



**PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK INDOMIE DI PT. INDOFOOD
SUKSES MAKMUR Tbk.**

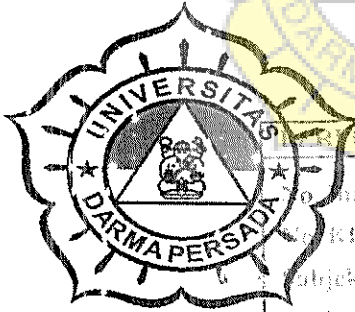
SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan Melengkapi
Sebagian Syarat-syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Di Jurusan Manajernen

Oleh :

AMELLYA

N I M : 00410011



PERPUSTAKAAN UNIV DARMA PERSADA	
No. Induk	40/SKA-FEM/04-05
No. Klas	658.8-AME-P
No. Subjek	PRODUK - PENJ.
Asal	AMELLYA
Dan lain-lain	SKA-FEM . 1-11-04

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2004**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Amellya
Nim : 00410011
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : "PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK INDOMIE
DI PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk"

Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dihadapan Panitia

Penguji Skripsi pada tanggal.....Juni 2004

Jakarta, 28 Juni 2004

Mengetahui,

Menyetujui,

Ketua Jurusan Manajemen

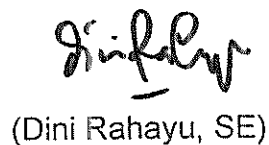
Pembimbing Materi



(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

Sukardi H. Sentono, SE)

Pembimbing Teknis



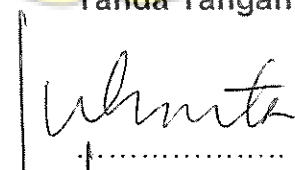
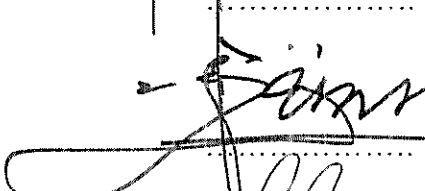
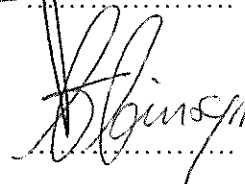
(Dini Rahayu, SE)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Amellya
Nim : 00410011
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : "PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK INDOMIE
DI PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK."

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji skripsi
pada....., dengan hasil.....

Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. DR. Suharto Rahman	Ketua	
2. Drs. Saeroso, MM	Anggota	
3. Drs. Fauzi Baisyir, MM	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Amellya
No. Pokok : 00410011
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul "Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Indomie Di PT. Indofood Sukses Makmur Tbk" dibawah bimbingan Drs. Fauzi Baisyir, MM adalah benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya

Demikian ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang Menyatakan,



(Amellya)

ABSTRAKSI

(A) Amellya : 00410C11

(B) **PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK INDOMIE DI PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR, TBK.**

(C) xi + 59 Halaman, 8 Tabel, 5 Gambar, 1 Lampiran, 2004

(D) **Data dan Kunci** : Saluran Distribusi dan Peningkatan Hasil Penjualan

(E) **Tujuan Penelitian** ; Untuk mengetahui apakah saluran distribusi mempunyai pengaruh yang kuat dalam meningkatkan hasil penjualan produk makanan di PT. Indofood Sukses Makmur Tbk.

Metode Penelitian : untuk pengumpulan data-data skripsi ini penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan serta menggunakan analisis korelasi

Hasil Penelitian : Saluran distribusi yang di gunakan mempunyai pengaruh positif dalam meningkatkan hasil penjualan, hal ini terbukti dengan meningkatnya angka penjualan pada setiap tahunnya.

Kesimpulan : Hubungan yang positif antara saluran dan biaya distribusi yang di lakukan oleh PT. Indofood dengan penjualan produk indomie.

(F) **Daftar acuan** : 10 (1995-2002)

(G) **Pembimbing Materi**


(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

KATA PENGANTAR

Salam Sejahtera,

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Bapa di Surga, Tuhan Yesus Kristus dan Roh Kudus atas Kasih dan Setia-Nya, sehingga penulis memperoleh kekuatan dan kemampuan untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang di tujukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu S-1 di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Skripsi ini penulis persembahkan untuk kedua orang tua (papi,dan mami) sebagai tanda sebagian cirta penulis dan juga Temmy dan Chandra, yang selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk penulisan skripsi ini.

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah membantu memberikan semangat, dan saran secara moril naupun meteriil khususnya:

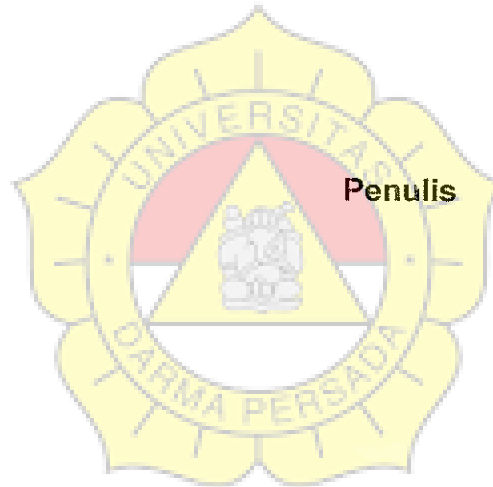
1. Bapak Drs. Shanti Danu Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, beserta jajarannya
2. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku pembimbing materi yang telah memberikan waktu dan tenaga untuk membimbing Penulis. Ibu Dini Rahayu, SE selaku pembimbing teknis yang telah mengarahkan Penulis demi penyusunan skripsi ini.

3. Bapak Sukardi, H. S SE selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma persada.
4. Seluruh Direksi staff dan karyawan PT Indofood Sukses Makmur Tbk.
5. Keluarga tercinta Papi, Mamiku dan adik-adik (Yohanes dan Thimotius) beserta sepupu-sepupuku, om-omku dan tante-tanteku yang telah memberikan doa, kasih sayang serta dukungan baik moril maupun materiil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, I love you every body. Tuhan memberkati.
6. Om Iwan dan tante Line, terima kasih banyak atas informasi dan kritiknya serta tiga perusuhnya Maydiane, Giovanne dan Jafet. Tuhan memberkati kalian.
7. Untuk keluarga Pdm. Darius Rogerius dan keluarga Bapak. Hadi Praganta di Alinda juga seluruh jemaat GBI Hati Kudus di Perumnas Bekasi yang udah setia mendoakan Melly. Terima kasih untuk doanya. JBU
8. Untuk semua teman-temanku angkatan 2000, terutama si centil Eli, Ny. Meneer Anie dan uni Ria. Thanks atas omelan dan dukungannya. Yang kadang membuatku kesel. Juga untuk mas Bay, Jepri dan Karjo, terimakasih kalian menjadi ajudanku dan terkadang menjadi sasaran kekesalanku kalau di kampus. Tak lupa Novfila terimakasih sudah menjadi perantara karena mau minjem buku-buku.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun demikian penulis telah berusaha sedemikian rupa sesuai dengan kemampuan yang dimiliki Penulis guna mendapatkan hasil yang sebaik-baiknya.

Penulis mengharapkan adanya saran dan kritik dari luar yang sifatnya membangun untuk dapat diperbaiki di masa yang akan datang.

Jakarta, Juni 2004



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Perumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	5
E. Metodologi Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	8

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Pengertian dan Fungsi Pemasaran.....	11
B. Pengertian dan Fungsi Saluran distribusi.....	14

C. Macam–macam Saluran Distribusi.....	16
D. Langkah–langkah dan Faktor–faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	21

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Umum Perusahaan.....	24
B. Struktur Organisasi.....	26
C. Produk–produk dan Kegiatan Usaha PT Indofood Sukses Makmur Tbk.....	32

BAB IV : ANALISIS PEMBAHASAN

A. Luas wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen.....	35
B. Sistem Saluran Distribusi yang Dilakukan Oleh PT. Indofood Sukses Makmur.....	36
C. Perkembangan Hasil Penjualan Produk Selama Empat Tahun.....	45
D. Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan... ..	49

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	58
--------------------	----

B. Saran – saran.....60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR TABEL

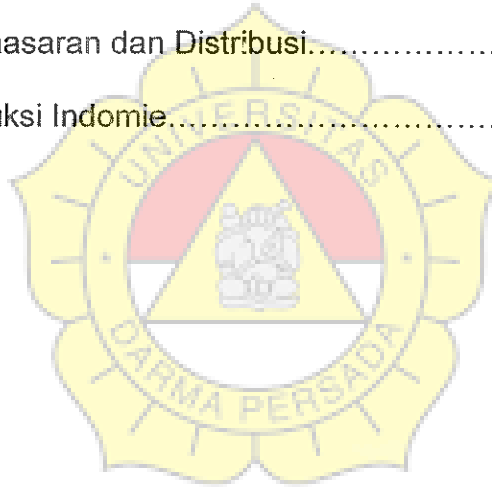
Halaman

Tabel III-1 → . Daftar Hasil Produksi PT Indofood.....	34
Tabel IV-1 → . Laporan Penjualan Bersih tahun 1999-2002.....	45
Tabel IV-2 → . Laporan Penjualan Produk Indomie Tahun 1999-2002.....	47
Tabek IV-3 → . Biaya Saluran Distribusi Produk Indomie Tahun 1999 - 2002.....	48
Tabel IV-4 → . Biaya Distribusi Periode 1999-2002.....	51
Tabel IV-5 → . Daftar Hasil Penjualan PT. Indofood.....	52
Tabel IV-6 → . Perhitungan Prosentase Biaya Saluran Distribusi.....	53
Tabel IV-7 → . Perhitungan Biaya Saluran Daistribusi dari Hasil Penjualan Produk Indomie.....	54

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar II-1 → . Bagan Tingkatan Saluran Distribusi untuk Barang Konsumsi.....	19
Gambar II-2 → . Bagan Tingkatan Saluran Distribusi untuk Barang Industri.....	21
Gambar III-1 → . Struktur Organisasi PT. Indofood Sukses Makmur.....	27
Gambar IV-1 → . Diagram Sistem Pemasaran dan Distribusi.....	41
Gambar IV-2 → . Skema Proses Produksi Indomie.....	44



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Situasi politik yang tidak stabil, yang dimulai sejak pertengahan bulan Juli tahun 1997 menyebabkan krisis ekonomi yang berkepanjangan hingga saat ini. Namun, karena terlalu lama mengalami keadaan ini masyarakat menjadi tidak begitu merasakannya. Meskipun demikian dampak yang ada terlihat sekali, diantaranya daya beli masyarakat Indonesia menurun secara drastis tidak seperti dahulu sebelum adanya krisis saat ini. Situasi tersebut membuat aparat pemerintah untuk berfikir keras supaya kondisi menjadi pulih dan terkendali, dan sudah banyak upaya pemerintah untuk mempertahankan dan memperbesar devisa negara, salah satunya pada sektor pariwisata dan teknologi modern dan juga pajak yang terus dinaikkan.

Para pengusaha dalam negeri harus bisa mencermati dan menilai kondisi perekonomian Indonesia serta harus tanggap dan berhati-hati terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan sekitar. Lebih efisien dalam mengoperasikan bisnisnya dengan baik agar tidak mengalami kemunduran, khususnya para pengusaha yang memiliki hutang dan

terutama bagi para pengusaha pengguna bahan-bahan yang langsung diimport dari luar negeri.

Penguasaan kualitas barang dan jasa yang bagus sangat penting di dalam dunia niaga atau bisnis. Kualitas yang bagus dan dapat dipercaya oleh konsumen akan tetap disukai, juga dalam memenuhi selera dan kebutuhan para konsumen untuk dapat menghasilkan produk yang terjamin kualitasnya.

Pemasaran adalah salah satu aktivitas yang paling penting dalam perusahaan, apabila tingkat penjualan semakin menurun maka kelangsungan hidup perusahaan tentu akan terganggu. Salah satu kegiatan pemasaran yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah menyusun strategi dan kebijaksanaan dalam pendistribusian barang, agar tepat waktu dan dapat memberikan kepuasan bagi konsumen atau pembeli.

Perusahaan yang berhasil selalu berusaha untuk mengenali para pesaingnya sebaik sebaik mungkin seperti yang yang dilakukannya terhadap para konsumen. Analisis dan situasi persaingan akan membantu untuk memutuskan dimana akan bersaing dan bagaimana menentukan posisi menghadapi pesaingnya pada setiap pasar sasaran.

Penentuan saluran distribusi yang dipakai sangatlah penting, maksudnya sehingga rangkaian program *marketing* dapat dilaksanakan,

juga perlu dipikirkan lebih dahulu kepentingan yang berkenaan dengan saluran distribusi. Faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi yaitu, intensitas saluran distribusi, perantara dan bagaimana mengelola saluran distribusi dengan baik.

Penulis memilih perusahaan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk sebagai objek penelitian yang bergerak pada bidang produk-produk makanan khususnya indomie. Alasan penulis memilih PT. Indofood Sukses Makmur Tbk sebagai objek studi penyusunan skripsi ini adalah penulis ingin mengetahui saluran distribusi dan bagaimana pengaruhnya terhadap produktivitas penjualan di PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. Hal ini menarik perhatian penulis dimana sudah banyak merek mie yang beredar di pasar luas sebagai saingannya dan juga untuk menambah pengetahuan penulis tentang *marketing mix* khususnya saluran distribusi.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka penulis mengambil judul **“Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Indomie di PT. Indofood Sukses Makmur Tbk”**

3. Identifikasi Masalah

Saluran distribusi merupakan salah satu aspek yang penting di dalam perusahaan untuk memasarkan produknya dan juga untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Pihak perusahaan harus

mampu melaksanakan saluran distribusi yang tepat dan akurat sehingga barang dan jasa yang dihasilkan dapat laku terjual dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak perusahaan guna memenuhi permintaan konsumen terhadap produk tersebut.

C. Perumusan Masalah

Saluran distribusi pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling terlibat dalam usaha menjadikan suatu produk atau jasa yang siap untuk dikonsumsi. Dalam rangka menelaah berbagai aspek yang berkaitan dengan saluran distribusi serta faktor-faktor lain yang mempengaruhi, maka penulis akan merumuskan masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Apakah kebijakan saluran distribusi yang telah dikeluarkan mempunyai pengaruh terhadap peningkatan hasil penjualan produk Indomie di PT. Indofood Sukses Makmur Tbk ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui hubungan antara berbagai variabel yang ada dalam kebijakan biaya distribusi dengan hasil penjualan produk suatu perusahaan.
- b. Mencari bagaimana distribusi dan pemasaran yang tepat bagi perusahaan, dengan adanya kemungkinan over produksi.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberi masukan bagi perusahaan dalam melaksanakan saluran distribusi dan pemasaran.
- b. Hasil akhir penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam upaya penetapan biaya saluran distribusi untuk masa yang akan datang sehingga produktivitas penjualan terus meningkat.

E. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang dipakai berdasarkan pada data primer.

Dimana Penulis mengumpulkan, memperoleh dan mengolah data di

PT. Indofood Sukses Makmur Tbk gedung Ariobimo, melalui :

a. wawancara (*interview*)

Merupakan bertanya secara langsung kepada para karyawan di perusahaan tersebut.

b. pengamatan langsung (*observasi*)

Merupakan, melihat langsung proses kerja untuk penyaluran produk-produk indofood khususnya produk indomie.

2. Perolehan Data

Perolehan data yang dilakukan melalui:

a. Penelitian Kepustakaan (*Library research*)

Penulis melakukan pengumpulan data berupa bahan-bahan yang berasal dari buku-buku dengan cara membaca, mempelajari dan mengambil data-data yang dianggap berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

b. Penelitian lapangan (*Field reseach*)

Penulis melakukan penelitian atau kunjungan langsung ke PT. Indofood Sukses Makmur Tbk gedung Ariobimo yang berlokasi di Jln HR. Rasuna Said X-2 Kav 5 Kuningan Jakarta Selatan guna memperoleh data-data yang diperlukan.

3. Analisis data

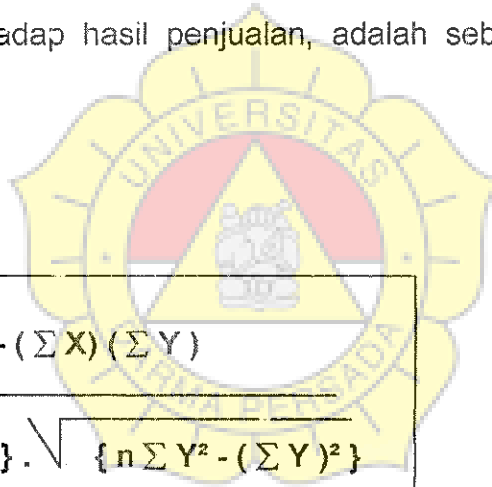
Metode yang di gunakan Penulis dalam menganalisis data yaitu :

a. Metode kualitatif

Dalam menganalisis data, penulis melakukan wawancara dan pengamatan secara langsung di PT. Indofood Sukses Makmur Tbk untuk mengetahui kebijakan saluran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan.

b. Metode Kuantitatif

Penulis menggunakan rumus korelasi untuk memperoleh hubungan antara saluran distribusi terhadap hasil penjualan, adalah sebagai berikut:



Metode Korelasi :

$$r = \frac{n \cdot \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n \sum X^2 - (\sum X)^2\}} \cdot \sqrt{\{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Dimana :

X = Distribusi

Y = Hasil Penjualan

N = Jumlah Sampel

R = Koefisien Korelasi

F. Sistematika Penulisan

Skripsi ini penulis susun dibagi dalam beberapa bab, untuk memberikan gambaran secara singkat dan jelas serta hubungan antara satu bab dengan bab-bab yang lainnya.

Pembagian tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis mengemukakan masalah-masalah yang menyangkut antara lain: latar belakang masalah, identifikasi masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini penulis akan menerangkan tentang pengertian dan fungsi pemasaran, pengertian dan fungsi saluran distribusi, macam-macam saluran distribusi serta faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pemilihan saluran distribusi.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Penulisan pada bab ini penulis menguraikan tentang riwayat singkat perusahaan, struktur organisasi serta aktivitas usahanya.

BAB IV : ANALISIS PEMBAHASAN

Bab ini dibagi menjadi beberapa sub bab, dan setiap sub bab dibagi lagi menjadi beberapa bagian.

Pada bab ini di uraikan tentang luas wilayah pemasaran dan sasaran konsumen, kebijakan saluran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan, bentuk saluran distribusi yang digunakan perusahaan, peranan saluran distribusi yang digunakan perusahaan, peranan saluran distribusi dalam memasarkan produk-produk buatan Indofood, dan yang terakhir penulis mencoba untuk menjelaskan analisis pengaruh kebijakan saluran serta biaya distribusi terhadap hasil aktivitas pemasaran.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran-saran tentang PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang penulis paparkan pada bab terakhir.