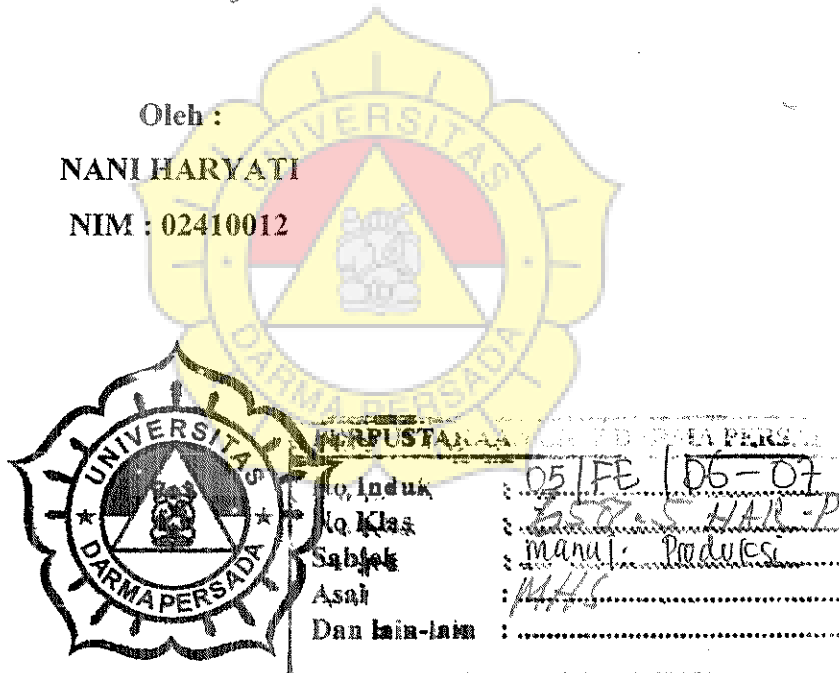


PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP HASIL PENJUALAN  
MINUMAN DAN MAKANAN PRODUKSI PT. ULTRAJAYA  
MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY, tbk

SKRIPSI

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

Oleh :  
NANI HARYATI  
NIM : 02410012



FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS DARMA PERSADA  
JAKARTA  
2006

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

**Judul** : Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Hasil  
Penjualan  
Minuman Dan Makanan Produksi PT. Ultrajaya  
Milk Industry & Trading Company, tbk

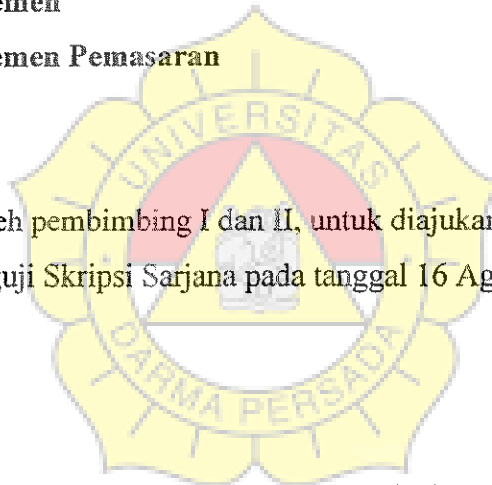
**Nama** : Nani Haryati

**NIM** : 02410012

**Jurusan** : Manajemen

**Konsentrasi** : Manajemen Pemasaran

Telah diperiksa dan disetujui oleh pembimbing I dan II, untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi Sarjana pada tanggal 16 Agustus 2006.



Ketua Jurusan Manajemen,

Jakarta, 16 Agustus 2006

(Firsan Nova, SE, MM)

*A/16/1/6.*

Pembimbing I,

(Sukardi Harjo Sentono, SE, MM)

Pembimbing II,

*Hanny*

(Hanny Nurlatifah, Ir, MM)

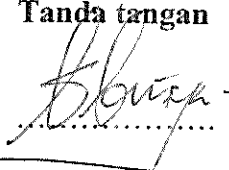
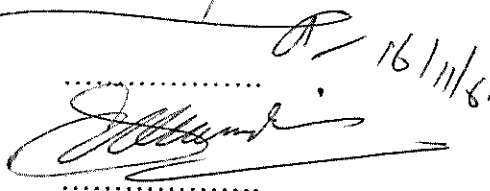
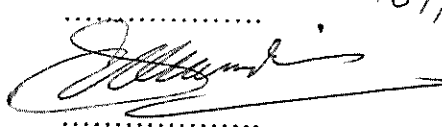
## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Nani Haryati  
Nim : 02410012  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul : **PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP HASIL  
PENJUALAN MINUMAN DAN MAKANAN  
PRODUKSI PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY &  
TRADING COMPANY, tbk**

Telah diajukan dihadapan Panitia Penguji Skripsi pada tanggal 16 Agustus 2006  
dengan hasil : B



### PANITIA PENGUJI SKRIPSI SARJANA

No.	Nama	Jabatan	Tanda tangan
1.	Drs. Fauzi Baisyir, MM	Ketua	
2.	Firsan Nova, SE, MM	Anggota	 16/11/06
3.	Sukardi Hardjo. S. SE, MM	Anggota	

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, Junjungan besar Nabi Muhamad SAW yang telah mentauladani sifat-sifat terbaiknya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Darma Persada Jakarta.

Saya menyadari didalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna oleh karena keterbatasan waktu dan data yang diperoleh penulis. Namun berkat tekad dan kesungguhan penulis serta bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materil akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan.

Maka dengan kerendahan hati pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Bapak Sukardi Harjo Sentono, SE, MM selaku Dosen Pembimbing satu yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

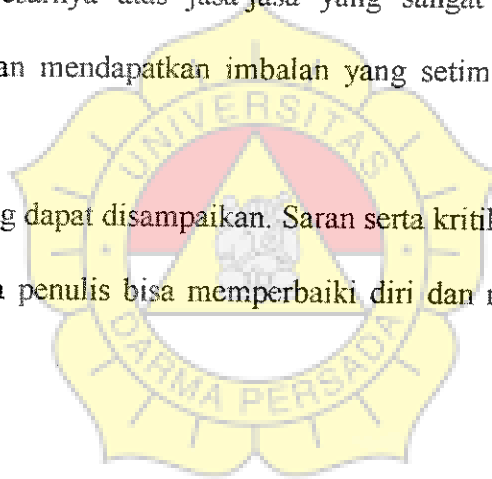
3. Ibu Hanny Nurlatifah, Ir, MM selaku Dosen Pembimbing dua yang selalu membantu dan memberikan ilmunya yang tidak terlupakan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan cepat dan baik.
4. Bapak Firsan Nova, SE, MM. selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
5. Ibu Dini Rahayu, SE, selaku Sekretaris Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
6. Segenap Dosen-dosen pengajar yang telah memberikan ilmunya dari awal hingga akhir perkuliahan, terima kasih untuk nilai terbaiknya yang telah diberikan.
7. Pusat Referensi Pasar Modal, Bursa Efek Jakarta yang telah memberikan data-data atau keterangan yang saya perlukan untuk penyusunan skripsi ini.
8. Ayah Ibuku tercinta, terima kasih atas segala kasih sayang, dukungan, semangat dan segala apapun yang telah diberikan selama ini sehingga penulis menjadi seperti sekarang ini.
9. Adikku tercinta dan yang paling kukasihi, semoga kelak bisa menjadi yang terbaik dan menjadi seseorang yang membanggakan.
10. Om mislam dan tante Yuli serta adik Naisya terima kasih atas bantuan, kasih sayang serta perhatiannya yang tidak akan pernah terlupakan.
11. Sahabat-sahabatku tersayang, Ida, Pipit, Rifka, Elit, Dika, Dina Ari, k'Hari, Anto, Deny(cepet sembuh ya?), Jaka, terima kasih atas hari yang penuh warna dan menyenangkan bersama kalian. Kita semua tetap yang terbaik.

12. Sahabat-sahabat seperjuanganku, Endah, Novita, Inggar, Nova, dan Ayu, akhirnya kita sampai pada saat ini juga, kenangan, getir, pahit dan manisnya segala apapun yang pernah kita alami menjadi suatu lembaran cerita disenja kelak usia kita.

13. Teman-teman angkatan 2002, kakak-kakak senior dan adik-adikku di fakultas ekonomi terima kasih atas dukungan dan perhatiannya.

Dan kepada semua pihak yang tidak dapat tersebut. Hanya dapat mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas jasa-jasa yang sangat berarti. Semoga segalanya yang telah diberikan mendapatkan imbalan yang setimpal dari Allah SWT.

Demikianlah kata pengantar yang dapat disampaikan. Saran serta kritikan dari berbagai pihak sangat bermanfaat guna penulis bisa memperbaiki diri dan menjadi lebih baik lagi.




Jakarta, 16 Agustus 2006

Penulis

## ABSTRACTION

- (A) Nani Haryati : 02410012
- (B) **INFLUENCE of is EXPENSE OF DISTRIBUTION TO SALES REVENUE REFRESHMENTS PRODUCE PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY, tbk**
- (C) Xii + 69 page, 3 tables, 7 picture list, 8 enclosure
- (D) **Keyword : Expense Of Distribution**
- (E) **The Reason of and Target of Research** : Wish to know distribution system conducted by PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company  
**Method Research** : In data collecting, using method research of bibliography and also perform [a] research to Center Reference Capital Market ( PRPM) Effect Exchange Jakarta and electronic media (internet) to get needed data  
**Result of Research** : By using indirect and direct distribution system with aim to be more draw near again PT product. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, tbk to consumer and to increase sales revenue. From calculation got by relation which is linear with correlation value equal to 0,850504478(positif) meaning there is hand in glove relation among expense of distribution to saies revenue. equation of Regresi got by  $Y=1.664.782.309+110.446.846X$ . Become if company do not release the expense of distribution hence its sales revenue only equal to Rp. 1.664.782.309 and if there is addition one unit of [is expense of distribution will improve sales revenue equal to Rp. 110.446.846
- (F) **Enlist Reference : 11 ( 1961-2000 )**

Lecturer Counsellor I



( Sukardi Harjo Sentono, SE, MM )

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
ABSTRAK .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</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>	
A. Pengertian Distribusi .....	6
B. Macam-Macam Distribusi .....	12
C. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Distribusi .....	13

D. Fungsi Dan Peranan Distribusi .....	19
E. Pengertian Penjualan .....	20
F. Proses-Proses Dalam Penjualan .....	21
G. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Hasil Penjualan .....	22
H. Kerangka Pemikiran .....	25

**BAB III : Metodologi Penelitian**

A. Waktu Dan Tempat Penelitian .....	26
B. Jenis Dan Sumber Data .....	26
C. Teknik Pengumpulan Dan Pengolahan Data .....	26
D. Metode Pengolahan Dan Analisis Data .....	27
E. Definisi Variabel Operasional .....	28

**BAB IV :HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan .....	29
1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	29
2. Visi Dan Misi Perusahaan .....	32
3. Prospek Usaha .....	33
4. Struktur Organisasi .....	35
5. Proses Produksi dan Jenis Produksi .....	40
B. Pembahasan dan Analisis Hasil Penelitian.....	46
1. Sistem Distribusi Perusahaan .....	46
2. Analisa Biaya Distribusi Dan Hasil Penjualan .....	50

**BAB.V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	68

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**



## Daftar Tabel

Tabel		Halaman
IV.1.	Produk-Produk PT. Ultrajaya, tbk .....	42
IV.2.	Hasil Penjualan Dan Biaya Distribusi .....	51
IV.3.	Hasil Summary Output Dan Annova .....	52



## Daftar Gambar

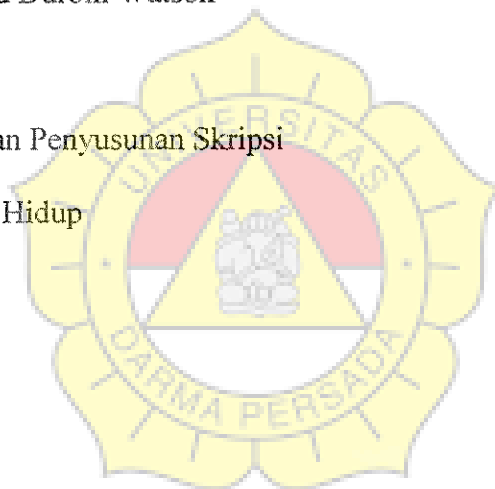
Gambar		Halaman
IV.1	Struktur Organisasi PT. Ultrajaya, Tbk .....	39
IV.2	Hipotesis Uji Linearitas Garis Regresi .....	53
IV.3	Hipotesis Koefisien korelasi .....	55
IV.4	Grafik Persamaan Regresi .....	57
IV.5	Hipotesis Uji a .....	58
IV.6	Hipotesis Uji b .....	59
IV.7	Grafik Homoskedastisitas .....	62



## Daftar Lampiran

### Lampiran

1. Summary Output Dan Annova
2. Hasil Perhitungan D (Durbin Watson
3. Tabel F
4. Tabel t
5. Tabel Statistik d Durbin Watson
6. Surat Riset
7. Lembar Kegiatan Penyusunan Skripsi
8. Daftar Riwayat Hidup



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Selera dan keinginan masyarakat yang akhir-akhir ini dibarengi dengan pertumbuhan zaman yang semakin maju dan berkembang membuat para produsen dan pengusaha suatu produk selalu ingin tampil memukau dan berada pada tingkatan paling atas. Ini dilakukan agar produk hasil dari perusahaannya dikenal dan terus menerus dicari dan diburu oleh konsumen. Karena jika suatu produk telah merajai pasaran dan berada pada tingkat teratas, perusahaan akan terus mengalami kemajuan yang pesat.

Konsumen tidak hanya melihat dan mencari kebutuhan utama untuk mencukupi dan melengkapi kebutuhan hidupnya, namun lebih kepada sejauh mana konsumen tertarik dan menilai bahwa suatu produk tersebut unik, menarik, lalu konsumen berkeinginan mendapatkan dan memilikinya.

Ditengah kebutuhan masyarakat yang terus meningkat akan minuman sehat dalam kemasan *PT. Ultrajaya, tbk* berinisiatif untuk hadir dalam industri tersebut dengan menghadirkan berbagai jenis minuman sehat dan juga makanan dengan proses UHT (*Ultra High Temperature*) dan perlu diketahui pada saat *PT. Ultrajaya, tbk* berdiri belum ada perusahaan sejenis lainnya.

*PT. Ultrajaya, tbk* mengawali produknya dengan memproduksi susu steril (*Sterilized milk*), dan ditahun-tahun berikutnya mulai melakukan pengenalan-pengenalan beberapa jenis produk baru seperti bermacam-macam sari buah, minuman teh, minuman isotonik, dan minuman ringan lainnya. Tidak hanya itu *PT.Ultrajaya, tbk* juga melakukan perjanjian untuk bisa memproduksi keju dengan *Kraft Inc., USA*. Dan dengan beberapa perusahaan-perusahaan bergensi lainnya guna untuk meningkatkan mutu, menambah jenis produk, serta melakukan inovasi-inovasi baru demi kelangsungan hidup perusahaan.

Untuk itu dalam situasi bisnis yang terus menerus berkembang, *PT. Ultrajaya, tbk* tidak bisa hanya dinilai dari segi kualitas, kegunaan dan harganya saja. Produsen juga didaulat agar bisa menciptakan produk menarik, kreatif dan inovatif. Setelah semua kualifikasi suatu produk dianggap telah memenuhi persyaratan konsumennya seperti apa yang telah disebutkan, hal terpenting yang harus menjadi pemikiran selanjutnya adalah bagaimana cara produsen mampu menjalankan strategi pemasaran dengan sebaik-baiknya. Karena apabila perencanaan pemasaran tidak difikirkan secara matang dan efisien sebaiknya produsen tersebut lekas mundur dari beratnya arena persaingan bisnis yang kian hari semakin memanas ini.

Mundur karena kalah bersaing ini bukanlah saat yang tepat untuk menggunakan alasan tersebut. Jika telah berani membangun suatu usaha lalu menjadi produsen berarti telah siap untuk menanggung segala macam resikonya untuk memasuki dunia bisnis.

Di tengah persaingan pasar dan bisnis yang pesat, inilah saat yang amat tepat bagi setiap perusahaan untuk menjalankan berbagai strategi pemasaran yang baik agar terlihat lebih unggul dimata konsumen. Diantaranya adalah dengan memperbaharui produk yang sudah ada, menambahkan pilihan (variasi) produknya, atau menciptakan produk baru yang lebih kreatif dan inovatif. Hal ini dilakukan agar mengurangi tingkat kejenuhan masyarakat terhadap produk yang sudah ada serta dapat meningkatkan angka penjualan produsennya.

Setiap pengusaha atau perusahaan tidak hanya memikirkan tentang kualitas dari produknya saja agar dikenal pasar, namun juga harus memperhatikan bagaimana perusahaan dapat memasarkan produknya secara baik. Salah satu kegiatan pemasaran yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan adalah dengan distribusi. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penumpukan jumlah produksi yang berdampak pada kerugian perusahaan.

Untuk lebih mendekatkan produk suatu perusahaan ke tangan konsumen diperlukan saluran distribusi yang benar-benar efektif, agar sasaran produsen menjual hasil produksinya ketangan konsumen dapat dengan cepat tersalurkan dan tetap pada jaminan kualitas yang baik pula dari produsen.

Distributor merupakan lembaga perantara yang sangat berperan sekali bagi produsen untuk memasarkan hasil produksinya dan distributor pula yang sangat berperan sekali membantu masyarakat (konsumen) untuk menyediakan berbagai macam kebutuhan yang mereka inginkan secara tepat dan cepat.

Berdasarkan atas apa yang telah terurai diatas, untuk melakukan riset dan penelitian skripsi ini penulis memilih judul : “ **PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP HASIL PENJUALAN MINUMAN DAN MAKANAN PRODUKSI PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY, tbk** “.

## **B. Identifikasi Masalah**

Persaingan yang semakin ketat akan hadirnya produk sejenis dipasaran, menyebabkan menurunnya hasil penjualan bagi perusahaan. Tetapi perusahaan yang telah hampir lima belas tahun sebagai *market leader* (pemimpin pasar) memiliki jaringan distribusi yang sangat luas serta ditunjang dengan kualitas produk yang unggul, tidak merasa tersaingi dan justru semakin terus meningkatkan jaringan distribusinya guna terus meningkatkan hasil penjualannya.

## **C. Perumusan Masalah**

Atas dasar latar belakang yang telah diuraikan dan begitu luasnya masalah yang diteliti, penulis membatasi masalah dengan sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan distribusi yang dilakukan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, tbk ?
2. Seberapa besar pengaruh biaya distribusi terhadap hasil penjualan produksi P t.-Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, tbk ?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah diatas yang menjadi tujuan penelitian adalah :

1. Ingin mengetahui sistem distribusi yang dilakukan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, tbk.
2. Ingin mengetahui besarnya pengaruh biaya distribusi terhadap hasil penjualan produksi PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, tbk.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini bermanfaat sebagai :

1. Menghasilkan pengetahuan di bidang manajemen pemasaran khususnya bagaimana distribusi yang berhubungan dengan hasil penjualan.
2. Diharapkan pula oleh penulis, semoga dapat menyumbangkan sesuatu yang bisa bermanfaat bagi PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, tbk.

