

PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT. BIOSELARAS

SKRIPSI

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

Oleh :

SRI SETYO SEPTARINI SUMADI

No. Pokok : 94410004

NIRM : 943123340250004

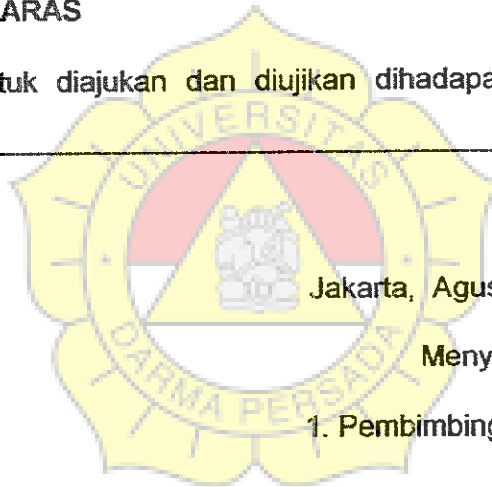


**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
1999**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Sri Setyo Septarini Sumadi
Nomor Pokok : 94410004
NIRM : 943123340250004
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : **PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT.
BIOSELARAS**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan panitia
penguji skripsi pada tanggal _____



Jakarta, Agustus 1999

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen

(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

Menyetujui,

1. Pembimbing Materi

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

2. Pembimbing Teknis

(Sukardi, SE)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Sri Setyo Septarini Sumadi
Nomor Pokok : 94410004
NIRM : 943123340250004
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : **PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT.
BIOSELARAS**

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan di hadapan panitia penguji skripsi pada tanggal
_____ dengan hasil _____

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

<u>NAMA</u>	<u>JABATAN</u>	<u>TANDA TANGAN</u>
1.	KETUA	()
2.	ANGGOTA PENGUJI	()
3.	ANGGOTA PENGUJI	()

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sri Setyo Septarini Sumadi
NIM : 94410004
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen Pemasaran

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul **"Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan Pada PT. Bioselaras"** di bawah bimbingan Drs. Fauzi Baisyir, MM., benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun meng-copy sebagian dari karya orang lain. Apabila dikemudian hari diketemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang menyatakan,

Sri Setyo Septarini Sumadi

Abstrak

Sri Setyo Septarini Sumadi : 94410004 / 943123340250004

Judul ; *PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT. BIOSELARAS.*

Kata kunci : Saluran distribusi (penggunaan biaya saluran distribusi, dan tipe saluran distribusi yang diterapkan), hasil penjualan selama 4 tahun terakhir, koefisien korelasi (mengukur derajat keeratan hubungan), koefisien determinasi (penentu) dan pengujian hipotesa.

Alasan dan tujuan penulisan ; Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh saluran distribusi (ditinjau dari segi penggunaan biayanya) terhadap peningkatan hasil penjualan (juga ditinjau dari segi hasil rupiah) dan untuk perusahaan dapat mengetahui sejauh mana efisiensi penggunaan saluran distribusi tersebut terhadap hasil penjualan yang diharapkan.

Metode Penelitian; Dalam mengumpulkan data dan bahan penulisan, penulis melakukan riset langsung ke PT. Bioselaras di Jakarta. Data yang dikumpulkan berupa data sekunder. Disamping itu penulis juga melakukan riset kepustakaan untuk memperoleh landasan teori dari buku-buku dan literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

Hasil penelitian; Pengaruh saluran distribusi (khususnya penggunaan biayanya) pada perubahan hasil penjualan PT. Bioselaras dalam perhitungan dengan menggunakan koefisien korelasi, koefisien determinasi dan pengujian hipotesa sebesar 0.989, 9.3 dan 9.3 lebih besar daripada 2.920.

Kesimpulan dan saran; Penggunaan saluran distribusi pada PT. Bioselaras berpengaruh kuat positif terhadap peningkatan hasil penjualannya. Dalam hal ini disarankan kepada perusahaan untuk sebisa mungkin mengembangkan daerah / wilayah pemasarannya berupa pengembangan pihak distributor (perantaranya) ke wilayah lain yang belum terwakili. Hal ini guna mempercepat proses peningkatan hasil penjualan.

Daftar Pustaka (1986 - 1997)

Pembimbing materi

(Drs. Fauzi Baisyir, MM.)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan mengucapkan puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi yang berjudul "PENGARUH PENGGUNAAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT. BIOSELARAS DI JAKARTA" ini merupakan bagian dari syarat-syarat guna memperoleh gelar sarjana strata satu yang harus dipenuhi di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, arahan, dorongan dan saran-saran dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang tulus dan sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Shanti Danu, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Ibu Dra. Endang Tri Pujiastuti, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Bapak dan Ibu staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
4. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM, selaku Dosen Pembimbing Materi yang telah memberikan petunjuk dan bimbingan dalam hal materi penyusunan skripsi.
5. Bapak Sukardi, SE, selaku Pembimbing Teknis yang telah memberikan petunjuk dan bimbingan dalam hal teknis penyusunan skripsi.
6. Bapak Ir. Anom Wibisono dan segenap staf PT. Bioselaras di Jakarta.

7. Keluarga tercinta, Bapak, Ibu dan kedua kakak, yang telah memberikan doa, kasih sayang dan dukungan baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Rekan Muhamad Audra, SE, yang telah memberikan petunjuk dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
9. Om Wanto, Riana, Heri, Om Tomo dan segenap pihak yang telah banyak membantu.
10. Rekan Adi Sundoro serta rekan-rekan maupun pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang tak kalah pentingnya didalam memberikan perhatian, dukungan dan kritikan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang setimpal atas kebaikan yang telah mereka berikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, walaupun penulis telah berusaha sesuai dengan kemampuan yang ada agar memperoleh hasil yang sebaik mungkin. Oleh karena itu penulis senantiasa terbuka untuk menerima kritikan dan saran yang membangun yang ditujukan pada skripsi ini.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Amin.

Jakarta, Juli 1999

Penulis,

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Pokok Permasalahan	3
C. Hipotesa	4
D. Metode Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan Skripsi	6
II. LANDASAN TEORI	8
A. Pengertian Marketing dan Fungsi Marketing	8
B. Pengertian dan Peranan Saluran Distribusi	16
C. Beberapa Tipe Saluran Distribusi	19
D. Analisa Koefisien Korelasi, Koefisien Determinasi dan Pengujian Hipotesa.....	23

E. Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Saluran Distribusi	25
III. TINJAUAN UMUM PT. BIOSELARAS	30
A. Sejarah Singkat Perusahaan	30
B. Struktur Organisasi dan Manajemen	32
C. Aktivitas Usaha Perusahaan	44
IV. ANALISA DAN PEMBAHASAN	47
A. Luas Wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen	47
B. Kebijakan Sistem Saluran Distribusi yang Dilakukan dan Penerapannya	51
C. Perkembangan Volume Penjualan	65
D. Analisa Koefisien Korelasi, Koefisien Determinasi Serta Pengujian Hipotesis	66
E. Permasalahan yang dihadapi dan Kebijakan Perusahaan dalam Pemecahan Masalah.....	75
V. PENUTUP	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran-Saran	79

DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi PT. Bioselaras	31
2. Bentuk Saluran Distribusi PT. Bioselaras	64
3. Grafik Perkembangan Antara Penggunaan Biaya Saluran Distribusi dengan Hasil Penjualan PT. Bioselaras	70



DAFTAR TABEL

1. Data Hasil Penjualan PT. Bioselaras	65
2. Data Penggunaan Biaya Saluran Distribusi PT. Bioselaras	66
3. Perkembangan antara Penggunaan Biaya Saluran Distribusi dengan Peningkatan Hasil Penjualan.....	68
4. Perhitungan Koefisien Korelasi antara Pengaruh Penggunaan Biaya Saluran Distribusi terhadap Hasil Penjualan	72



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini telah menyebabkan kegiatan perekonomian mengalami kemajuan yang pesat. Permintaan pasar yang meningkat baik dari segi kuantitas, jenis barang / jasa dan tuntutan mutu mendorong para produsen bersaing didalam menciptakan barang/jasa sesuai permintaan konsumen.

Produsen yang berhasil merebut selera konsumen menggambarkan perusahaan tersebut berhasil dalam menjalankan kegiatan pemasarannya yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan dan evaluasi akan produk yang dihasilkannya.

Dalam proses perencanaan suatu perusahaan harus memahami siapa yang menjadi konsumennya (pangsa pasar yang dituju), barang/jasa yang bagaimana yang diinginkan oleh para konsumen itu, kualitas yang seperti apa yang mereka inginkan, tingkat harga yang bagaimana barang/jasa itu harus dijual agar konsumen mampu membelinya serta penyaluran yang bagaimana agar barang/jasa dapat diperoleh dengan mudah dan nyaman oleh konsumen. Ini semua adalah untuk memuaskan hati konsumen. Dalam menyalurkan arus barang/jasa dari produsen ke konsumen faktor penting yang tidak boleh dilupakan adalah salah satunya memilih dengan tepat saluran distribusi yang digunakan (tipe). Saluran distribusi merupakan suatu kegiatan yang sangat penting didalam kegiatan pemasaran

bagi setiap perusahaan. Ia merupakan sekumpulan organisasi yang saling tergantung satu sama lainnya, yang terlibat dalam proses penyediaan barang/jasa untuk dikonsumsi oleh konsumen terakhir.

Tujuan setiap perusahaan (demikian pula konsumen) adalah selalu berusaha menekan biaya atau pengeluaran serendah mungkin, sehingga dalam menyalurkan produknya diperlukan saluran distribusi yang tepat dan benar agar produk dapat sampai ke tangan konsumen dengan mudah dan nyaman.

Dengan perkembangan zaman yang pesat hadir pula para industri baru yang siap bersaing dengan industri lama. Bahkan industri yang lama pun terus berusaha mengembangkan diri. Persaingan antar industri penghasil produk sejenis tak bisa dihindari lagi.

Untuk mengantisipasi hal tersebut perusahaan dituntut menjalankan pemasaran produknya dengan saluran pemasaran yang tepat dalam memperoleh keuntungannya melalui kepuasan konsumen, yaitu salah satunya melalui kemudahan konsumen dalam mendapatkan kebutuhan pada saat mencarinya.

Distribusi barang/jasa merupakan salah satu dari variabel pemasaran yaitu bauran pemasaran yang dijalankan dalam kegiatan pemasaran perusahaan yang dikenal dengan 4 P terdiri atas Product Price, Place dan Promotion (marketing mix).

Apabila saluran distribusi (place) tidak efisien akan mengakibatkan kegagalan bagi suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan tidak adanya penyeleksian terhadap penyalur yang berhubungan dengan pemasaran

barang, bisa pula penggunaan saluran distribusi yang panjang dan tidak disesuaikan dengan kondisi barang/jasa ataupun perusahaan itu sendiri, maka biaya yang dikeluarkan sangat besar dan ini sangat berpengaruh pada hasil penjualan.

Berdasarkan uraian di atas penulis ingin meneliti segi pemasaran yang menyangkut bauran pemasaran, khususnya mengenai saluran distribusi pada suatu perusahaan, maka dipilihlah judul skripsi "PENGARUHSALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN HASIL PENJUALAN PADA PT. BIOSELARAS DI JAKARTA".

B. Pokok Permasalahan

1. Identifikasi Masalah

Telah diuraikan di atas bahwa kemajuan bisnis memaksa para pengusaha bersaing ketat didalam memasarkan hasil produksinya.

Di dalam kegiatan pendistribusian, barang-barang tersebut harus dapat diterima secepat mungkin/tepat waktunya dan dalam keadaan baik oleh konsumen. Oleh karenanya para manajemen perusahaan harus dapat memilih saluran distribusi yang tepat bagi perusahaan agar arus barang dapat berjalan dengan baik dan lancar sehingga dapat meningkatkan hasil penjualan.

2. Batasan Masalah

a. Penelitian yang dilakukan pada perusahaan yang berada di Jakarta.

- b. Data yang digunakan dalam penelitian ini dari tahun 1996 sampai dengan tahun 1999 yaitu selama 4 tahun.
- c. Daerah penelitian dititikberatkan pada penyaluran barang distribusi yang ada didalam negeri yaitu di pulau Jawa diantaranya wilayah pemasaran Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur (berdasarkan data yang terkumpul).

3. Rumusan Masalah

- a. Apakah penggunaan saluran distribusi dengan pengeluaran biaya yang ada selama ini, telah mampu meningkatkan hasil penjualan ?
- b. Apakah pengaruh kegiatan saluran distribusi bermakna (signifikan) terhadap penjualan, dan seberapa besarnya?
- c. Kendala apa saja yang ditemukan didalam pelaksanaan penggunaan saluran distribusi dan bagaimana cara mengatasinya?

C. Hipotesa

Dari alasan pemilihan saluran distribusi merupakan salah satu cara yang tepat guna memperlancar hasil penjualan maka untuk mengetahui apakah kegiatan saluran distribusi yang tepat dan benar dapat meningkatkan hasil penjualan, hal ini dapat diambil suatu hipotesa :

diduga bahwa kegiatan saluran distribusi (dipandang dari segi biaya) yang efektif akan meningkatkan volume penjualan (juga dalam bentuk Rupiah), demikian pula sebaliknya.

D. Metode Penelitian

Dalam pengumpulan data yang diperlukan, digunakan beberapa metode antara lain :

1. Penelitian Kepustakaan (library research).

Penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data sekunder dengan cara membaca buku-buku wajib, buku pelengkap dan literatur yang berkaitan dengan materi dalam penyusunan skripsi ini. Suatu bahan yang menjadi pedoman bagi penulisan dalam skripsi ini serta ilmu dan pengetahuan yang telah diperoleh selama mengikuti kuliah.

2. Penelitian Lapangan (field research).

Penelitian untuk mendapatkan data primer yang dilakukan secara langsung pada objek penelitian yaitu PT. Bioselaras dengan cara :

a. Wawancara (interview)

Mengadakan tanya jawab kepada karyawan yang ditunjuk dan dipercaya oleh pimpinan PT. Bioselaras.

b. Sigi (observasi)

Mengadakan pengamatan secara langsung, yang dilakukan didalam perusahaan dengan mencatat apa yang dilihat dan didengar yang diperlukan sebagai bahan penelitian skripsi.

Dalam pengolahan data penulis menggunakan :

a. Analisa Kuantitatif

Yaitu data yang telah terkumpul akan diolah dalam bentuk nominal.

b. Analisa Kualitatif

Yaitu data yang telah terkumpul akan diolah dan dijabarkan dalam bentuk pernyataan/deskripsi.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Penyusunan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan tentang alasan pemilihan judul, pokok permasalahan, hipotesa, metode pengumpulan data serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini diuraikan tentang pengertian dan fungsi marketing, pengertian saluran distribusi, beberapa tipe saluran distribusi, analisa koefisien korelasi, koefisien determinasi dan pengujian hipotesa serta beberapa faktor yang mempengaruhi penggunaan saluran distribusi.

BAB III : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai luas wilayah pemasaran dan sasaran konsumen, kebijakan sistem saluran distribusi yang dilakukan dan penerapannya, perkembangan volume penjualan, analisa koefisien korelasi, koefisien determinasi dan pengujian hipotesa serta permasalahan yang dihadapi dan kebijaksanaan perusahaan dalam pemecahan masalah.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang pengambilan kesimpulan didasarkan analisis pembahasan dan saran-saran yang kiranya bermanfaat bagi perusahaan.

