOP 70/90-17 TT900^##
BAN DALAM MIZZLE 70/90-14 (30X1)	B/L DUNLOP 80/90-17 TT900^##
BAN DALAM MIZZLE 80/90-14 (30X1)	B/L DUNLOP 90/80-17 TT900^***
BAN DALAM NCN 225/250-17 (50X1)	B/L DUNLOP 90/90-17 TT900^
BAN DALAM NCN 275-17 (50X1)	B/L DUNLOP 80/90 - 17 TT901
BAN DALAM PRIMAX 300-17 (50PC/DOS)	B/L DUNLOP 70/90 - 17 TT901
BAN DALAM PRIMAX 300-18 (50PC/DOS)	B/L DUNLOP 250-17 TT901^***
BAN DALAM SWALLOW 60/80-17(200-17) (50X1)	B/L DUNLOP 275-17 TT901^***
BAN DALAM SWALLOW 225/250-17 (50X1)	B/L DUNLOP 70/90-14 TT901^##
B/L DUNLOP 80/90-14 TT901^##	B/L IRC 300-17 GS45
B/L DUNLOP 90/90-14 TT901^##	B/L IRC 300-17 NR25 *
B/L DUNLOP 80/90-17 TT902^	B/L IRC 300-17 SP1M *
B/L DUNLOP 90/90-17 TT902^ TL	B/L IRC 300-17 TR *
B/L DUNLOP 80/90-14 D115 TL	B/L IRC 300-18 GS45
B/L DUNLOP 90/80 - 14 D115 TL**	B/L IRC 300-18 NR15 *
B/L DUNLOP 90/90 -14 D115 TL	B/L IRC 300-18 NR25 *
B/L DUNLOP 275-17 TRILL K950	B/L IRC 300-18 NR65 *
B/L DUNLOP 250-17 TRILL K950	B/L IRC 300-18TR *
B/L FDR 275-17 SU208 *	B/L IRC 350-10 MB520 *
B/L FDR 250-18	B/L IRC 350-10 VS *
B/L FDR 275-18	B/L IRC 350-18 GS45 *
B/L IRC 100/70-14 NR82	B/L IRC 350-18 TR *
B/L IRC 100/70-17 NR82 ##	B/L IRC 350-8 SP2 *
B/L IRC 100/90-17 NR25	B/L IRC 100/70 - 14 NR84 ##

B/L IRC 100/90-18 NR25 *	B/L IRC 80/90 14 NR84 *155.000
B/L IRC 100/90-18 NR 72 *	B/L IRC 90/90 - 14 NR84
B/L IRC 100/90-18 NR65 *	B/L IRC 70/90-14 NF59 *
B/L IRC 110/80 - 17 NR82 ##	B/L IRC 70/90 - 14 NF67
B/L IRC 225-17 NF3 *	B/L IRC 70/90 - 14 NR80
B/L IRC 225-17 NR21 *	B/L IRC 70/90 - 14 TR
B/L IRC 225-17 NR 72 *	B/L IRC 70/90-16 NR72 *
B/L IRC 250-17 GS45	B/L IRC 70/90-17 NF35 *
B/L IRC 250-17 NF40 **	B/L IRC 70/90-17 NF63 *
B/L IRC 250-17 NF6 **	B/L IRC 70/90-17 NR72 *
B/L IRC 250-17 NF47 *	B/L IRC 70/90-17 NR73 *
B/L IRC 250-17 NR6 *	B/L IRC 70/90-17 NR91 (ENVIRO)
B/L IRC 250-17 NR 72 *	B/L IRC 70/90-17 NR69 *
B/L IRC 250-17 TR *	B/L IRC 70/90-17 NR57 *
B/L IRC 250-18 NF2 *	B/L IRC 70/90-17 NR80
B/L IRC 250-18 NR2 *	B/L IRC 70/90-17 NR82
B/L IRC 250-18 TR *	B/L IRC 70/90-18 NR72 *
B/L IRC 275-17 NR25 *	B/L IRC 80/100-17 NF 25
B/L IRC 275-17 NR60 *	B/L IRC 80/100-18 NR65 *
B/L IRC 275-17 NR72 *	B/L IRC 80/90-14 NR 73T
B/L IRC 275-17 GS45	B/L IRC 80/90-14 NR76 *
B/L IRC 275-17 SP1H *	B/L IRC 80/90-14 TR *
B/L IRC 275-17 TR *	B/L IRC 80/90-16 NR72 *
B/L IRC 275-18 GS45	B/L IRC 80/90-17 NR72 *
B/L IRC 275-18 NR25 *	B/L IRC 80/90-17 NR73 *
B/L IRC 275-18 NF25 *	B/L IRC 80/90-17 NR91 (ENVIRO)
B/L IRC 275-18 NR65 *	B/L IRC 80/90-17 NR69 *
B/L IRC 275-18 TR *	B/L IRC 80/90-17 NR41 *
B/L IRC 275-19 TR *	B/L IRC 80/90-17 NR80
B/L IRC 275-21 TR *	B/L IRC 80/90-17 NR57 *
B/L IRC 300-10 RV	B/L IRC 80/90-17 NR78 *

B/L IRC 80/90-17 NR82	B/L IRC 70/80 - 17 REBORN NR87 TL
B/L IRC 80/90-18 NR57 *	B/L IRC 80/80 - 14 REBORN NR87 TL
B/L IRC 80/90-18 NR72 *	B/L IRC 90/80 - 14 REBORN NR87 TL
B/L IRC 80/90 - 14 NR80	B/L IRC 90/80 - 17 REBORN NR87 TL
B/L IRC 90/80-14 NR76 A ###	B/L IRC 90/90 - 14 SS 530 SPEC-R TL
B/L IRC 90/90 - 14 TR	B/L IRC 100/80 - 14 WILDFLARE 930 TL
B/L IRC 90/90-14 NR 73T	B/L IRC 100/80 - 17 WHIZZ NR86 TL
B/L IRC 90/90-17 NR72 * VIXION	B/L IRC 70/80 - 17 WHIZZ NR86 TL
B/L IRC 90/90-18 NR57 *THUNDER	B/L IRC 80/80-17 WHIZZ NR86TL
B/L IRC 90/90-18 NR72 *	B/L IRC 90/80 - 17 WHIZZ NR86 TL
B/L IRC 275-21 GP21	B/L IRC 90/80 - 14 WILDFLARE 930 TL
B/L IRC 410-18 GP22	B/L IRC 70/80-14 WILDFLARE 930 TL
B/L IRC 70/100-19 GP21	B/L IRC 80/80-14 WILDFLARE 930 TL
B/L IRC 90/100-16 52M IX-09W	B/L MIZZLE 60/80-17 MZ-028
B/L IRC 100/80-17 RX-01 TL	B/L MIZZLE 70/80-17 MZ-028
B/L IRC 110/70-17 RX-01 F TL	B/L MIZZLE 80/80-17 MZ-028
B/L IRC 120/70-17 RX-01 TL	B/L MIZZLE 90/80-17 MZ 028
B/L IRC 130/70-17 RX-01 R TL #	B/L 100/80-14 M89
B/L IRC 140/70-17 RX-01 R TL #	B/L 110/90-18 M600 *
B/L IRC 80/90-17 RX-01 F TL	B/L MIZZLE 300-18 M52 *
B/L IRC 90/80-17 RX-01 F TL	B/L MIZZLE 70/80-14 M88
B/L IRC 100/80 - 14 SS560 ##	B/L MIZZLE 80/80-14 TARASIS
B/L IRC 110/70-13 SS-570F TL	B/L MIZZLE 90/80-14 TARASIS
B/L IRC 120/80-14 SS560 VARIO ##	B/L MIZZLE 225-17 POWER GRIP *
B/L IRC 130/70-13 SS-560F TL	B/L MIZZLE 250-17 POWER GRIP *
B/L IRC 80/90-14 SS 530 F VARIO	B/L MIZZLE 275-17 POWER GRIP *
B/L IRC 90/90-14 SS 530 R VARIO	B/L MIZZLE 300-17 POWER GRIP *
B/L IRC 100/80 - 17 NR85 TL #	B/L MIZZLE 300-18 POWER GRIP *
B/L IRC 120/80 - 10 MB520 TL	B/L 100/80-17 M700 *
B/L IRC 100/90-17 NR25 TL	B/L MIZZLE 250-17 TRIL M52 *
B/L IRC 80/100-17 NF25 TL	B/L MIZZLE 275-17 TRIL M52 *

B/L IRC 120/70-17 NF67 TL #	B/L MIZZLE 80/80-14 M89
B/L IRC 70/90-17 NF67 TL #(NETTO)	B/L MIZZLE 80/80-17 M700 *
B/L IRC 90/80-17 NF67 TL #(NETTO)	B/L MIZZLE 90/90-17 M600 *
B/L IRC 80/90-17 NR80 TL	B/L MIZZLE 100/80-14 M 66 TL
B/L IRC 90/80-14 NR80 TL	B/L MIZZLE 225-17 POWER TRAP
B/L IRC 90/80-17 NR80 TL	B/L MIZZLE 250-17 POWER TRAP
B/L IRC 90/80-17 RAZZO 166 TL	B/L MIZZLE 275-17 POWER TRAP
B/L IRC 100/80 - 17 EXATO NR88 TL	B/L MIZZLE 300-17 POWER TREAD
B/L IRC 110/70 - 17 EXATO NR88 TL	B/L MIZZLE 100/80-17 VTX *
B/L IRC 150/60 - 17 EXATO NR88 TL	B/L MIZZLE 50/90-17 VTX *
B/L IRC 70/80 - 17 EXATO NR88 TL	B/L MIZZLE 60/80-17 VTX *
B/L IRC 80/80 - 17 EXATO NR88 TL	B/L MIZZLE 70/80-17 VTX *
B/L IRC 90/80-17 FASTI 1 TL	B/L MIZZLE 80/80-17 VTX *
B/L IRC 90/80-17 FASTI 3 TL	B/L MIZZLE 90/80-17 VTX *
B/L IRC 70/80 - 14 REBORN NR87 TL	B/L MIZZLE 225-17 WINDAZ
B/L MIZZLE 250-17 WINDAZ	BUSI NGK D8EA (200x1)
B/L MIZZLE 275-17 WINDAZ	BUSI NGK D8EVX (4X1) RACING
B/L MIZZLE 275-18 M52 *	BUSI NGK DCPR 7 EA (AVANSA)
BAN LUAR 350-18 R (KN) *	BUSI NGK LFR6C (INOVA)
B/L SWL 400-18 R (MR)	BUSI NGK T 5710 (120 X 1)
BAN LUAR 450-12 SWL 8PR	BUSI NGK T 59999 (50X1)
B/L SWALLOW HD14P 750X16	BUSI NGK T 6000 (50X1)
B/L ZENEOS TO 100/80-17 ZN 91 TL	BUSI AHM CPR6EA(karisma)
B/L ZENEOS UN 110/70-14 ZN 75 TL	BUSI AHM CPR9EA9 (VICTION NEW)
B/L ZENEOS SP 110/70-17 ZN 62 TL	BUSI AHM U20EP (KHARISMA) DS
B/L ZENEOS SP 120/70-14 ZN 62 TL	BUSI AHM U22FER (VARIO)
B/L ZENEOS SP 120/70-17 ZN 62 TL SPORTBIKE	BUSI AHM U22FSU (Z9)
B/L ZENEOS 160/60-17 ZN 33 TL TURINO	BUSI AHM U24EPR (BEAT)
B/L ZENEOS 70/90-16 ZN 88 TL	BUSI AHM X24EPU (A.8YC)
B/L ZENEOS UN 80/80-14 ZN 75 TL.UNDERBONE	BAN DALAM GT 165-13 @25
B/L ZENEOS 80/90-16 ZN 88 TL	BAN DALAM GT 500-12 @25

B/L ZENEOS SP 90/80-17 ZN 62 TL.SPORTBIKE	BAN DALAM GT 550/615-13 @25
B/L ZENEOS 90/90-16 ZN 88 TL	BAN DALAM GT 600/700-14 @25
BUSI BOSCH U4AC = C7HSA (GRAND)	BAN DALAM GT 650/700-15 @25
BUSI BOSCH U5AC = C6HSA (GRAND)	BAN DALAM GT 650/700-16 @25
BUSI BOSCH UHR 3 CC(VARIO)	B/L 165/80 R13 CHAMPIRO ECO
BUSI BOSCH UR 2 CC(KARISMA)	B/L 195/65 R15 GT CHAMPIRO ECO 65
BUSI BOSCH UR 5 DC	B/L 195/70 R14 GT CHAMPIRO ECO 70
BUSI BOSCH W 5 BC = BP7HS	B/L 205/65 R15 GT ECO - INNOVA
BUSI BOSCH W 5 DC = BP 7 ES	B/L 500-12 8 PR GT SUPER 88N
BUSI BOSCH X 5 DC (SCORPIO/D8EA)	B/L 550-13 8 PR GT SUPER
BUSI CHAMPION CJ 8	B/L 640-13 8 PR GT SUPER 88
BUSI CHAMPION RG 7C (200X1).	B/L 700-14 8 PR GT SUPER
BUSI CHAMPION A8YC (200X1)	B/L 700-16 14PR GT SUPER 88
BUSI CHAMPION L95YC (200X1)	B/L 750-15 12 PR GT SUPER 88N
BUSI CHAMPION N12YC (200X1)	B/L 750-16 12 PR GT SUPER
BUSI CHAMPION P10Y (200X1)	B/L 750-16 14 PR GT SUPER 88N
BUSI CHAMPION PL92YC (200)	B/L 750-16 14 PR GT SUPER 88N HEAVY DUTY
BUSI CHAMPION PN7YC/(N12YC) (200X1)	FLAP 16 L GT (MARSET) @10
BUSI CHAMPION RA 7 YC	OLI JUMBO TREAT 300 ML (24X1)
BUSI CHAMPION RC 12 YC (200X1)	OLI JUMBO SUPER X 4T (20X0,8) ***
BUSI CHAMPION RG4HC (200X1)	OLI YMHLUBE 4T GOLD SL(24X0,8)*
BUSI CHAMPION Z9Y (200X1)	OLI YMHLUBE 4T SPORT SL (24X1)
BUSI NGK CPR 6 EA-9 (KARISMA)(200X1)	OLI YMHLUBE 4T SJ XPEED (24X0,8)*
BUSI NGK BP5ES	OLI YMHLUBE 4T PERF MATIC (24X0,8)*
BUSI NGK BP7HS (200X1)	OLI YAMAHA GEAR MATIC (48 X 100 ML) *
BUSI NGK BP7ES (200X1)	OLI YAMAHA GEAR MATIC (48 X 140 ML)
BUSI NGK BPM 6-A (200X1) PTONG RUMPUT	OLI YAMAHA POWER matic SL (24X0,8)
BUSI NGK C6HSA (200X1)	OLI AUDILUBE SHOCK (48 X 200ML)
BUSI NGK C7HS (200X1) **	OLI BM-1 4T SMO (24X0,8) *
BUSI NGK D6HS (200X1)	OLI BM-1 4T PC1000 15/50 (24X1) *
OLI BM1 MATIC MOTOR CYCLE (24X800ML)	TOP ONE PROSTAR 0,8Ltr (24X0,8) *

CASTROL ACTIVE 2T LS (24X0,7) *	TOP ONE PRO TOURING (24X0,8) *
CASTROL ACTIVE XTRA 4T (24X0,8)	TOP ONE PRO YAMASAKI (24X0,8)
CASTROL ACTIVE XTRA 4T (24X1)	TOP ONE MB40-DSL MRH(24X1) ***
CASTROL MATIC 4T10/30 SCOTER (12X0,8)	TOP ONE RADIATOR COOLLENT (24X1)
CASTROL GO 4T 0.8 (24X0,8) *	TOP ONE SYNT BLEND 20/50 (12X1)
CASTROL GO 4T 1L(24X1) *	TOP ONE SGO HD 140 (24X1L)
CASTROL OLI GEAR 12 ML (24 X 0,12 L)	TOP ONE SMO HP (24X0,8)
CASTROL MATIC 4T 20/40 (12X0,8)	TOP ONE SMO HP (24X1) *
CASTROL POWER GOLD 4T (24X0,8)	TOP ONE SMO HP (4X4) *
CASTROL POWER1 SCOOTER 4T 10W40 (24X0,8)	TOP ONE CVT GREASE (10SET)
CASTROL POWER GOLD 4T (24X1)	TOP ONE EVO 5W-30 1L PLUS (12X1)
OLI FEDERAL GEAR MATIC (24X120ml)	TOP ONE ACTION GEAR OIL (24X120ML)
OLI FEDERAL ECONO 4T SAE 40 (24X1)	TOP ONE ACTION GEAR OIL (24X100ML)
OLI FEDERAL EVOTEC 10/30 (24X0,8)	TOP ONE GREASE CHASIS (24X0,5) ABU2
OLI FEDERAL EVOTEC 10/40 (24X0,8)	TOP ONE GREASE HI-TEMP BIRU (24X0,5)
OLI FED MATIC(FLICK) 10/30 (24X0,8)	TOP ONE ACTION MATIC 20W/40 (12X0,8) HITAM
OLI FED MATIC (FLICK) 10/40 (24X0,8)	TOP ONE ACTION MATIC 10W-40 (12X1L) HIJAU
OLI FEDERAL SUPREME XX (24X0,8) *	TOP ONE ACTION MATIC 10W/40 (12X0,8) HIJAU
OLI FEDERAL SUPREME XX (24X1) *	TOP ONE GREASE BEARING MOTOR (12 X 250GR)
OLI FEDERAL XX RACING (6X1)	TOP ONE SMO MC 0,8Ltr (24X0,8) *NETTO
OLI FEDERAL ULTRATEC MATIC (24X0,8)	TOP ONE SMO MC 1Ltr (24X1) *
OLI FEDERAL ULTRATEC (24X0,8) *	TOP ONE ACTION PLUS 10W/30 (12X0,8) KL MERAH
OLI FEDERAL ULTRATEC (24X1) *	TOP ONE ACTION PLUS 10W/40 (12X0,8) KL
OLI FEDERAL Y MATIC (24X0,8)	TOP ONE ACTION PLUS 10/40 (12X1) KL
OLI GGI SAE 140 DRUM 200 LT *	TOP ONE POWER STEERING FLUID (24X300ML)
OLI GGI TOP SPEED 2T (24X1) *	TOP ONE SDO HD (4X5) *
OLI GGI SPORT 2T (24X1) *	TOP ONE SDO HD (24X1) *
OLI GGI MAX 4T 0,8 (20 X 0,8)	TOP ONE SYNTHETIC ATF (12X1)
OLI GGI MAX 4T 1L (20 X 1L)	OLI TOTAL MCO 0,8 (24X0,8) ***
OLI GGI VESPA GGI (24X1)	OLI TOTAL RACING 2T ***
OLI GGI GEAR SAE 140 (20X1)	OLI TOTAL RACING 4T ***

OLI GGI GEAR SAE 90 (20X1)	OLI AGIP 2T (24X0,7)
OLI GGI 2T SPORT DRUM (200L)	OLI DRUM AUDILUBE SAE 140 API GL-5(209 L)
OLI GGI 4T SAE 40 DRUM 200L	OLI DRUM EURO SAE 40 (200 L)
OLI GGI 4T SAE 50 DRUM(200 L)	OLI DRUM KINANTI 2T EXTRA *
OLI GGI SAE 90 DRUM 200L	OLI MINAREX H
OLI MOTUL 3100 15W/50 (20X0,8)	PERT. OLI MESRANIA 2T SUPER (209)
OLI MOTUL 3100 -15W/50 (20X1)	PERT. OLI 2T SPORT DRUM TCA
OLI SUZUKI SGO 4T (24X0,8)	PERT. OLI MESRAN 40 (209L)
OLI SUZUKI SGO 4T 1,0 (24X1)	PERT. OLI MESRAN 50 (209)
TOP ONE CARB CLEANER (12X309ml)	PERT. OLI MESRAN B40 209L
TOP ONE HP 10/40 PLUS (24X1)	PERT. OLI MEDITRAN S10W *
TOP ONE HP SPORT (12X1)	PERT. OLI MEDITRAN 40 209 L
TOP ONE PRO SHOGUN(24X0,8) *	PERT. OLI MEDITRAN 50 209 L
TOP ONE SGO MB SAE 90 (24X1) *	PERT. OLI MEDITRAN S40 209L
PERT. OLI MEDITRAN S50 209L	OLI EVALUBE 4T 20/50 (20X0,8)
PERT. OLI MEDITRAN SC 15/40 (209)	OLI EVALUBE 4T PRO SYNTETIC (12X0,8)
PERT. OLI MESRAN SUPER 20/50 (209 L)	OLI EVALUBE RUNNER 4T (20 X 0,8)
PERT. OLI RORED EPA 140 (209L)	OLI EVALUBE SCOOTIC HX 10W/30 (12X0,8L)
PERT. OLI RORED EPA 90 (209L)	OLI UNIRACE 2T(24X0,8) *
PERT. OLI RORED HDA 140 (209 L)	OLI UNIRACE 2T DRUM (190L)
PERT. OLI TURALIK 52 (209L)	OLI UNIRACE DRUM SAE 50
PERT. OLI MESRANIA 2T OB (20X1) *	OLI DEXUS 2T PAIL
PERT. OLI MESRANIA 2T SUPER (20X1) *	OLI DEXUS 4T PAIL
PERT. OLI MESRAN 40 4Ltr (6X4) * ####	OLI DEXUS GEAR SAE 90 (24X1)
PERT. OLI MESRAN 40 1Ltr (20X1) *	OLI PENNZOIL 20/50 1L ***
PERT. OLI MESRAN B40 10Ltr (2X10) *	OLI PENZSTAR 20/50 4T (20X1)
PERT. OLI MESRAN B40 1Ltr (20X1) *	OLI PENZTAR MCO (20X0,8) ***
PERT. OLI MESRAN B40 4Ltr (6X4) *	PERT. OLI RORED HDA 140 (4X5) *
PERT. OLI MESRAN B40 5Ltr (4X5) *	PERT. OLI RORED HDA 140 (6X4) *
PERT. OLI ENDURO 4T (24X0,8) *	PERT. OLI RORED HDA 90 (4X5) *
PERT. OLI ENDURO 4T MATIC (6X0,8)	PERT. OLI RORED HDA 90 (6X4) *

PERT. OLI ENDURO 4T MATIC (6X1)	PERT. OLI MEDITRAN SC 15W-40 5Ltr (4X5) *
PERT. OLI ENDURO 4T (20X1) *	PERT. OLI MEDITRAN SC 15W-40 1Ltr (20X1) *
PERT. OLI ENDURO 4T REACING (6X1)*	PERT. OLI MEDITRAN SC 15W-40 10Ltr (2X10) *
PERT. OLI ENVIRO 2T (24X0,8) *	PERT. OLI MESRAN SPR 20/50 4Ltr (6X4) *
PERT. FASTRON TECNO (6X4)	PERT. OLI MESRAN SPR 20/50 0,8 (24X0,8) *
PERT. OLI MEDITRAN S40 1Ltr (20X1) *	PERT. OLI MESRAN SPR 20/50 1Ltr (20X1) *
PERT. OLI MEDITRAN S40 10Ltr (2X10)*	PERT. OLI MEDITRAN SX 1Ltr (20X1) *
PERT. OLI MEDITRAN S40 5Ltr (4X5) *	PERT. OLI MEDITRAN SX 10Ltr (2X10) *
PERT. OLI RORED EPA 140 5Ltr (4X5) *	PERT. OLI MEDITRAN SX 4Ltr (6X4) *
PERT. OLI RORED EPA 140 4Ltr (6X4) *	PERT. OLI PRIMA XP 1Ltr (20X1) *
PERT. OLI RORED EPA 90 5Ltr (4X5) *	PERT. OLI PRIMA XP 4Ltr (6X4) *
PERT. OLI RORED EPA 90 4Ltr (6X4) *	OLI SDK MESRAN PRIMA 1Ltr (20X1) ***
	OLI EVALUBE 2T VELTEC (20X0,8) *

Lampiran 11. Rute Transportasi PT. MDM

PT. MAGNA DJATIM MANDIRI

Rute Pengiriman

Surabaya					
Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu
Lontar	Cerme	Kramat Gantung	A. Yani	Menganti	Rungkut
Lidah	Benjeng	Baliwerti	Jemursari	Kota baru	Manyar
Darmo	Balong Panggang	Kusuma Bangsa	Kendangsari	Petiken	Gunung Anyar
Sambikerep	Kembang Jepun	Kranggan	Margorejo	Driyorejo	Pandugo
Gresik	Kapasari	Ngagel	Bendul Merisi	Dukuh Kupang	Kenjeran
Jetis	Sidoarjo	Menur Pumpungan	Benowo	Girilaya	Kedung Cowek
Pagesangan		Dropping Banyuwangi	Pakal	Banyu Urip	Pegirikan
Sepanjang		Ekspedisi (Mojokerto, Jombang, Blitar)	Kendung	Kampung Malang	Mulyosari
Kebon sari			Klakah Rejo	Sukomanunggal	Lamongan dan sekitarnya
Dropping Malang			Ekspedisi Madura	Dropping Malang	Dropping Jember
				Krian	

Malang					
Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu
Gondang legi	Dampit	Malang Kota	Pasuruan	Batu	Pandaan
Turen	Ponco Kusumo	Kepanjen	Bangil	Pujon	Singosari
				Karang Ploso	

Jember					
Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu
Kalisat	Jember kota	Lumajang	Situbondo	Kencong	Probolinggo
Sempolan			Bondowoso	Ambulu	

Banyuwangi					
Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu
Banyuwangi Kota	Kalibaru	Jajag	Srono	Rogojampi	Genteng
Galekan	Wadung	Purwoharjo	Sumber Ayu	Songgon	
			Muncar		

