

PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MINUMAN MULTI
VITAMIN PROKASA PADA PT. MERGANA SATWIKA ISTHI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan Melengkapi
Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen

Oleh:

IRFAN KURNIAWAN

NIM : 00410010



PERPUSTAKAAN UNIV DARMA PERSADA

42 / 8 KA - PEM / 05-06

No Induk : 65805 KUR - P

No Klas : MANAJEMEN - PRODUKSI

Sabjek : M.H.S.

Asal :

Dan lain-lain : 19/9-06

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2005

TIDAK BOLEH
DICOPY

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Irfan Kurniawan

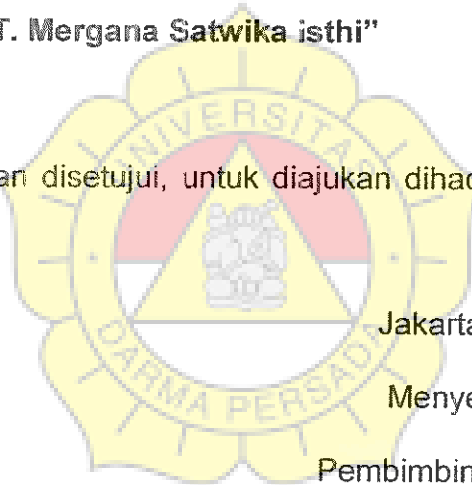
NIM : 00410010

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Judul Skripsi : "Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan Minuman Multivitamin Prokasa
Pada PT. Mergana Satwika Isthi"

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dihadapan Panitia
Penguji Skripsi sarjana



Jakarta, Maret 2005

Mengetahui,

Menyetujui,

Ketua Jurusan Manajemen

Pembimbing Materi

(Sukardi H Sentono, SE)

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

Pembimbing Teknis

(Sukardi H Sentono, SE)

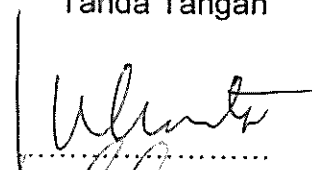
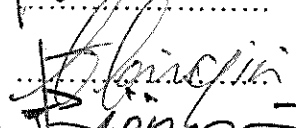
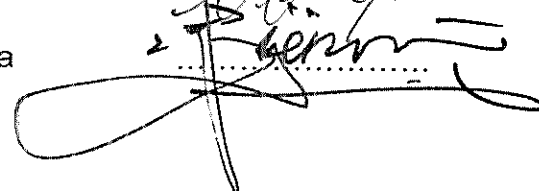
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Irfan Kurniawan
Nim : 00410010
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : “Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Minuman Multivitamin Prokasa Pada PT. Mergana Satwika Isthi”

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi sarjana pada 11 Agustus 2004 dengan hasil.....



Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1) DR. Suharto Rahman	Ketua	
2) Drs. Fauzi Baisyir, MM	Anggota	
3) Drs. Soeroso	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Irfan Kurniawan

NIM : 00410010

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul "Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Minuman Multivitamin Prokasa Pada PT. Mergana Satwika Isthii" dibawah bimbingan Drs. Fauzi Baisyir, MM benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, Maret 2005



(Irfan Kurniawan)

ABSTRAKSI

- (A) Irfan Kurniawan : 00410010
- (B) Judul skripsi : Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Minuman Multivitamin Prokasa Pada PT. Mergana Satwika Isthi
- (C) x+ 69 halaman, 6 tabel, 4 gambar, 2005
- (D) Kata kunci : Saluran distribusi, volume penjualan.
- (E) Tujuan Penelitian : Ingin mengetahui penerapan saluran distribusi yang dilaksanakan terhadap volume penjualan Di PT. Mergana Satwika Isthi,
Metode Penelitian: Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan, serta menggunakan analisa korelasi.
Hasil Penelitian : Penerapan saluran distribusi yang dilaksanakan, adanya kenaikan pada volume penjualan Di PT. Mergana Satwika Isthi.
Kesimpulan : Berdasarkan analisis korelasi dengan hasil 0,99 yang berarti mendekati 1, ini berarti saluran distribusi yang diterapkan perusahaan mempunyai hubungan yang kuat positif terhadap hasil penjualan perusahaan dan saluran distribusi yang diterapkan oleh CV.Wahana Misteri Multimedia memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap hasil penjualan, yaitu sebesar 98% sisanya sebesar 2% adalah merupakan dari iklan, pameran dan majalah return.
- (F) Daftar acuan : 10 (1994 – 2003)

(G) Pembimbing Materi



(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan sidang sarjana strata (S-1) di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Shanti Danu Boestaman, selaku dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan tugas skripsi ini.
2. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku dosen pembimbing materi yang telah memberikan arahan kepada penulis.
3. Bapak Sukardi H Sentono, SE, selaku ketua Jurusan Manajemen sekaligus pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu memberikan arahan kepada penulis.
4. Ayah dan Mamah yang telah, mendoakan dan memberikan dukungan serta bantuan biaya sampai penulisan skripsi ini selesai.
5. Untuk nenekku tersayang yang selalu menjaga dan memberikan kasih sayangnya, semoga selalu di sisi Allah SWT.
6. Adik-adikku yang telah mendukung penulis hingga selesainya skripsi ini.

7. My Boo: Citra Octavia yang telah memberikan motivasi kepada penulis.
8. Teman-Teman angkatan 2000, khususnya, Khomaini, Birju, Vidi, Andi, Yayat, Amel, Ria, Dewi, Ely dan juga para teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
9. Anak-anak Pendopo Eksklusif, Catrik, Beny, Pa'de, Kirun, Gareng, Jackjon yang telah menemani dan memberikan petunjuk bergaul yang benar.
10. Anak-anak Unsada Music Club Tungga Irvana, Steve, Guno, Ajo, Imam Budi, Gondo, sebagai tim penghibur.
11. Seluruh pimpinan dan staf karyawan PT. Mergana Satwika Isthi yang telah membantu untuk penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini, yang disebabkan keterbatasan waktu dan sumber informasi yang terbatas. Oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan khususnya penulis sendiri sebagai mahasiswa Universitas Darma Persada.

Jakarta, Maret 2005



(Penulis)

DAFTAR ISI

	halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERYATAAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi

Bab I : PENDAHULUAN

A. Latar belakang	1
B. Pembatasan Dan Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	3
D. Metode Penelitian.....	4
E. Sistematika Penulisan	7

Bab II : LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pemasaran.....	9
B. Konsep Pemasaran	12
C. Pengertian Marketing Mix dan Aspek-aspeknya	13
D. Pengertian Saluran Distribusi	16
E. Jenis-jenis Saluran Distribusi	19
F. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	24
G. Pengertian Perjualan	32

Bab III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

- A. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan..... 35
- B. Manajemen dan Struktur Organisasi..... 36

Bab IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

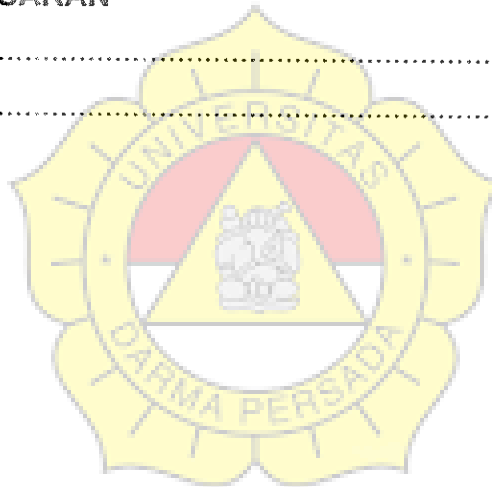
- A. Luas Wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen 46
- B. Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Diterapkan..... 49
- C. Analisa Peranan Saluran Distribusi Terhadap Penjualan..... 57
- D. Analisa Korelasi..... 62

Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan 66
- B. Saran-saran..... 67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 : Wilayah Pemasaran PT. Mergana Satwika Isthi.....	47
Tabel IV.2 : Sasaran Konsumen PT. Mergana Satwika Isthi	48
Tabel IV.3 : Volume Penjualan PT. Mergana Satwika Isthi.....	58
Tabel IV.4 : Jumlah Penyalur PT. Mergana Satwika Isthi.....	61
Tabel IV.5 : Jumlah Penyalur dan Volume Penjualan.....	62
Tabel IV.6 : Analisa Korelasi.....	63



DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 : Saluran Distribusi Barang Konsumsi	20
Gambar II.2 : Saluran Distribusi Barang Industri	20
Gambar III.3 : Struktur Organisasi PT. Mergana Satwika Isthi	39
Gambar IV.4 : Saluran Distribusi Langsung PT. Mergana Satwika Isthi...	55
Gambar IV.5 : Saluran Distribusi 4 Tingkat PT. Mergana Satwika Isthi....	56



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat sekarang ini setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kinerjanya sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Melalui pemanfaatan sumber daya yang terbatas yang dimiliki untuk mencapai hasil yang semaksimal mungkin.

Dewasa ini produk minuman multi vitamin banyak berkembang di Indonesia sehingga kebutuhan akan minuman multi vitamin ini menjadi kebutuhan bagi masyarakat dalam menjaga stamina tubuh. Produk minuman multi vitamin yang dipasarkan di Indonesia bukan hanya dari dalam Indonesia saja tetapi banyak produk minuman multi vitamin dari luar negeri yang banyak beredar di Indonesia, ini semakin menambah persaingan produk minuman multi vitamin Prokasa.

Persaingan yang terjadi antara merek-merek minuman multi vitamin memaksa tiap produsen untuk melakukan berbagai usaha agar dapat menjaring pelanggan sebanyak-banyaknya. Disamping dengan pemasaran yang gencar, usaha lain yang tidak kalah pentingnya dan perlu dilakukan tiap produsen ialah merancang bauran pemasarannya

sedemikian rupa agar orang tertarik pada produk tersebut sehingga laku di pasaran. Oleh karena itu tiap produk minuman multi vitamin dipaksa memiliki kelebihan sehingga menimbulkan persepsi tertentu pada pelanggan.

Dalam membuat perencanaan pemasaran, seringkali hanya beranggapan bahwa pemasaran hanyalah penjualan saja. Padahal situasi persaingan terus bergeser dan dengan demikian pengertian dan peranan pemasaran juga harus berubah mengikuti situasi persaingan yang ada. Perubahan pengertian dan peranan pemasaran sangat penting mengikuti perubahan jaman.

Situasi persaingan dapat berubah dengan cepat, dimana tidak hanya dibutuhkan strategi-strategi yang dapat menghadapi persaingan sekarang, tetapi juga mengantisipasi persaingan dimasa yang akan datang. Disinilah bagian pemasaran menjalankan peranannya untuk menemukan cara yang paling tepat dengan mengamati pasar produk minuman multi vitamin. Perusahaan yang paling siaplah yang akan bertahan atau bahkan memenangkan persaingan.

Berdasarkan hal-hal tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PT. Mergana Satwika Isthi, khususnya masalah distribusi produk minuman multi vitamin Prokasa.

Demikianlah latar belakang permasalahan dalam penulisan skripsi yang berjudul : "Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan

Volume Penjualan Minuman Multi Vitamin Prokasa Pada PT. Mergana Satwika Isthi”.

B. Pembatasan Dan Perumusan Masalah

Karena luasnya permasalahan yang diteliti maka penulis membatasi masalah pada distribusi minuman multi vitamin Prokasa dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Mergana Satwika Isthi. Sehingga penulis dapat merumuskan pokok masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan saluran distribusi yang dilakukan perusahaan?
2. Bagaimanakah pengaruh saluran distribusi tersebut dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Mergana Satwika Isthi?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini diharapkan dapat;

- a. Untuk mengetahui distribusi yang diterapkan PT. Mergana Satwika Isthi.
- b. Untuk mengetahui pengaruh jumlah penyalur terhadap volume penjualan PT. Mergana Satwika Isthi.

2. Manfaat penelitian

- a. Bagi penulis untuk meraih gelar sarjana strata 1 dengan mencoba membuat karya ilmiah sebagai salah satu persyaratan dalam

menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen konsentrasi Manajemen Pemasaran Universitas Darma Persada.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam membuat keputusan tentang bauran pemasaran, khususnya distribusi guna meningkatkan volume penjualan.
- c. Hasil penelitian ini merupakan masukan atau bahan perbandingan bagi penelitian lain yang melakukan penelitian mengenai bauran pemasaran, ataupun penelitian yang lebih luas.
- d. Sebagai tambahan referensi dan pengetahuan bagi segenap civitas akademika Universitas Darma Persada Jakarta.

D. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan tahap-tahap penelitian yang harus diterapkan lebih dulu sebelum melakukan pemecahan masalah. Pada bab ini akan dijelaskan metodologi yang digunakan penulis dalam penyusunan skripsi.

1. Jenis Penelitian

a. Data primer

Diperoleh penulis dengan melakukan wawancara dengan manajer pemasaran pada PT. Mergana Satwika Isthi. Juga dilakukan

penelitian secara langsung pada obyek penelitian untuk mendapatkan informasi tambahan yang berguna.

b. Data sekunder

Diperoleh dari laporan manajemen secara keseluruhan serta rencana dan program kerja perusahaan. Disamping itu juga dilakukan studi pustaka dengan mempelajari buku-buku dan literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

2. Metode Perolehan Data

a. Penelitian Perpustakaan (library Research)

Metode yang penulis pakai untuk mengumpulkan data yang sifatnya teoritis dengan membaca buku-buku atau literature yang ada hubungannya dengan judul skripsi.

b. Penelitian lapangan (Field Research)

Penulis terjun langsung keperusahaan guna mencari data serta keterangan-keterangan yang ada hubungannya dengan judul skripsi ini melalui cara :

1) Wawancara

Penulis mengadakan Tanya jawab langsung kepada pihak yang berwenang pada perusahaan.

2) Observasi

Penulis mengumpulkan data dengan melihat langsung objek penelitian yang dituju, terutama mengenai aktivitas perusahaan.

3. Metode Analisa Data

Dalam hal ini metode analisis yang digunakan penulis adalah metode analisis korelasi, dimana penulis mencari hubungan antara distribusi yang dilakukan dengan volume penjualan PT. Mergana Satwika Isthi, adapun rumus korelasi adalah sebagai berikut:

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x \cdot \sum y)}{\sqrt{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

dimana:

r = koefisien korelasi

x = jumlah penyalur

y = volume penjualan

n = banyaknya tahun yang diteliti

batas-batas koefisien korelasi adalah $-1 < r < 1$

artinya : jika $r = 1$, terdapat hubungan yang positif antara x dan y.

jika $r = 0$, tidak terdapat hubungan antara x dan y.

jika $r = -1$, terdapat hubungan yang negatif antara x dan y.

selanjutnya ditentukan koefisien penentu, dengan rumus

$$Kp = r^2 \times 100 \%$$

artinya seberapa besar kontribusi x dapat mempengaruhi y

E. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, pokok permasalahan, pembatasan dan perumusan masalah serta sistematika penulisan dari skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi tentang teori-teori pengertian pemasaran, konsep pemasaran, pengertian marketing mix dan aspek-aspeknya, pengertian strategi distribusi, pengertian saluran distribusi, Jenis-jenis saluran distribusi, faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi dan pengertian penjualan yang diambil dari berbagai buku dan literatur yang berhubungan dengan skripsi ini sebagai acuan dalam analisa dan pembahasan.

BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Berisi tentang gambaran umum perusahaan, yaitu sejarah dan perkembangan PT. Mergana Satwika Isthi, manajemen serta struktur organisasi.

BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang pembahasan luas wilayah pemasaran, bauran pemasaran pada PT. Mergana Satwika Isthi, distribusi yang

diterapkan perusahaan, analisa penerapan distribusi terhadap volume penjualan minuman multi vitamin Prokasa pada PT. Mergana Satwika Isthi.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup yang mana dalam bab ini penulis mengemukakan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya.

Saran-saran yang dapat menjadi bahan masukan bagi perusahaan dan juga pembaca skripsi ini.

