

PERANAN SALURAN DISTRIBUSI
DALAM USAHA MEMPERLUAS KONSUMEN UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP PRODUK SNACK CV. AGUNG SARI

SKRIPSI

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

Oleh:

NAMA : ARIEF FADILLAH
NIM : 94420012
NIRM : 943123340250029



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
1999

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

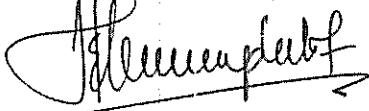
NAMA : ARIEF FADILLAH
NIM : 94420012
NIRM : 9431233340250029
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI : PEMASARAN
JUDUL SKRIPSI : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI
DALAM USAHA MEMPERLUAS KONSUMEN
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUCK SNACK PADA
CV. AGUNG SARI

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan Panitia
Penguji Skripsi pada tanggal :

Jakarta, Agustus 1999

Mengetahui

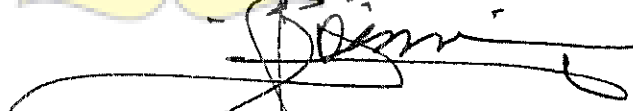
Ketua Jurusan Manajemen



(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

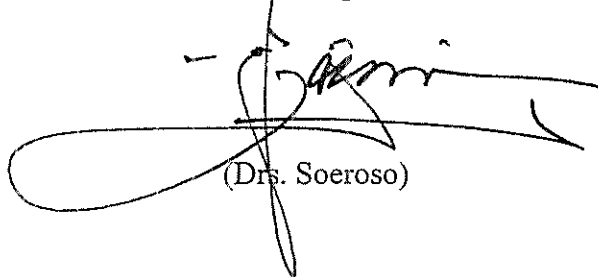
Menyetujui

1. Pembimbing Materi



(Drs. Soeroso)

2. Pembimbing Teknis



(Drs. Soeroso)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : ARIEF FADILLAH
NIM : 94420012
NIRM : 943123340250029
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI : PEMASARAN
JUDUL SKRIPSI : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI
DALAM USAHA MEMPERLUAS KONSUMEN
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK SNACK PADA
CV. AGUNG SARI

Skripsi ini telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi pada tanggal dengan hasil.....

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

NAMA

JABATAN

TANDA TANGAN

- 1.
- 2.
- 3.

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : ARIEF FADILLAH
NIM : 94420012
NIRM : 943123340250029
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI : PEMASARAN
JUDUL SKRIPSI : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI
DALAM USAHA MEMPERLUAS
KONSUMEN UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK SNACK
PADA CV. AGUNG SARI

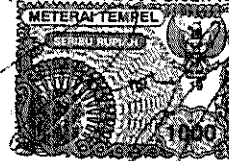
MENYATAKAN

Bahwa Skripsi ini saya susun berdasarkan hasil riset, observasi dan wawancara serta menggabungkannya dengan literatur yang berhubungan dengan materi Skripsi sebagaimana yang tercantum dalam daftar pustaka.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jakarta, 9 Agustus 1999

Yang menyatakan



(Arief Fadillah)

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada Allah Swt, atas segala rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh ujian sarjana lengkap pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk yang sangat bermanfaat dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar - besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Shanti Danu, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Bapak Drs. Soeroso, selaku pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Fauzi Basyir SE, MM. selaku dosen pembimbing, yang telah banyak memberikan bimbingan dan petunjuk selama penulis mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

4. Seluruh jajaran dosen, dan staff Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada yang telah memberikan pendidikan dan pelayanan selama penulis mengikuti kuliah.
5. Bapak Eko Sucipto, selaku pemilik perusahaan CV.Agung Sari, yang telah memberikan bantuan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat - sahabatku tercinta anak - anak Infantri dan anak - anak BEM FE, atas segala bantuan, doa, dan dorongan semangat, hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Kedua Orang Tuaku, Kakak, serta Adikku yang tercinta yang telah memberikan dorongan moril maupun materil hingga selesainya penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, akan tetapi semua kekurangsempurnaan itu dalah menjadi tanggng jawab penulis sendiri.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat diterima serta bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta,7 Agustus 1999

Arief Fadillah

ABSTRAK

- a). Arief Fadillah. Peranan Saluran Distribusi Dalam Usaha Memperluas Konsumen Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Snack Pada CV. Agung Sari (dengan bimbingan Drs. Soeroso sebagai pembimbing materi dan teknis)
- b). V+68Halaman, 4 gambar dan 2 tabel
- c). Kata Kunci : Saluran distribusi.
- d). Tujuan Penelitian : Untuk melihat sejauh mana pengaruh penetapan saluran distribusi terhadap hasil penjualan produk snack pada CV. Agung Sari.
- e). Hasil penelitian : Menunjukkan hubungan yang kuat dan positif antara jumlah pengecer (variabel x) dengan hasil penjualan (variabel y) di mana r yang didapat sebesar 0,99. Masalah yang dihadapi perusahaan diatasi dengan cara mendirikan toko-toko pengecer sendiri dan mendapatkan pinjaman dana dari bank.
- f). Jumlah literatur : 10 (1977-1989)



DAFTAR ISI

	Halaman
Lembar Persetujuan Skripsi	i
Lembar Pengesahan Skripsi	ii
Lembar Pernyataan.....	iii
Kata Pengantar	iv
Abstrak.....	vi
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel.....	ix
Daftar Gambar.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan dan Perumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Metode Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan	7
BAB II. LANDASAN TEORITIS.....	10
A. Pengertian dan Fungsi - Fungsi Pemasaran	10

B. Pengertian dan Perencanaan Saluran Distribusi.....	23
C. Jenis - Jenis Saluran Distribusi.....	24
D. Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	27
E. Kemitraan dan Pola - Pola Kemitraan	35
BAB III. TINJAUAN UMUM CV.AGUNG SARI	41
A. Sejarah Singkat Perusahaan dan Perkembangannya	41
B. Struktur Organisasi	43
C. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan.....	47
BAB IV. ANALISA DAN PEMBAHASAN	51
A. Pelaksanaan Saluran Distribusi CV.Agung Sari	51
B. Perkembangan Volume Penjualan.....	59
C. Pembahasan Hasil Penelitian	64
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN – SARAN	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran – saran.....	67

DAFTAR KEPUSTAKAAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Perbandingan Jumlah Pengecer dengan Volume Penjualan	
Snack Tahun 1996-1998	60
Tabel 4.2 Lembaran Kerja	63



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	47
Gambar 3.2 Saluran Distribusi Pendek.....	50
Gambar 4.1 Saluran Distribusi CV. Agung Sari.....	53
Gambar 4.2 Saluran Distribusi CV. Agung Sari.....	54



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia bisnis dewasa ini peranan pemasaran menjadi sangat penting terutama dalam menghadapi persaingan yang kompetitif, keberhasilan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh usaha untuk memasarkan barang dan jasa hasil produksinya. Dengan adanya kemajuan teknologi maka perusahaan dapat memproduksi secara massal. Pasar barang yang dulunya seller's market, yaitu jumlah barang dan jasa yang ditawarkan cenderung habis, tetapi pada masa sekarang ini hal tersebut sudah jauh berubah, dimana jumlah barang dan jasa yang dihasilkan relatif lebih besar daripada jumlah yang diminta (buyer's market). Hal ini menimbulkan masalah bagi pihak produsen untuk memasarkan barang-barang yang dihasilkan tersebut dapat terjual habis. Karena pergeseran kekuatan dari produsen ke konsumen, maka produsen harus berusaha untuk memenuhi tanpa mengurangi usahanya untuk mencari keuntungan demi kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu jenis barang konsumsi dijamin sekarang adalah makanan kecil (snack).

Makanan merupakan kebutuhan manusia yang tak dapat ditinggalkan, karena untuk melaksanakan aktivitas sehari-harinya manusia membutuhkan

tenaga yang bersumber dari makanan yang dia makan. Karena itu bagi perusahaan yang bergerak dibidang usaha makanan mempunyai peluang usaha yang baik . Dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan - perusahaan yang lain, maka perusahaan tidak dapat lagi tinggal diam menunggu pembeli melainkan usaha perusahaan harus mencari pembeli atau konsumen. Hal ini berarti perusahaan harus melakukan orientasi pada pasar dalam rangka memuaskan kebutuhan konsumen tanpa melupakan tujuan usaha yaitu laba.

Salah satu faktor yang mempengaruhi berhasil atau tidaknya perusahaan tergantung daripada bagaimana cara perusahaan melakukan kegiatan pemasaran, salah satu kegiatan pemasaran yang utama adalah saluran distribusi. Karena dengan saluran distribusi yang baik barang yang dihasilkan akan sampai ketangan konsumen.

Peranan saluran distribusi sebagai bagian marketing mix (bauran pemasaran) menjadi sangat penting, yaitu untuk menunjang proses perpindahan produk dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu penentuan saluran distribusi yang tepat merupakan salah satu faktor yang ikut menunjang kesuksesan perusahaan pada saat ini dan pada masa yang akan datang, sehingga perusahaan dapat mencapai target yang diharapkan, yaitu mendapatkan laba sesuai dengan tujuan yang hendak dicapainya.

CV.Agung Sari adalah sebuah perusahaan yang mempunyai kegiatan mendistribusikan produk berupa makanan kecil ,didalam kegiatan usahanya CV.Agung Sari menggunakan sistem pola kemitraan, dimana CV.Agung Sari mengadakan hubungan kemitraan atau kerjasama dengan perusahaan yang menjadi hulu atau sumber dari produksi makanan tersebut. Kemitraan merupakan kerjasama usaha yang serasi berdasarkan asas saling menguntungkan dan saling membutuhkan, sehingga masing-masing yang bermitra mempunyai hak dan kewajiban untuk mencapai tujuan. Ada beberapa jenis pola kemitraan yaitu : Pola inti plasma, subkontrak, pola dagang umum, pola waralaba, dan pola keagenan. Adapun pola yang digunakan oleh CV.Agung Sari adalah pola keagenan dimana hubungan kemitraan yang didalamnya usaha kecil diberi khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha besar mitranya. Untuk melancarkan kegiatan usahanya CV.Agung Sari harus mempunyai strategi yang tepat didalam melakukan saluran distribusi. Saluran distribusi merupakan bagian daripada kegiatan pemasaran yang berfungsi untuk menyebarluaskan produk dan menghubungkan pihak produsen dan konsumen agar produk yang dihasilkan sampai ketangan konsumen.

Apabila saluran distribusi yang digunakan perusahaan dapat berjalan secara efisien, maka biaya distribusi dapat ditekan dan ini merupakan salah satu yang mengakibatkan harga dari produk menjadi lebih murah,

karena harga produk menjadi lebih murah, karena harga produk tidak hanya ditentukan oleh besarnya biaya distribusi tetapi juga sangat ditentukan oleh besarnya biaya produksi. Dengan demikian kemungkinan produk dapat terjual dengan omzet lebih tinggi, tetapi dengan harga produk yang lebih murah. Dan diharapkan volume penjualan dari produk dapat meningkat. Sehingga laba atau keuntungan yang diharapkan perusahaan dapat tercapai dari hasil penjualan tersebut. Agar dapat melaksanakan proses pemasaran secara baik maka perusahaan haruslah dapat mengetahui kelompok konsumen mana yang harus dituju dan dengan saluran distribusi yang bagaimana kelompok konsumen dapat terjangkau, supaya produk yang dihasilkan perusahaan dapat tersalurkan dan dapat diminati oleh masyarakat luas. Dengan dapat ditentukannya dan dijalankannya saluran-saluran distribusi, dimana CV.Agung Sari melaksanakan saluran distribusi secara intensif, yaitu pendistribusian secara langsung kepada pengecer yang diharapkan dapat menjangkau kelompok konsumen secara ekonomis. Sehingga tercapai sasaran dan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

B. Pembatasan dan Perumusan Masalah

1. Pembatasan Masalah

Mengingat luasnya permasalahan kegiatan bidang pemasaran, maka penulis membatasi permasalahan pada pengaruh penetapan saluran distribusi yang diterapkan pada perusahaan dan kaitannya dengan volume penjualan.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah diatas, maka penulis membuat perumusan masalah adalah :

“ Sejah mana pengaruh peranan saluran distribusi yang dilakukan CV.Agung Sari dapat memperluas konsumen, sehingga dapat memingkatkan volume penjualan ”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan suatu saluran distribusi yang dijalankan oleh CV.Agung Sari.
- b. Menganalisis pelaksanaan saluran distribusi yang dijalankan oleh CV.Agung Sari.

2. Manfaat Dari Penelitian

- a. Bagi Penulis

untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang selama ini didapat dibangku kuliah kedalam situasi praktek yang nyata yang ada dalam perusahaan CV.Agung Sari.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan dan bahan informasi bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan pemasaran pada umumnya dan saluran distribusi pada khususnya. Sehingga dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan.

c. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu referensi bagi mahasiswa yang ingin mempelajari masalah - masalah saluran distribusi terutama dalam usaha meningkatkan volume penjualan.



D. Metode Penelitian

1. Sumber Data

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung oleh perusahaan yang dijadikan objek penelitian penulis.

b. Data Sekunder

yaitu data yang sudah diklasifikasikan dan ditabelkan yang dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti lembaga penelitian dan pendidikan dalam perusahaan.

2. Cara Pengumpulan Data

a. Lapangan

1. Wawancara

Yaitu dengan melakukan tanya jawab dengan pihak pihak yang berkepentingan didalam perusahaan tersebut.

2. Observasi

Yaitu dengan membuat pencatatan terhadap semua aspek yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti, dengan cara mengamati secara langsung kegiatan perusahaan.

b. Kepustakaan

Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca buku literatur, yang relevan dengan permasalahan yang diteliti untuk landasan teoritis.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai skripsi ini, maka secara garis besar skripsi ini disusun sebagai berikut :

- BAB I : Pendahuluan, dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang, pembatasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika pembahasan.
- BAB II : Landasan teori, bab ini merupakan landasan teori yang berisi pengertian marketing, arti dan jenis saluran distribusi, saluran distribusi untuk barang konsumsi, saluran distribusi untuk barang industri, faktor – faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi serta kemitraan dan pola – pola kemitraan.
- BAB III : Tinjauan umum perusahaan, pada bab ini diuraikan mengenai hal – hal yang bersifat umum yang menyangkut gambaran umum perusahaan CV. Agung Sari yaitu mengenai sejarah perkembangan CV. Agung Sari, struktur organisasi perusahaan dan bidang usaha perusahaan.
- BAB IV : Analisa pembahasan, pada bab ini dijelaskan mengenai pelaksana saluran distribusi CV. Agung Sari perkembangan volume penjualan CV. Agung Sari, serta pembahasan hasil penelitian dengan hambatan dan masalah beserta alternatif pemecahan masalahnya.

BAB V : Kesimpulan dan saran, bab ini merupakan akhir dari bab – bab yang sebelumnya dan memuat kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian yang dilaksanakan dan saran – saran yang akan diberikan untuk mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan.

