

INTISARI

Industri otomotif di Indonesia saat ini, mengalami peningkatan yang sangat pesat. Salah satu produk pada industri otomotif yang terus berkembang dan semakin canggih adalah mobil hasil produksi pabrik manufaktur. AUTO2000 merupakan salah satu *retailer* Toyota terbesar di Indonesia yang melayani jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota.

Sirkulasi AUTO2000 menyebar keseluruhan penjuru di Indonesia dengan menguasai sekitar 42 % dari total penjualan Toyota. Visi dari AUTO2000 adalah “Menjadi Dealer Toyota Terbaik & Terhandal di Indonesia, Melalui Proses Bisnis Berkelas Dunia”. Sedangkan misi dari AUTO2000 adalah “Melayani Pelanggan Melalui Pengalaman Kepemilikan yang Paling Memuaskan, Menjadi Kontributor Terbaik untuk Toyota di Seluruh Kota & Kabupaten, Menciptakan Tumbuh yang Berkes Magnetic Bagi Seluruh Pemangku Kepentingan, Senantiasa Berkomitmen untuk menggambarkan Bisnis sesuai Kaidah Good Corporate Governance & Corporate Social Responsibility”.

Pada kesempatan kali ini akan dilakukan praktik kerja lapangan dengan tujuan untuk mempelajari proses pendistribusian unit kendaraan pada AUTO2000 Cabang Kenjeran. Hasil praktek kerja lapangan ini akan diketahui kelemahan dan kelebihan AUTO2000 Cabang Kenjeran dalam menjalankan proses pendistribusian unit kendaraan mulai dari Pusat atau Ngoro hingga pelanggan.

Kata Kunci : *Distribusi, Saluran Distribusi, Strategi Distribusi, Sistem Distribusi, dan Penjadwalan*

ABSTRACT

The automotive industry in Indonesia is currently increasing very rapidly. One product in the automotive industry that continues to grow and is increasingly sophisticated is the car produced by manufacturing plants. AUTO2000 is one of the largest Toyota retailers in Indonesia that serves sales, maintenance, repair and supply of Toyota parts.

AUTO2000 circulation spread throughout all corners of Indonesia by controlling around 42% of Toyota's total sales. The vision of AUTO2000 is "To Become the Best & Most Reliable Toyota Dealer in Indonesia, Through a World-Class Business Process". While the mission of Auto2000 is "Serving Customers Through the Most Satisfying Ownership Experience, Becoming the Best Contributor to Toyota in All Cities & Districts, Creating Growth that Berkes Magnetic for All Stakeholders, Always Committed to describing Business in accordance with the Rules of Good Corporate Governance & Corporate Social Responsibility".

On this occasion the field work practice will be carried out with the aim of studying the vehicle unit distribution process at the AUTO2000 Kenjeran Branch. The results of this field work practice will be known weaknesses and strengths AUTO2000 Branch Kenjeran in carrying out the process of distributing vehicle units starting from the Center or Ngoro to customers.

Keywords : Distribution, Distribution Channels, Distribution Strategies, Distribution Systems, and Scheduling