

**PERANAN SALURAN DISTRIBUSI
TERHADAP PENINGKATAN HASIL PENJUALAN
PADA PT.GUJATI 59**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik Dan
Melengkapi Sebagian Syarat-syarat Guna Melengkapi
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen**

Oleh :

Sunenti

No. Pokok : 95410028

NIRM : 95312334925008



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA**

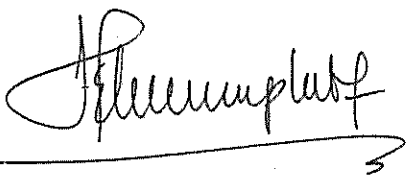
1999

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

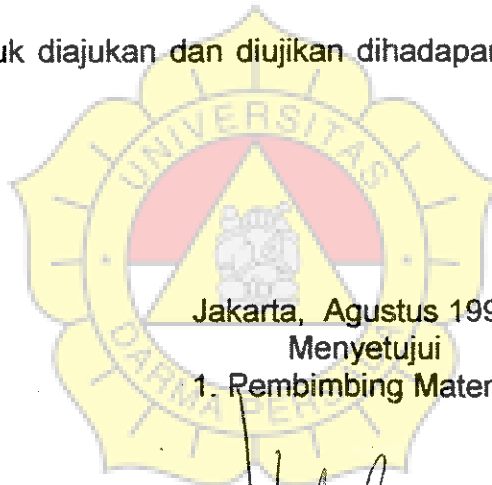
Nama : SUNENTI
No. Pokok : 95410028
NIRM : 95312334925008
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASIL PENJUALAN PADA PT. GUJATI 59

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia Skripsi.

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen



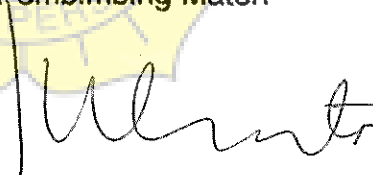
(Dra. Endang Tri Pujiastuti)



Jakarta, Agustus 1999

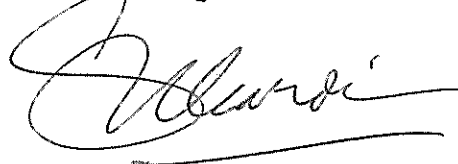
Menyetujui

1. Pembimbing Materi



(Dr. Suharto Rahman)

2. Pembimbing Teknis



(Sukardi, S.E)

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : SUNENTI
No. Pokok : 95410028
NIRM : 95312334925008
urusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Judul skripsi : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASILPENJUALAN PADA PT. GUJATI 59

Telah diujikan dihadapan panitia penguji pada tanggal 13 Agustus 1999

Jakarta, 13 Agustus 1999

Panitia Penguji Skripsi



Nama	Jabatan Ketua	Tanda Tangan
1. Dr. Suharto Rahman	Ketua
2. H.Chalid Ismail,SE	Anggota
3. Drs. Soeroso	Anggota

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **SUNENTI**
No. Pokok : **95410028**
NIRM : **95312334925008**
Fakultas : **Ekonomi**
Jurusan : **Manajemen**

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul : **“PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. GUJATI 59 “** dibawah bimbingan Dr. Suharto Rahman adalah benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan atau mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain.

Apabila dikemudian hari diketemukan tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang Menyatakan,


(SUNENTI)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan dengan ijin-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Maksud penulisan skripsi ini untuk memenuhi persyaratan menempuh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Dalam menyusun Skripsi ini, penulis memilih judul "**Peranan Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan Pada PT. GUJATI 59**". Adapun dasar pertimbangan dipilihnya judul tersebut adalah bahwa saluran distribusi mempunyai peranan yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan hasil penjualan.

Dengan bimbingan dan arahan serta bantuan dari pimpinan dan staf Universitas Darma Persada akhirnya Skripsi ini dapat diselesaikan, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, terutama kepada:


1. Bapak Drs. H. Shanti Danu B., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Dama Persada.
2. Bapak Dr. Suharto Rahman, selaku Pembimbing Materi dan Bapak Sukardi, S.E., selaku pembimbing teknis; yang telah berkenan menyediakan waktu, tenaga dan pikiran yang berharga untuk membimbing serta mengarahkan penulis sehingga akhirnya skripsi ini dapat selesai.

3. Bapak/Ibu Dosen dan semua staf/karyawan, yang telah banyak membantu selama penulis mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
4. Pimpinan/Direksi PT. Gujati 59 yaitu Ibu Rachmawati dan Manager Pemasaran yaitu Bapak Mustarin serta karyawan PT. Gujati 59 yang telah memberikan informasi dan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Suami dan kedua anakku yaitu Praja dan Bowo yang tercinta, yang telah banyak memberikan dukungan moril sehingga skripsi ini dapat selesai.
6. Rekan-rekan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan dorongan serta turut membantu dalam penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kelemahan dan kekurangan sehingga penulis mengharapkan adanya kritik dan saran untuk perbaikan skripsi ini. Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jakarta, Agustus 1999

Penulis,



(Sunenti)

ABSTRAK

(A) Sunenti (95410028 / 95312334925008)

(B) Peranan Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan Pada PT. GUJATI 59

(C) X + 83 Halaman, Tabel, Gambar, 1999.

(D) Kata Kunci : Distribusi, Biaya Dsistribusi, Hasil Penjualan, Regresi, Korelasi, Pengujian Hipotesa.

(E) **Alasan dan Tujuan Penelitian.** Untuk mengetahui pelaksanaan kegiatan dan mendapatkan informasi mengenai korelasi antara distribusi dengan peningkatan hasil penjualan pada PT. Gujati 59.

Metodologi Penelitian. Dalam pengumpulan data digunakan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Dalam menganalisis dan penafsiran data yang diperoleh dilakukan metode kualitatif dan metode kuantitatif.

Hasil Penelitian. Hasil pengujian hipotesa berdasarkan perhitungan korelasi dan pengujian hipotesa berdasarkan perhitungan regresi diperoleh bahwa $t_0 > t_{\frac{1}{2}\alpha}$ yang berarti bahwa H_0 ditolak, dengan demikian hubungan antara biaya distribusi dengan hasil penjualan adalah sangat erat dan signifikan.

Kesimpulan dan Saran. Semua kegiatan distribusi yang telah dilakukan PT. Gujati 59 mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap peningkatan hasil penjualan produk jamu Gujati 59. Oleh karena itu, hasil yang telah dicapai tersebut hendaknya dapat dipertahankan dan ditingkatkan untuk tahun-tahun yang akan datang.

(F) Daftar Acuan 15 buku (1987 – 1997)

(G) Ketua Jurusan Manajemen

(H) Pembimbing Materi

(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

(Dr. Suharto Rahman)

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : SUNENTI
No. Pokok : 95410028
NIRM : 95312334925008
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Judul skripsi : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASILPENJUALAN PADA PT. GUJATI 59

Telah diujikan dihadapan panitia penguji pada tanggal 13 Agustus 1999



Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan Ketua	Tanda Tangan
1. Dr. Suharto Rahman	Ketua
2. H.Chalid Ismail,SE	Anggota
3. Drs. Soeroso	Anggota

DAFTAR ISI

	Hal
TANDA PERSETUJUAN	i
TANDA PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembatasan dan Perumusan Masalah.....	3
C. Maksud dan Tujuan Penulisan	4
D. Metodologi Penelitian	5
E. Sistematika Penyusunan Skripsi	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran.....	10
B. Pengertian Penjualan	15
C. Pengertian dan Fungsi Saluran Distribusi	18

D.	Jenis – Jenis Saluran Distribusi	24
E.	Keputusan Dalam Memilih Saluran Distribusi	33

BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A.	Sejarah Singkat PT.Gujati 59	38
B.	Bidang Usaha PT. Gujati 59	40
C.	Struktur Organisasi PT.Gujati 59	42

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A.	Luas Wilayah dan Sasaran Konsumen	47
B.	Kebijakan Perusahaan Dalam Bidang Distribusi	51
C.	Analisis Hubungan Antara Distribusi Dengan Hasil Penjualan	54
D.	Hasil–Hasil Perhitungan Korelasi dan Regresi	60
E.	Pembahasan Hasil Perhitungan Korelasi, Regresi dan Pengujian Hipotesa	76

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A.	Kesimpulan	78
B.	Saran-saran	81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

TABEL		Hal
Tabel IV.1	Perkembangan Hasil Penjualan dan Biaya Distribusi PT. Gujati 59 Periode tahun 1994 – 1998	57
Tabel IV.2	Perhitungan Korelasi Antara Biaya Distribusi Dengan Hasil Penjualan PT. Gujati 59 Tahun 1994 – 1998	62
Tabel IV.3	Perhitungan Data Kuantitatif Antara Biaya Distribusi Dan Hasil Penjualan PT. Gujati 59 Periode tahun 1994 – 1998	71



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR		Hal
Gambar III.1	Bagan Struktur Organisasi PT. Gujati 59	46
Gambar IV.1	Flow Chart Saluran Distribusi PT. Gujati 59	53
Gambar IV.2	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesa Dari Pengujian Hipotesa Berdasarkan Perhitungan Korelasi Antara Biaya Distribusi Dengan Hasil Penjualan	70
Gambar IV.3	Daerah Penerimaan dan Penolakan Hipotesa Dari Pengujian Hipotesa Berdasarkan Perhitungan Regresi Antara Biaya Distribusi Dengan Hasil Penjualan	75

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi Indonesia dalam menyongsong abad ke-20 mengalami penurunan yang tajam akibat terjadinya krisis moneter dibarengi dengan kelesuan di bidang lain termasuk sektor produksi. Adanya krisis tersebut merupakan tantangan bagi perusahaan untuk bertahan hidup. Di samping itu perusahaan harus mempunyai kiat yang jitu dalam mempertahankan hasil penjualan karena jenis produk yang ditawarkan bertambah dan tuntutan konsumen akan kualitas dan pelayanan semakin tinggi disamping itu daya beli masyarakat semakin menurun.

Untuk menghadapi masalah tersebut diperlukan upaya yang serius, antara lain bagaimana cara mendistribusikan produknya sampai ke tangan konsumen sehingga sasaran hasil penjualan tercapai. Dasar keberhasilan untuk mencapai sasaran penjualan adalah bagaimana produsen dapat memahami cara-cara untuk mengatasi masalah yang dihadapi dan tindak lanjut pemecahannya berkaitan dengan pendistribusian produk sampai dan dapat dipakai oleh konsumen.

Keputusan mengenai saluran distribusi merupakan salah satu keputusan paling kritis yang dihadapi manajemen. Saluran distribusi yang

dipilih perusahaan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran lainnya. Penetapan harga produk perusahaan tergantung apakah perusahaan menggunakan pedagang massal atau pengecer yang berkualitas tinggi. Tenaga penjualan perusahaan dan keputusan periklanan tergantung pada berapa banyak latihan dan motivasi yang dibutuhkan para penyalur.

Dalam konsep pemasaran yang telah berkembang, penentuan dan pengelolaan saluran distribusi merupakan salah satu pekerjaan yang penting karena nasib perusahaan tergantung pada saluran pemasaran agar produknya sampai ke tangan konsumen. Kebijakan manajemen mengenai penerapan saluran distribusi bagi PT. Gujati 59 merupakan kebijakan yang sangat kritis dan penting artinya bagaimana jamu hasil produksinya sampai ke konsumen melalui pemilihan saluran distribusi yang tepat dan cepat sehingga memuaskan konsumen. Produk jamu tradisional merupakan produk yang mempunyai masa kadaluarsa, sehingga peranan saluran distribusi memegang peranan yang paling menentukan dalam peningkatan hasil penjualan.

Berkaitan dengan uraian tersebut di atas, penulis memilih PT. Gujati 59 sebagai obyek penelitian. Perusahaan ini bergerak di bidang industri jamu tradisional yang mempunyai jaringan distribusi yang berkembang dan mampu mempertahankan penjualannya walaupun termasuk industri kecil. Dengan pertimbangan dan latar belakang tersebut di atas, penulis memilih judul skripsi **"Peranan Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan Pada PT. Gujati 59"**.

B. Pembatasan dan Perumusan Masalah

Berkaitan dengan latar belakang tersebut di atas maka sudah jelas bahwa saluran distribusi merupakan hal yang penting dalam menyampaikan produk sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian apabila saluran distribusi tidak dikelola dengan tepat mengakibatkan timbulnya hambatan bagi konsumen. Untuk itu penulis membatasi pokok bahasan dalam skripsi ini mengenai saluran distribusi terhadap peningkatan penjualan pada PT. Gujati 59.

Salah satu pokok masalah yang terdapat pada saluran distribusi adalah bagaimana fungsi dari saluran distribusi bagi peningkatan penjualan yang efektif dan efisien guna mencapai tujuan dan sasaran pemasaran yang telah ditetapkan oleh PT. Gujati 59. Berkaitan dengan uraian tersebut di atas, penulis merumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah :

- a. Bagaimana langkah-langkah kegiatan distribusi yang dilakukan PT. Gujati 59 ?
- b. Adakah hubungan saluran distribusi dengan peningkatan hasil penjualan ?
- c. Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap peningkatan hasil penjualan pada PT. Gujati 59.

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

1. Maksud Penulisan

Adapun maksud penulisan skripsi ini adalah :

- a. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana ekonomi jurusan manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta.
- b. Dengan diadakannya penelitian dan penulisan skripsi ini diharapkan akan dapat memberikan masukan kepada perusahaan sehubungan dengan kebijaksanaan saluran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan.
- c. Karya ilmiah ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi penelitian lanjutan dalam bidang yang sama.

2. Tujuan Penelitian

Sedangkan tujuan daripada penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui kebijaksanaan perusahaan mengenai distribusi dan penjualan.
- b. Untuk mengetahui bagaimana kegiatan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan.
- c. Untuk mengetahui masalah yang dihadapi dan usaha-usaha pemecahannya oleh perusahaan khususnya berkaitan dengan kegiatan distribusi.
- d. Untuk mendapatkan informasi mengenai korelasi antara distribusi dengan peningkatan penjualan.

D. Metodologi Penelitian

1. Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan karya akhir ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

Melakukan penelitian dan pengumpulan informasi melalui perpustakaan (dari buku/literatur) yang berkaitan dengan pokok skripsi ini agar penulis mendapatkan pandangan secara teoritis berkaitan dengan masalah yang diteliti sebagai landasan teori yang dipakai.

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Mengadakan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui tentang obyek yang diteliti dengan meninjau perusahaan. Cara ini dipergunakan untuk mendukung kebenaran hipotesa dari hasil riset kepustakaan. Adapun kegiatan yang dilakukan dalam penelitian lapangan adalah sebagai berikut :

1). Wawancara

Kegiatan pertemuan dan diskusi dengan manajemen dan pelaksana yang bertanggung jawab atas kegiatan penjualan dan distribusi. Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan jawaban atas pertanyaan yang telah diajukan sebelumnya oleh penulis.

2). Questioner

Dalam hal ini penulis menyampaikan daftar pertanyaan kepada manajemen yang bertanggung jawab atas kegiatan penjualan dan distribusi serta bagian lain yang terkait dengan permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini.

2. Metode Analisis dan Penafsiran Data

Untuk mengukur data dengan tepat dan sesuai dengan tujuan penelitian yang dilakukan maka penulis menggunakan metode-metode:

a. Metode Kualitatif

Metode ini dimaksudkan untuk menganalisis data yang tidak ada hubungannya dengan angka, misalnya kegiatan saluran distribusi, penetapan harga dan lain sebagainya.

b. Metode Kuantitatif

Metode ini dimaksudkan dalam menganalisis data yang diperoleh dititik beratkan pada perhitungan angka-angka. Dalam menganalisis data-data tersebut penulis menggunakan perhitungan-perhitungan statistik sebagai berikut ini :

1). Korelasi

Analisis ini digunakan untuk mencari hubungan antara dua variabel atau lebih yang sifatnya kuantitatif. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui hubungan saluran distribusi dengan penjualan yang dicapai. Dua variabel dikatakan akan berkorelasi apabila

perubahan pada variabel yang satu akan diikuti perubahan oleh variabel yang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung.

2). Regresi

Analisis ini digunakan untuk memperoleh gambaran sampai sejauh mana kemampuan perusahaan dalam merebut citra masyarakat untuk membeli atau menggunakan produk yang dijual dengan mengadakan estimasi atau perkiraan terhadap penjualan yang dapat dicapai oleh perusahaan pada masa yang akan datang.

c). Pengujian Hipotesa

Hipotesa dalam skripsi ini akan diuji berdasarkan "Nol Hypothesis" dengan ketentuan sebagai berikut :

- 1). Hipotesa $H_0 = \rho = 0$ (tidak ada hubungan antara biaya distribusi dengan hasil penjualan)
- 2). Hipotesa $H_0 = \rho \neq 0$ (ada hubungan antara biaya distribusi dengan hasil penjualan)

E. Sistematika Penyusunan Skripsi

Skripsi ini disusun dalam lima bab. Masing-masing bab menguraikan tentang sub bab pokok bahasan agar mendapatkan gambaran jelas dan berkesinambungan. Pembahasan setiap bab dilakukan untuk mempermudah penjelasan secara sistimatis yang urutannya sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan secara singkat mengenai latar belakang masalah, pembatasan dan perumusan masalah, maksud dan tujuan penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Menjelaskan landasan teori yang digunakan dalam skripsi ini, meliputi pengertian pemasaran, pengertian penjualan, pengertian dan fungsi saluran distribusi, jenis-jenis saluran distribusi, dan keputusan dalam penentuan saluran distribusi.

BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Mengemukakan mengenai penjelasan umum perusahaan, meliputi sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, bidang usaha.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pembahasan teoritis dan data yang ada, dalam bab ini dilakukan analisis yang akan menunjukkan sejauh mana peranan saluran distribusi dalam meningkatkan volume penjualan dan juga penjelasannya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab penutup ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dan saran yang merupakan hasil dari pembahasan dan analisa yang diuraikan dalam bab-bab sebelumnya.

