

UNIVERSITAS DARIMA PERSADA  
PERPUSTAKAAN

PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI  
TERHADAP HASIL PENJUALAN BAKSO  
PT SARI LEZAT PERKASA

TIDAK BOLEH  
DICOPY

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik  
dan Melengkapi Sebagian dari Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana

Ekonomi  
Jurusan Manajemen

Dede Alamsyah  
01410025



PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS DARIMA PERSADA	
No Induk	: 01 / SPK - FEM / 06 - 07
No Klas	: 658 - 8 ALA - P
Subjek	: Manaj. pernt.
Penj.	: Dede A
Pen lain-lain	: skripsi manaj
	13-4-07

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS DARIMA PERSADA  
JAKARTA  
2006

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Dede Alamsyah  
NIM : 01410025  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Perusahaan  
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Penjualan Bakso  
PT Sari Lezat Perkasa

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan di hadapan Panitia  
Penguji Skripsi Sarjana

Jakarta, 16 Agustus 2006

Mengetahui  
Ketua Jurusan

Firsan Nova, SE, MM



Menyetujui  
1) Pembimbing Materi

Sukardi, SE, MM

2) Pembimbing Teknis

Erika Takidah, SE Ak, MSi

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Dede Alamsyah  
NIM : 01410025  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Perusahaan  
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Penjualan Bakso  
PT Sari Lezat Perkasa

Skripsi ini telah diperiksa, dikaji, dan diujikan di hadapan Panitia Penguji

Skripsi Sarjana pada ..... dengan hasil ...

Panitia Penguji



No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Drs. Fauzi Baisyir, MM	Ketua	1
2	Sukardi, SE, MM	Anggota	2
3	Firsan Nova, SE, MM	Anggota	3

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Dede Alamsyah  
NIM : 01410025  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Perusahaan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul *Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Penjualan Bakso PT Sari Lezat Perkasa* di bawah bimbingan **Sukardi, SE, MM** benar merupakan hasil karya sendiri dan tidak merupakan jiplakan maupun mengopi sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia nempertanggungjawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 16 Agustus 2006

DEDE ALAMSYAH

## ABSTRAK

- A) Dede Alamsyah : 01410025  
B) Judul Skripsi : **Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Hasil Penjualan Bakso di PT Sari Lezat Perkasa**  
C) xi + 75 halaman : 1985 – 2003 : 4 tabel : 6 lampiran; 2006  
D) Kata kunci : Biaya, Distribusi, Penjualan

E) Tujuan penelitian: (1) ingin mengetahui kegiatan distribusi yang dilakukan PT. Sari Lezat *Perkasa*; (2) ingin menganalisis pengaruh biaya distribusi yang dilakukan perusahaan terhadap hasil penjualan bakso PT. *Sari Lezat Perkasa*.

Metode yang digunakan dalam menganalisis data adalah kualitatif dan kuantitatif. Penelitian ini juga menggunakan analisis data korelasi dan analisis Regresi Linier Sederhana.

Hasil penelitian berdasarkan Koefisien Korelasi ( $r$ ) diperoleh angka 0,89. Hal ini dapat diartikan, bahwa biaya distribusi ( $x$ ) dengan penjualan ( $y$ ) mempunyai hubungan positif. Setelah dilakukan uji  $t_a$  dan uji  $t_b$  diperoleh koefisien Regresi

$$\hat{Y} = 34337585,95 + 9,855x$$

Koefisien regresi 9,855 menyatakan bahwa setiap penambahan (karena) Rp 1,00, biaya distribusi akan meningkat Rp 9,855. Hal ini berarti, jika ada peningkatan biaya distribusi akan meningkat pula hasil penjualan bakso.

- f) Daftar acuan : 15 buku (1985 – 2003)  
g) Penulis : **Dede Alamsyah**  
h) Pembimbing : **Sukardi, SE, MM, Erika Takidah, SE Ak, MSi**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, bahwa penulisan karya ilmiah ini dapat diselesaikan tepat waktu. Penelitian berjudul *Pengaruh Biaya Distribusi terhadap Hasil Penjualan Bakso di PT Sari Lezat Perkasa* ini ditulis dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat tugas akademik dan melengkapi sebagian syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Darma Persada Jakarta.

Penulisan skripsi ini dapat diselesaikan karena adanya dukungan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini ucapan terima kasih patut disampaikan kepada:

- (1) Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada Jakarta.
- (2) Firsan Nova, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen;
- (3) Sukardi, SE, MM selaku Pembimbing Materi;
- (4) Erika Takidah, S. Ak, MSi selaku Pembimbing Teknis;
- (5) Kedua Orang Tuaku tercinta : H. Odih Sukarya dan Hj.Imas Juariyah;
- (6) Kakanda tersayang : Drs. Slamet Samsocerizal, Diah Widiyanti, AMd, Dodi Kurnia, SE, Deny Rohendra AMd, dan kepada kakak iparku yang telah memberikan dukungan.
- (7) F. Indrianingsih, SS atas waktu, dukungan dan kasih sayang selama penulis menyelesaikan penulisan skripsi ;
- (8) Kepada dosen-dosen manajemen yang telah membimbing penulis selama empat tahun ini.

(9) Kepada sahabat-sahabatku; wilman sutanto, arif, bayu, nanda, luken, retno, kiky, firman, rio, dio, fian, abdul khoir, dian atas kebersamaan selama empat tahun ini.



## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Perumusan Masalah .....	4
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
A. Pengertian Distribusi .....	6
B. Penjualan .....	18
C. Kerangka Pikir Penelitian .....	25
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
A. Waktu dan Tempat Penelitian .....	26
B. Jenis dan Sumber Data .....	26
C. Metode Analisis Data .....	26
D. Definisi Variabel Operasional .....	28
E. Hipotesis .....	28
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
A. Gambaran Umum PT Sari Lezat Perkasa .....	29
B. Struktur Organisasi dan Perusahaan .....	31
C. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan .....	38
D. Pembahasan dan Hasil Penelitian .....	38
E. Hasil Analisis Biaya Distribusi .....	40
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>50</b>
A. Kesimpulan .....	50
B. Saran .....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>-</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>-</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel IV.1 Biaya Distribusi dan Penjualan Bakso .....	39
Tabel IV.2 Analisis Data.....	40



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pemasaran merupakan ujung tombak bagi perusahaan dalam usahanya mempertahankan kelangsungan hidup, berkembang dan mendapatkan laba. Pemasaran mempunyai arti yang luas, mencakup seluruh aspek kegiatan yang menitikberatkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Distribusi merupakan salah satu aspek bauran pemasaran. Untuk itu, menentukan saluran distribusi yang sesuai dengan jenis produk dan kebijaksanaan perusahaan sebelum memasarkan hasil produksi tentunya suatu keharusan yang mesti dilakukan perusahaan. Kegiatan saluran distribusi memegang peranan yang sangat penting.

Hal ini dikarenakan, cepat atau lambat suatu barang sampai kepada konsumen akhir tergantung kepada kelancaran arus distribusi yang digunakan sehingga saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan merupakan salah satu elemen utama dalam mencapai pasar perusahaan.

Di sisi lain, perusahaan pun hendaknya memikirkan berbagai kiatnya dalam membidik pasar. Itu harus disadari, mengingat persaingan

pasar dan bisnis di era global sekarang menuntut perusahaan dapat bermain secara profesional. Tujuannya antara lain agar produk yang dimilikinya tampak lebih unggul daripada produk perusahaan lain.

Cara yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan menambah variasi produk, menciptakan produk yang baru yang lebih inovatif, dan memperbarui produk. Bagi konsumen, terobosan yang dilakukan perusahaan tentu dapat memberikan kepuasan layanan. Sedangkan bagi produsen, terobosan yang dilakukan dapat meningkatkan angka penjualan produksinya.

Kiat lain yang tidak kalah pentingnya adalah bagaimana perusahaan dapat mengenalkan produknya dan memasarkan produk tersebut kepada konsumen. Hal ini dimaksudkan agar kegiatan tersebut dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Selain itu, kegiatan yang dilakukan perusahaan secara efektif dan efisien juga akan mengurangi penumpukan produk, yang berdampak pada meruginya perusahaan.

Pemasaran disini dapat diartikan sebagai hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang langsung berkaitan dengan mengalirnya barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa distribusi sebagai faktor penting dalam kegiatan pemasaran; bagaimana cara produk yang dibuat perusahaan sampai ke tangan konsumen dengan tepat sehingga sasaran hasil penjualan tercapai.

Implikasinya adalah laba yang dikehendaki oleh perusahaan dapat terpenuhi.

Dasar keberhasilan untuk mencapai sasaran penjualan adalah bagaimana produsen dapat mengatasi masalah yang dihadapi dan tindak lanjut pemecahan berkaitan dengan pendistribusian produk sampai dan dapat dipakai oleh konsumen. Dalam hal ini, peran distributor sebagai lembaga perantara produsen dan konsumen begitu tampak.

Lebih lanjut dalam kegiatan distribusi adalah keputusan mengenai saluran distribusi yang merupakan salah satu keputusan paling penting yang dihadapi manajemen. Saluran distribusi yang dipilih mempengaruhi aspek kegiatan pemasaran lainnya. Penetapan harga produk perusahaan tergantung apakah perusahaan menggunakan agen-agen penjualan atau melalui pasar-pasar mewah.

Dalam penelitian ini dipilih PT *Sari Lezat Perkasa* sebagai objek penelitian. Perusahaan ini menggunakan agen-agen tetap untuk memasarkan produk bakso sebagai hasil produksinya. Kebijakan manajemen Perusahaan menunjukkan bahwa kekuatan pemasaran terdapat pada kegiatan distribusinya mengingat perusahaan tidak menggunakan promosi untuk memasarkan produknya sehingga peranan saluran distribusi memegang peranan yang paling menentukan dalam meningkatkan hasil penjualan. Dalam kaitan ini, tentu berdampak pada

pembiayaan distribusi dalam meningkatkan hasil penjualan produk PT *Sari Lezat Perkasa*.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini akan memaparkan lebih jauh pengaruh biaya terhadap hasil penjualan bakso pada PT. *Sari Lezat Perkasa*.

## B. Identifikasi Masalah

Distribusi merupakan bagian yang sangat penting dari proses perusahaan dalam melaksanakan kegiatan produksi. Berkaitan dengan hal tersebut, maka sejumlah masalah dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- a. Pentingnya kegiatan distribusi dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan PT *Sari Lezat Perkasa*
- b. Lancar tidaknya kegiatan distribusi akan berdampak pada kinerja perusahaan PT *Sari Lezat Perkasa*.
- c. Perlunya perusahaan PT *sari Lezat Perkasa* mengambil kebijakan agar biaya distribusi dapat diminimalkan sehingga perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan.

## C. Perumusan Masalah

Berdasarkan paparan tersebut, sejumlah masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengaruh biaya distribusi yang dilakukan PT *Sari Lezat Perkasa*?
2. Sejauh mana pengaruh biaya distribusi terhadap hasil penjualan yang diperoleh PT *Sari Lezat Perkasa*?

#### D. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian adalah :

1. ingin mengetahui kegiatan distribusi yang dilakukan PT. *Sari Lezat Perkasa*;
2. ingin menganalisis pengaruh biaya distribusi yang dilakukan perusahaan terhadap hasil penjualan bakso PT. *Sari Lezat Perkasa*.

#### E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan :

- (1) bagi perkembangan ilmu manajemen pemasaran khususnya yang mencakup distribusi dan hasil penjualan sebuah produk perusahaan.
- (2) bagi perusahaan yaitu PT *Sari Lezat Perkasa*. Hasil penelitian yang dilaksanakan diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan dan bahan informasi bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan pemasaran pada umumnya dan saluran distribusi pada khususnya, sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan hasil penjualan produk bakso secara lebih luas lagi.