

**STRATEGI DAN KEBIJAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
P.T. B A T INDONESIA
J A K A R T A**

SKRIPSI

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

Oleh :

TJAHYA ADIANTONO

N.I.R.M : 883123340250003

No. Mhs : 88410005

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA**

1994



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMAPERSADA
JAKARTA

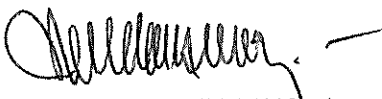
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : TJAHYA ADIANTONO
N. I. M. : 88410005
N. I. R. M. : 883123340250003
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN PERDAGANGAN
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI DAN KEBIJAKSANAAN
SALURAN DISTRIBUSI DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PT. BAT INDONESIA JAKARTA

Telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan dihadapan
panitia ujian skripsi.

JAKARTA,.....

MENGETAHUI
An Dekan Fakultas Ekonomi
Ketua Jurusan Manajemen



(Drs. VICTOR SENOBUA)

MENYETUJUI,



1. DOSEN PEMBIMBING MATERI
Drs. MOELJADI SUTHOYO



2. DOSEN PEMBIMBING TEKNIS
R.V. RUDY TJITROSOMO, SH



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : STRATEGI DAN KEBIJAKSANAAN SALURAN
DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA P.T. BAT INDONESIA.

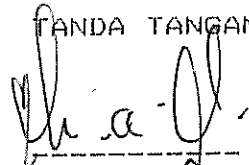
Dipersiapkan dan disusun oleh :

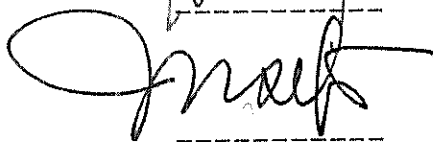
NAMA : TIAHYA ADIANTONO
N.I.M : 88410005
N.I.R.M : 883123340250003
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN PERDAGANGAN
PROGRAM STUDI : PERDAGANGAN

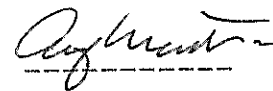
Telah diujikan di hadapan Panitia Penguji Skripsi, pada
tanggal 24 Agustus 1994
Panitia Penguji Skripsi

NAMA	JABATAN
CHALID ISMAIL .SE	KETUA
Drs. MOELJADI SUTHOYO	ANGGOTA
Drs. ALIF MARTADI	ANGGOTA

TANDA TANGAN







KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis panjatkan Puji Syukur kehadirat ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Adapun tujuan dari pada penulisan skripsi ini adalah guna melengkapi sebagian syarat Ujian Negara program streata satu (SI) pada UNIVERSITAS DARMA PERSADA.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih belum sempurna, hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis dalam hal tersebut. Oleh karnanya penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan nasehat yang membangun serta saran-saran dari pembaca demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini terutama kepada :

1. Bapak Drs., Dahlan M. Satalaksana. MAPE selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persadsa.

2. Bapak Drs Victor Senobua sebagai ketua jurusan Fakultas Ekonomi.
3. Bapak Drs Moelyadi Soetoyo dan Bapak R.V Rudy Tjitrosomo SH selaku pembimbing dan pengasuh dalam penulisan skripsi ini.
4. Ibu Dahlia Sarjono sebagai General Affair Manager PT BAT Indonesia.
5. Bapak Drs Vega Susatyo, Sales Administrasi and Distribusi PT BAT Indonesia.
6. Bapak Kushartanto, Personal Manager H.O and AREA PT BAT Indonesia serta seluruh karyawan dan staff PT BAT yang telah banyak membantu dalam pembuatan dan penulisan skripsi ini.
7. Rekan-rekan mahasiswa dan mahasiswi Unifersitas Darma Persada.
8. Kedua orang tua serta saudara penulis yang telah setia dan tulus ihklas mencurahkan dan memberikan dorongan baik materil maupun moril demi tercapainya cita-cita.

Atas segala bantuan dan dukungan yang telah di berikan dari seluruh pihak, penulis memohon kepada ALLAH SWT memberikan balasan atas apa yang telah diberikan

dengan setimpal.

Pada akhirnya penulis berharap dapat kiranya skripsi yang sederhana ini dapat membawa manfaat bagi para pembaca dan penulis khususnya.

Penulis

TJAHYA ADIANTONO



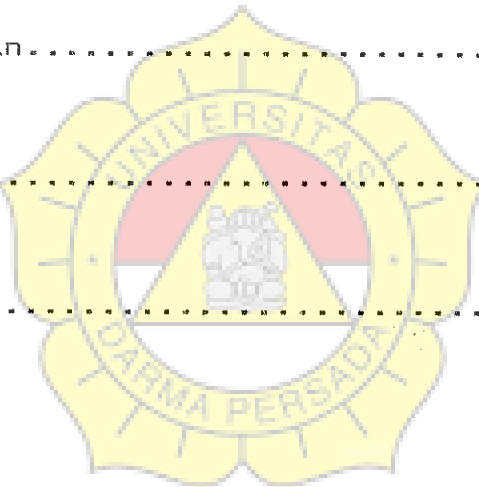
DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Alasan Pemilihan Judul.....	1
B. Tujuan Penelitian.....	3
C. Pokok Masalah.....	3
D. Hipotesa.....	4
E. Metode Pengumpulan Data.....	4
F. Sistematika Pembahasan.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM DISTRIBUSI.....	9
A. Pengertian Distribusi.....	9
B. Fungsi Distribusi.....	14
C. Macam Saluran Distibusi.....	18
D. Strategi dan Kebijaksanaan Distribusi..	20
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	23
A. Sejarah dan Perkembangan Ferusahaan...	23
1. Kelompok BAT.....	23
2. PT BAT INDONESIA.....	25

B.	Lokasi Perusahaan.....	27
1.	Tempat Kedudukan Perusahaan.....	27
2.	Tempat Kediaman Perusahaan.....	27
J C.	Struktur Organisasi.....	38
D.	Struktur Organisasi Pemasaran.....	36
1.	Fungsi pimpinan Organisasi pemasaran..	36
E.	Proses Produksi.....	46
1.	Primari Proses.....	46
2.	Secondary Proses.....	48
BAB IV	ANALISA DATA.....	49
A.	Analisa Strategi dan Kebijakan produk.....	49
B.	Analisa Strategi dan Kebijakan harga jual.....	57
C.	Analisa Strategi dan Kebijakan Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT BAT INDONESIA.....	60
1.	Analisa Tentang Saluran Distribusi.....	60
2.	Analisa Tentang type dan fungsi perantara.....	61
3.	Analisa Tentang Jumlah Perantara Pedagang.....	62

4. Analisa Tentang Wilayah	
Distribusi.....	67
5. Analisa Tentang Syarat	
Distributor.....	69
6. Analisa Tentang Jaminan	
Distributor.....	69
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran - Saran.....	72
DAFTAR KEPUSTAKAAN.....	78
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	79



BAB I

PENDAHULUAN

A. ALASAN PEMILIHAN JUDUL

Perkembangan perusahaan dewasa ini harus beroperasi pada situasi dan kondisi lingkungan bisnis yang dinamis dan selalu bergejolak, serta selalu berubah-ubah setiap saat. Perubahan-perubahan yang terjadi adalah akibat dari kemajuan teknologi yang begitu pesat, ditambah dengan dampak dari berbagai faktor lingkungan lainnya seperti : keadaan ekonomi, politik, sosial, budaya dan sebagainya.

Setiap perusahaan selalu berupaya untuk dapat mendistribusikan dan menjual barang serta jasanya secara maksimal, disamping menjaga kualitas barang dan jasanya agar selalu disukai dan dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumennya serta penyalurnya.

Salah satu kegiatan yang diperhatikan oleh perusahaan adalah menyusun strategi dan kebijaksanaan dalam pendistribusian barang, agar tepat waktu dan dapat memberikan kepuasan bagi konsumen / pemakai.

Untuk usaha meningkatkan penjualan ini, tidak hanya tergantung kepada kapasitas produksi perusahaan, tetapi di tentukan juga oleh beberapa faktor lainnya,

yaitu diantaranya : pendistribusian produk yang tepat dan terencana, sehingga perusahaan harus pandai-pandai menganalisa faktor-faktor yang ada agar dapat digunakan sebagai usaha untuk meningkatkan penjualan yang diinginkan perusahaan.

Salah satu pokok masalah yang terdapat pada Saluran Distribusi adalah bagai mana fungsi dari Saluran Distribusi bagi peningkatan penjualan yang efektif dan efisien guna mencapai tujuan dan sasaran pemasaran yang telah ditetapkan perusahaan.

Banyak perusahaan yang tidak dapat mencapai tujuan pendistribusian barangnya, karena strategi dan kebijaksanaan yang di gunakan tidak efektif dan efisien.

Hal ini tidak berarti bahwa elemen-elemen lainnya tidak berarti dan dapat diabaikan begitu saja, karena elemen yang satu dengan lainnya saling berkaitan dan berinteraksi dalam satu sistem Bauran pasaran (Harga, Produk, Distribusi dan Promosi).

Jadi jelaslah bahwa fungsi Saluran Distribusi merupakan masalah penting yang perlu mendapatkan perhatian, guna mencapai tujuan penjualan yang di harapkan.

Atas dasar pentingnya saluran distribusi bagi perusahaan sebagai mana telah diuraikan di atas maka

Penulis mengambil judul Skripsi sebagai berikut:
"Strategi dan Kebijakan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Rokok P.T. British American Tobacco Indonesia Jakarta".

B. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penulisan yang dilakukan oleh penulis adalah :

1. Untuk mengetahui fungsi dari Saluran Distribusi yang digunakan Perusahaan dalam meningkatkan "Volume" penjualan.
2. Menganalisa peranan strategi dan kebijakan distribusi yang dilaksanakan oleh Perusahaan, terutama dalam upaya peningkatan penjualan dan memperbaiki kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam Perusahaan.
3. Mencoba memberikan saran yang mungkin berguna bagi Perusahaan di dalam mengambil kebijakan-kebijaksanaan maupun keputusan-keputusan yang berhubungan dengan distribusi.

C. POKOK MASALAH

pokok masalah yang menjadi sasaran dalam penelitian guna menyusun Skripsi ini adalah : "Sejauh manakah Strategi dan Kebijakan Saluran Distribusi dalam peningkatan Penjualan pada masa sekarang dan masa yang akan datang"

D. HIPOTESA

Strategi dan Kebijaksanaan Saluaran Distribusi mempunyai hubungan yang kuat dengan kenaikan penjualan rokok, dan penjualan mempunyai prospek yang baik di masa yang datang".

E. METODE PENGUMPULAN DATA

Di dalam penyusunan Skripsi ini, Penulis memperoleh data-data dari hasil riset / penelitian dengan menggunakan beberapa metode :

1. Metode Kuestioner, ("Questionnaire"), yaitu cara pengumpulan data dengan memberikan daftar-pertanyaan kepada Perusahaan. Metode ini di gunakan agar penelitian dapat terarah dan dalam waktu yang singkat. Dengan memberikan daftar pertanyaan sebelum mengadakan penelitian, Penulis memperoleh data yang telah disiapkan lebih dahulu pada waktu mengadakan penelitian.

2. Metode Observasi, yaitu mengumpulkan data dengan cara melakukan pengamatan langsung pada objek yang diteliti dan mencatat kejadian-kejadian yang terjadi.

Tujuan dari observasi ini antara lain:

a. Untuk mengecek jawaban dari responden, apakah keterangan yang diberikan sesuai dengan

kenyataan (kejadian-kejadian yang ada dalam Perusahaan).

- b. Dengan melihat secara langsung objek yang diteliti, maka pencatatan-pencatatan yang dilakukan oleh penulis tidak hanya tergantung dari jawaban responden saja, dan biasanya lebih objektif.

3. Metode "Interview" (wawancara),

yaitu cara mendapatkan data dengan wawancara langsung atau tanya-jawab kepada responden, yang dilakukan dengan sistimatis dan berdasarkan pada tujuan penelitian. Cara ini dimaksudkan untuk melengkapi data-data yang belum tertulis dalam daftar-pertanyaan.

4. Metode Perpustakaan,

yaitu metode pengumpulan data dengan melihat dan mengambil data-data yang terdapat dalam literatur-literatur yang berhubungan dengan penulisan.

Data-data yang dipergunakan adalah :

a. "Primary Data",

yaitu data yang pengumpulannya diusahakan sendiri oleh Penulis secara langsung dari sumbernya, melalui "field work" dengan cara "obserfasi dan komunikasi". Dalam hal ini,

data primer tersebut akan menjadi data sekunder apabila dipakai oleh orang lain yang tidak berhubungan secara langsung dengan penelitian ini.

b. Secondary Data,

Yaitu data yang pengumpulannya tidak diusahakan oleh penulis secara langsung dari sumbernya, melainkan oleh pihak lain. Data sekunder dapat berbentuk publikasi, dokumen Perusahaan, atau dalam bentuk lain.

F. SISTIMATIKA PEMBAHASAN

Untuk memberikan gambaran secara singkat dan jelas dari keseluruhan pembahasan serta hubungan antara Bab I dengan Bab-bab lainnya, maka Penulis membagi Skripsi ini menjadi lima Bab, secara ringkasnya masing-masing Bab dapat digambarkan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam Bab Pendahuluan ini diterangkan mengenai Masalah Pokok Skripsi, dimana dikemukakan pula cara-cara yang dilakukan dalam pengumpulan data dengan menggunakan Metode Penelitian yang telah diterapkan dan pada bagian akhir disajikan Sistematika

pembahasan hingga tersusunnya Skripsi ini.

BAB II : TINJAUAN UMUM DISTRIBUSI

Dalam Bab ini dikemukakan Landasan Teori yang ada hubungannya dengan penelitian Skripsi antara lain. Pengertian Distribusi, Fungsi Distribusi, serta Macam Distribusi beserta Faktor-faktor yang Mempengaruhi Distribusi.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Di sini akan dibahas mengenai Sejarah Perusahaan dan Perkembangannya, Struktur Organisasi, serta bagaimana Aktivitas Usaha yang dijalankannya.

BAB IV : ANALISA DATA

Dalam Bab ini Penulis membahas inti dari penulisan Skripsi yang sudah mengkaitkan antara teori dengan pelaksanaan yang dilakukan oleh P.T. BAT INDONESIA yaitu menyangkut strategi dengan kebijaksanaan produk, strategi dengan kebijaksanaan harga-jual, serta analisa kebijaksanaan dengan strategi penetapan saluran distribusi.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Sebagai Bab penutup dari Skripsi, dalam bab ini berisikan Kesimpulan dan Saran-saran yang dikemukakan oleh Penulis di dalam membahas masalah yang ada dalam P.T. BAT INDONESIA yang telah dibahas dalam Bab-bab yang terdahulu, dan Penulis berusaha memberikan saran-saran yang kiranya dapat di pergunakan untuk mengatasi masalah yang di hadapi oleh PT. BAT INDONESIA - Jakarta.

