

**ANALISIS PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK OBAT
PADA PT NVPD SOEDARPO CORPORATION**

SKRIPSI

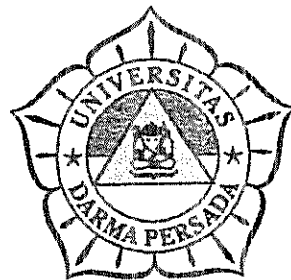
Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan
Melengkapi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai
Gelara Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen

OLEH :

NAMA : AMRI HASBULLAH

No. Pokok : 92410011

NIRM : 923123340250009



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
1998**

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

N a m a : Amri Hasbullah
No. Pokok : 92410011
N I R M : 923123340250009
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN
PRODUK OBAT PADA PT. NVPD SOEDARPO
CORPORATION.


Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dan diujikan di hadapan Panitia Skripsi.

Jakarta, Maret 1998

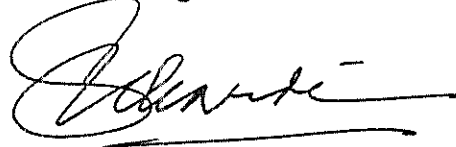
Mengetahui
a/n Dekan Fakultas Ekonomi
Ketua Jurusan Manajemen

Menyetujui
Pembimbing Materi

(Drs. Soeroso)


(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

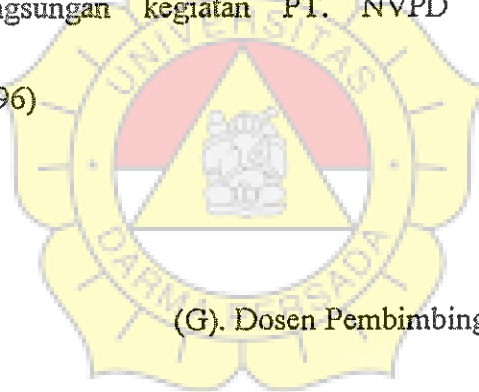
Pembimbing Teknis



(Sukardi, SE)

ABSTRAK SKRIPSI

- (A). Amri Hasbullah 92410011/92312340250009
- (B). **ANALISIS PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK OBAT PADA PT. NVPD SOEDARPO CORPORATION.**
- (D). viii + 75 Halaman, 9 Tabel, 4 Gambar
- (D). Kata Kunci : Saluran distribusi
- (E). Alasan dan tujuan penelitian : Untuk mengetahui kegiatan dan pengaruh saluran distribusi dalam meningkatkan hasil penjualan produk obat.
Metodologi penelitian : Dalam penelitian ini digunakan metode riset kepustakaan dan riset lapangan.
Hasil penelitian : Saluran distribusi yang dilaksanakan sudah cukup baik dan sesuai dengan tujuan perusahaan dalam meningkatkan hasil penjualan.
Kesimpulan dan saran : Saluran distribusi memegang peranan penting dalam memperlancar hasil produksi dari produsen ke konsumen.
Hasil yang telah dicapai pada bidang distribusi tersebut dapat dipertahankan dan ditingkatkan guna kelangsungan kegiatan PT. NVPD SOEDARPO CORPORATION.
- (F). Daftar Acuan 12 buku (1979-1996)



(G). Dosen Pembimbing Materi

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penyayang. Atas rahmat dan karunia-NYA, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Maksud penulisan skripsi ini untuk memenuhi persyaratan menempuh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi universitas Darma Persada.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis memilih judul "Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Penjualan Produk Obat Pada PT. NVPD Soedarpo Corporation". Hal didasarkan atas pertimbangan bahwa distribusi merupakan salah satu elemen dalam bauran pemasaran yang mempunyai peranan penting menentukan keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya.

Selanjutnya pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. Sartono, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Bapak Drs. Fauzi Baisyir MM, selaku pembimbing skripsi yang telah berkenan menyediakan waktu, tenaga dan pikiran yang berharga untuk membimbing serta mengarahkan penulis, sehingga akhirnya skripsi ini dapat selesai.
3. Dosen dan staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada. Yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang berharga selama mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi universitas Darma Persada.
4. Semua staff dan karyawan Universitas Darma Persada yang telah menyediakan waktu untuk membantu penyelesaian penulisan skripsi ini.

5. Pimpinan beserta staff PT. NVPD Soedarpo Corporation (Cabang Jakarta I) yang telah banyak membantu memberikan informasi dan data yang diperlukan untuk penulisan skripsi ini.
6. Semua rekan-rekan yang telah memberikan dorongan serta turut membantu dalam penulisan skripsi ini.
7. Ayah, Ibu, Kakak dan adik yang tercinta yang telah memberikan bantuan moril maupun materiil.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Untuk itu penulis akan senang menerima dan menghargai segala kritik yang bersifat membangun. Akhir kata penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.



Jakarta, Maret 1998

Penulis

(Amri Hasbullah)

DAFTAR ISI

	Halaman
TANDA PERSETUJUAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
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	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran	10
B. Pengertian Penjualan	14
C. Pengertian dan Peranan Saluran Distribusi Bagi Perusahaan	17
D. Jenis-jenis saluran distribusi	22
E. Keputusan Dalam Memilih Saluran Distribusi	32

BAB III	TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
	A. Sejarah berdirinya PT. NVPD Soedarpo Corporation	37
	B. Struktur organisasi	39
	C. Bidang usaha	42

BAB IV	ANALISA DAN PEMBAHASAN	
	A. Luas Wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen	46
	B. Kebijakan Perusahaan Dalam Bidang Distribusi	49
	C. Analisa Hubungan Antara Distribusi dan Volume Penjualan	55
	D. Evaluasi Terhadap Hasil-hasil yang Dicapai Oleh Perusahaan ..	58
	E. Analisa Regresi dan Korelasi.....	65

BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	74
	B. Saran-saran	75

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel IV.	1. Jumlah outlets dan wilayah pemasaran PT. NVPD Soedarpo Corporation	47
Tabel IV.	2. Perkembangan volume penjualan, biaya saluran dan Hasil penjualan obat-obatan PT. NVPD Soedarpo Corporation	58
Tabel IV.	3. Volume penjualan obat-obatan PT. NVPD Soedarpo Corporation	59
Tabel IV.	4. Biaya saluran distribusi PT. NVPD Soedarpo Corporation	61
Tabel IV.	5. Biaya saluran dan volume penjualan PT. NVPD Soedarpo Corporation	62
Tabel IV.	6. Hasil penjualan PT. NVPD Soedarpo Corporation	63
Tabel IV.	7. Biaya saluran distribusi dan hasil penjualan PT. NVPD Soedarpo Corporation	65
Tabel IV.	8. Hasil perhitungan regresi dan korelasi biaya distribusi dan hasil penjualan PT. NVPD Soedarpo Corporation	66
Tabel IV.	9. Perhitungan data kuantitatif antara biaya saluran distribusi dan hasil penjualan	68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II. 1. Saluran distribusi untuk barang konsumsi	23
Gambar II. 2. Saluran distribusi untuk barang industri	25
Gambar IV. 3. Saluran distribusi PT. NVPD Soedarpo Corporation	51
Gambar IV. 4. Penguji Hipotesa	71



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, kita berada dalam perkembangan ekonomi yang semakin maju dengan pesat. Selain itu, semakin berkembangnya perekonomian menyebabkan kebutuhan masyarakat semakin bertambah, baik kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Oleh karena itu dengan terjadinya hal tersebut, maka produsen harus dapat mengatasi masalah yang timbul yaitu semakin banyak permintaan konsumen yang harus dilayani.

Untuk menghadapi masalah tersebut diperlukan suatu kiat yang harus dijalankan perusahaan sebagai upaya pemecahan masalah. Hal semacam ini harus dipecahkan secara cermat dan teliti. Salah satu kiatnya adalah bagaimana caranya mendistribusikan hasil produksi barang tersebut yang akan ditawarkan kepada konsumen. Karena dari sudut pandang pemasaran, masalah saluran distribusi merupakan salah satu unsur yang memegang peranan penting. Keadaan inilah yang menyebabkan masalah pemasaran semakin penting di dalam dunia usaha. Pemasaran mempunyai ruang lingkup yang cukup luas dari mulai memproduksi barang sampai barang itu digunakan konsumen.

Suatu produk yang bermutu baik dengan biaya yang seefisien mungkin apabila tidak ada sarana penyaluran distribusinya, maka produk tersebut tidak akan sampai ketangan para konsumen. Sebab hasil produksi yang lambat atau tidak dapat dipasarkan dapat merugikan perusahaan, karena modal yang ditanam tidak dapat

segera diuangkan. Hal ini dapat menghambat kegiatan perusahaan. Dilain pihak, konsumen juga mengalami hambatan dalam pemenuhan kebutuhan akan produk tersebut.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka penulis ingin membahas salah satu dari variable pemasaran yang dapat digunakan oleh produsen di dalam membantu pelaksanaan produksinya. Aspek pemasaran yang menjadi pilihan bagi penulis di dalam skripsi ini adalah mengenai "Saluran Distribusi". Penulis merasa tertarik untuk membahas masalah pendistribusian ini karena pendistribusian memegang peranan penting dalam menunjang pemasaran hasil produksi serta untuk memenuhi permintaan pasar. Hal ini berarti saluran distribusi sangat membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan hasil produksinya.

Salah satu cara untuk menunjang keberhasilan perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya yaitu dengan menyalurkan melalui para perantara perdagangan untuk kemudian dapat melayani konsumen akhir. Jadi dalam hal ini yang dimaksud dengan pendistribusian pada PT. NVPD Soedarpo Corporation adalah bagaimana obat-obatan yang telah diproduksi dapat sampai ke konsumen melalui suatu lembaga niaga yang ada dengan tepat dan cepat agar kebutuhan konsumen dapat terpenuhi.

Timbulnya saluran distribusi disebabkan oleh adanya perbedaan tempat atau jarak antara produsen sebagai penghasil dan konsumen sebagai pemakai. Jarak ini dapat diatasi dengan adanya saluran distribusi. Melihat pentingnya saluran distribusi, perusahaan harus mampu melakukan pemilihan saluran distribusi yang tepat, karena setiap jalur dalam saluran distribusi memiliki kelebihan dan kelaamatan sendiri. Selain

itu pemilihan saluran distribusi juga ditentukan oleh jenis barang yang diproduksi dan kebutuhan distribusi perusahaan.

Begitu pula halnya dengan masyarakat yang semakin maju dan berkembang seperti Indonesia ini, dimana mereka mempunyai selera yang beraneka ragam. Mereka selalu menghendaki produk-produk yang lebih baik dan memuaskan. Disamping produk itu dapat memenuhi kebutuhan konsumen, produk tersebut juga harus dapat diperoleh dengan mudah, cepat dan tepat pada waktunya.

Dari uraian diatas, jelaslah bahwa peranan saluran distribusi memegang peranan penting dalam memperlancar hasil produksi dari produsen ke konsumen dalam meningkatkan penjualan. Berpangkal dari pentingnya saluran distribusi, maka penulis memilih objek penelitian pada PT. NVPD Soedarpo Corporation. Perusahaan ini bergerak dalam bidang usaha distributor obat-obatan.

Dipilihnya PT. NVPD Soedarpo Corporation sebagai objek penelitian dikarenakan perusahaan ini mempunyai jaringan pemasaran yang cukup luas dan produk yang dipasarkan oleh perusahaan ini cukup banyak dibutuhkan oleh konsumen. Dengan dasar pertimbangan tersebut diatas, maka penulis memilih judul skripsi : "Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Penjualan Produk Obat Pada PT. NVPD Soedarpo Corporation."

B. Pembatasan dan Perumusan Masalah

Masalah saluran distribusi seperti kita ketahui sangat penting dalam penyaluran suatu produk. Betapapun baiknya suatu produk apabila pendistribusiannya tidak cepat dan tepat, maka hal semacam ini dapat menghambat kebutuhan konsumen.

Yang menjadi pokok pembahasan dalam skripsi ini adalah tentang saluran distribusi (pada PT. NVPD Soedarpo Corporation Cabang Jakarta I) yaitu salah satu variable daripada bauran pemasaran (Marketing Mix). Hal ini bukan berarti bahwa variable pemasaran lainnya tidak dibahas, tetapi selama mempunyai hubungan akan dibahas secara singkat saja.

Berdasarkan pada uraian diatas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam bentuk pertanyaan berikut:

1. Apakah ada hubungan antara saluran distribusi dengan penjualan?
2. Apakah saluran distribusi yang dipakai sekarang sudah efektif dan efisien?

C. Maksud dan Tujuan Penulisan

Maksud dan tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai mahasiswa fakultas ekonomi jurusan manajemen, penulis ingin mengetahui sampai dimana peranan saluran pemasaran khususnya saluran distribusi di dalam memasarkan obat-obatan pada PT. NVPD Soedarpo Corporation.
2. Penulis ingin memperdalam pengetahuan pemasaran yang diperoleh di perguruan tinggi dan membandingkannya dengan kenyataan yang ada dalam masyarakat.
3. Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Strata I pada Fakultas Ekonomi Universitas Dharma Persada.

D. Metodologi Penelitian

1. Pengertian Penelitian

Penelitian adalah terjemahan dari kata Inggris yaitu 'research' yang berasal dari kata *re* yang berarti kembali dan *to research* yang mencari.

Menurut Moh. Nasir, "Penelitian merupakan pencarian pengetahuan dan pemberian artian yang terus menerus terhadap sesuatu. Penelitian juga merupakan percobaan yang hati-hati dan kritis untuk menemukan sesuatu yang baru."¹⁾

Penelitian dengan menggunakan metode ilmiah (Scientific Research), dalam penelitian ilmiah ini, selalu ditemukan dua unsur penting, yaitu unsur observasi (pengamatan) dan unsur nalar (reasoning). Unsur pengamatan merupakan kerja dengan mana pengetahuan mengenai fakta-fakta tertentu yang diperoleh melalui kerja mata (pengamatan) dengan menggunakan persepsi (sense of perception). Nalar adalah suatu kekuatan dengan mana arti dari fakta-fakta, hubungan dan interelasi terhadap pengetahuan yang timbul, sebegitu jauh ditetapkan sebagai pengetahuan yang sekarang.

2. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan.

¹⁾ Moh. Nasir. Metode Penelitian, Cetakan III, Jakarta : Ghalia Indonesia, Tahun 1988, hal. 15.

2. Untuk mengetahui masalah-masalah yang dihadapi perusahaan, khususnya usaha-usaha distribusi yang dilakukan perusahaan agar meningkatkan hasil penjualan.
3. Untuk mengetahui bagaimana dan sejauh mana hubungan antara distribusi berpengaruh terhadap tingkat penjualan yang dicapai oleh perusahaan.

3. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu metode yang digunakan dalam penulisan ilmiah tentang urutan bagaimana suatu penelitian dilakukan.

1. Jenis Metode Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan metode deskripsi, yaitu suatu metode penelitian untuk membuat skripsi mengenai suatu obyek yang diteliti pada masa sekarang yang dapat memberikan gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang ingin diselidiki.

2. Metode Pengumpulan Data

Untuk menentukan metode pengumpulan data guna mengetahui data bahan-bahan, serta informasi yang diperlukan dalam penyelesaian penyusunan skripsi, maka penulis menggunakan metode riset sebagai berikut :

a. Riset Kepustakaan (*Libray Research*)

Yaitu suatu penyelidikan/penelitian melalui perpustakaan artinya penelitian yang dilakukan diperoleh melalui berbagai buku/literatur yang berkaitan dengan masalah pokok skripsi ini. Cara ini penulis

gunakan untuk mendapatkan pandangan/gambaran secara teoritis yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti sebagai landasan teori yang dipakai.

b. *Riset Lapangan (Field Research)*

Adalah riset yang dilakukan secara langsung terhadap obyek yang diteliti dengan meninjau perusahaan. Cara ini dipergunakan dengan maksud hendak mencari fakta-fakta yang dapat mendukung kebenaran dari hipotesa yang didapat dari hasil riset kepustakaan. Melalui field research ini, penulis mengadakan penelitian secara langsung ke perusahaan untuk memperoleh data mengenai kegiatan saluran distribusi. Teknik yang dipakai dalam riset lapangan, yaitu :

1) *Wawancara*

Dalam hal ini penulis mengadakan tanya jawab secara langsung dengan responden (bagian humas perusahaan). Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan jawaban atas pertanyaan yang telah diajukan sebelumnya oleh penulis.

2) *Questioner*

Dalam hal ini penulis mengajukan daftar pertanyaan secara tertulis kepada (bagian humas perusahaan) sebagai pembimbing penulis dan juga dengan bagian-bagian lain yang terkait dengan permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini.

4. Cara Pemecahan Masalah

1. *Sumber data*

Data tersebut berupa data jumlah biaya distribusi, volume penjualan dan hasil penjualan, disamping itu juga terdapat data mengenai bentuk-bentuk distribusi yang digunakan untuk membahas permasalahan yang dihadapi.

2. *Hipotesa dan model analisa data*

a. Hipotesa

Dengan penambahan biaya distribusi diharapkan dapat meningkatkan hasil penjualan atau setidaknya hasil penjualan dapat dipertahankan. Dengan demikian pelaksanaan kegiatan distribusi memberi pengaruh terhadap peningkatan hasil penjualan perusahaan.

b. Model analisa data

Di dalam menganalisa peranan kegiatan distribusi terhadap hasil penjualan, sampai sejauh mana kegiatan distribusi tersebut dapat meningkatkan hasil penjualan, maka penulis menganalisanya dalam perhitungan statistik dengan menggunakan rumus model analisa *regresi* dan *korelasi*. Untuk memudahkan penulis dalam menghitung besarnya pengaruh tersebut penulis mengambil asumsi bahwa :

- Tidak ada faktor lain selain biaya distribusi yang mempengaruhi hasil penjualan.
- Hubungan antara besarnya biaya distribusi dengan hasil penjualan adalah linier.

E. Sistematika Penyusunan Skripsi

Skripsi ini disusun dalam lima bab, dimana setiap bab akan menjelaskan masing-masing bagian dari masalah yang sedang dibahas sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas dan selaras. Pembahasan bab ini dilakukan untuk memudahkan penyelesaian secara sistematis yang urutannya sebagai berikut:

BAB I : Dalam bab pendahuluan ini dijelaskan mengenai latar belakang masalah, pembatasan dan perumusan masalah, maksud dan tujuan penulisan, metodologi penelitian, sistematika penyusunan skripsi.

BAB II : Dalam bab ini akan dikemukakan landasan teori, yang akan digunakan untuk membahas skripsi ini, meliputi: pengertian pemasaran, pengertian penjualan, pengertian dan peranan saluran distribusi, keputusan dalam memilih saluran distribusi.

BAB III : Di bab ini akan dikemukakan mengenai tinjauan umum perusahaan, meliputi: sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, bidang usaha.

BAB IV : Berdasarkan pembahasan teoritis dan juga data yang ada, maka dalam bab ini akan dilakukan analisa yang akan menunjukkan sejauh mana peranan saluran distribusi dalam meningkatkan hasil penjualannya dan juga penafsirannya.

BAB V : Dalam bab penutup ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dan saran yang merupakan hasil dari pembahasan dan analisa yang dilakukan pada bab-bab sebelumnya.