

**PERANAN KEBIJAKAN SALURAN DISTRIBUSI
PRODUK GENTENG DALAM USAHA UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PT. BINTANG TIMBUL
JAKARTA**

SKRIPSI

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



Oleh :

SRI AGUSTINA

NIM
NIRM

: 96420099

: 963123340250097



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2001**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Sri Agustina
NIM : 96420099
NIRM : 963123340250097
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : Peranan Kebijakan Saluran Distribusi Produk
Genteng Dalam Usaha Untuk Meningkatkan
Volume Penjualan Pada PT. Bintang Timbul

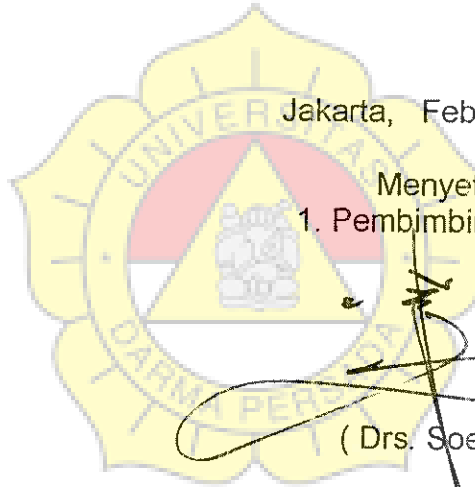
Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dan diujikan dihadapan panitia
penguji skripsi Sarjana.

Jakarta, Februari 2001

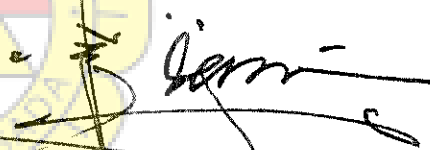
Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen



(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

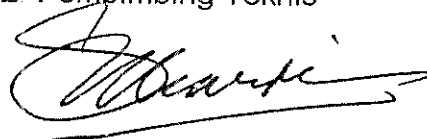


Menyetujui,
1. Pembimbing Materi



(Drs. Soeroso)

2. Pembimbing Teknis



(Sukardi, S. E)

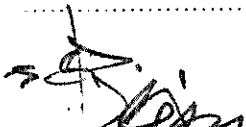


LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Sri Agustina
NIM : 96420099
NIRM : 963123340250097
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : Peranan Kebijakan Saluran Distribusi Produk
Genteng Dalam Usaha Untuk Meningkatkan
Volume Penjualan Pada PT. Bintang Timbul

Telah dikaji, diperiksa dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi Sarjana
pada tanggal 2 Maret 2001



Panitia Penguji Skripsi

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

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sri Agustina
NIM : 96420099
NIRM : 963123340250097
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul "**Peranan Kebijakan Saluran Distribusi Produk Genteng Dalam Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Bintang Timbul**" dibawah bimbingan Drs. Soeroso, adalah benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan atau mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain.

Apabila di kemudian hari diketemukan tidak sesuai dengan pernyataan saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang Menyatakan,



(Sri Agustina)

ABSTRAK

Sri Agustina (96420099/963123340250097)

Peranan Kebijakan Saluran Distribusi Produk Genteng Dalam Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Bintang Timbul

X + 55 Halaman. Tabel, Gambar, Lampiran, 2001.

Kata Kunci : Saluran Distribusi, Volume Penjualan, Korelasi

Alasan dan Tujuan Penelitian. Dalam usaha meningkatkan volume penjualan suatu produk tidak hanya tergantung pada kapasitas produksinya tetapi ditentukan juga oleh beberapa faktor lainnya, yaitu diantaranya pendistribusian produk yang tepat dan terencana. Dan salah satu pokok masalah pada saluran distribusi adalah bagaimana memilih saluran distribusi yang tepat, efisien dan efektif sehingga dapat tercapai tujuan dan sasaran pemasaran yang telah ditetapkan.

Metode Penelitian. Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan dan penelitian langsung pada PT. Bintang Timbul, Jakarta. Dan metode analisa data yang digunakan adalah analisa korelasi.

Hasil Penelitian. Dari hasil analisa korelasi yang dilakukan diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,8291 atau $r =$ mendekati +1, artinya menunjukkan hubungan yang kuat dan positif antara biaya distribusi dengan penjualan unit genteng. Dan koefisien penentu adalah sebesar 0,6874 yang berarti bahwa 68,74% volume penjualan yang dicapai dipengaruhi oleh biaya distribusi dan sisanya sebesar 31,26% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti harga, produk itu sendiri, promosi dan sebagainya.

Kesimpulan dan Saran. Kebijakan saluran distribusi yang ditetapkan perusahaan adalah sudah tepat karena dapat mencapai tujuan dan sasaran pemasaran yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, untuk menunjang kebijakan tersebut PT. Bintang Timbul harus memperhatikan sarana transportasi, keamanan produk dan masalah persaingan.

Daftar Acuan : 9 (1991 – 1999)

Dosen Pembimbing Materi

(Drs. Soeroso)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, akhirnya penulis berhasil menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul, "PERANAN KEBIJAKAN SALURAN DISTRIBUSI PRODUK GENTENG DALAM USAHA UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. BINTANG TIMBUL". Maksud daripada penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Darma Persada, Jakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya sebagai manusia biasa yang memiliki keterbatasan dan tak luput dari segala kekurangan serta kekilafan. Dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan saran dan kritik demi kebaikan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Bapak Drs H Shanti Danu Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Darma Persada, Jakarta.
2. Bapak Drs. Soeroso, selaku dosen pembimbing materi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, pengarahan dan motivasi yang sangat berguna bagi penulis.
3. Bapak Sukardi, S.E. , selaku dosen pembimbing teknis.

4. Bapak Abdullah, selaku pimpinan PT. Bintang Timbul yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan riset dalam rangka mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.
5. Suami dan anak-anakku tercinta yang telah memberikan semangat, dorongan serta do'a kepada penulis selama ini.
6. Rekan-rekan yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Besar harapan penulis, semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan imbalan yang sepadan atas bantuan-bantuan tersebut.



DAFTAR ISI

Hal

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Porumusan Masalah	2
C. Manfaat dan Tujuan Penelitian	3
D. Metode Penelitian	3
E. Sistimatika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran dan Penjualan.....	7
B. Pengertian dan Fungsi Saluran Distribusi	10
C. Macam-macam Saluran Distribusi	15

D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi.....	17
E. Keputusan Mengenai Saluran Distribusi	19
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat Perusahaan	24
B. Bidang Usaha Perusahaan	26
C. Struktur Organisasi Perusahaan	30
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Luas Wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen	
PT. Bintang Timbul	36
B. Kebijakan Saluran Distribusi Produk Genteng	
PT. Bintang Timbul	37
C. Analisis Peranan Kebijakan Saluran Distribusi Dalam	
Meningkatkan Penjualan Genteng PT. Bintang Timbul	45
D. Permasalahan Yang Dihadapi dan Pemecahannya	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran-saran	54
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

TABEL		Hai
Tabel IV-1	Perkembangan Penjualan Genteng PT. Bintang Timbul Periode Tahun 1995 -1999	46
Tabel IV-2	Perkembangan Biaya Distribusi PT. Bintang Timbul Periode Tahun 1995 -1999	47
Tabel IV-3	Nilai-nilai Untuk Menghitung Korelasi Antara Biaya Distribusi dan Penjualan Genteng PT. Bintang Timbul Periode Tahun 1995-1999	50



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	Hal
Gambar III-1 Struktur Organisasi PT. Bintang Timbul.....	35
Gambar IV-1 Saluran Distribusi Tidak Langsung.....	38
Gambar IV-2 Saluran Distribusi Langsung	39



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kondisi perekonomian seperti sekarang ini, sebagian besar produsen tidak lagi langsung menjual produk-produknya ke konsumen akhir tetapi lebih banyak dilakukan melalui saluran distribusi. Pemilihan saluran distribusi yang tepat akan memperlancar arus barang-barang dari produsen sampai ke konsumen akhir.

Setiap perusahaan selalu berupaya untuk mendistribusikan dan menjual barang serta jasanya secara maksimal, disamping menjaga kualitas barang dan jasanya agar selalu dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumennya. Konsentrasi kegiatan yang diperhatikan oleh perusahaan adalah menyusun strategi dan kebijaksanaan dalam pendistribusian barang, agar tepat waktu sampai pada konsumen dan dapat memberikan kepuasan bagi pemakai.

Dalam usaha meningkatkan volume penjualan ini, tidak tergantung kepada kapasitas produksi perusahaan, tetapi ditentukan juga oleh beberapa faktor lainnya, yaitu diantaranya pendistribusian produk yang tepat dan terencana. Dan salah satu pokok masalah yang terdapat pada saluran distribusi adalah bagaimana memilih saluran distribusi yang tepat, efektif dan efisien sehingga dapat tercapai peningkatan dan tercapainya

tujuan dan sasaran pemasaran yang telah ditetapkan perusahaan.

Masalah ini timbul karena banyak perusahaan yang tidak dapat mencapai tujuan pendistribusian barangnya disebabkan strategi dan kebijaksanaan yang digunakan tidak efektif dan tidak efisien. Hal ini tidak berarti bahwa elemen-elemen lainnya dapat diabaikan begitu saja. Karena elemen yang satu dengan yang lainnya saling berkaitan dan berinteraksi dalam satu sistem bauran pemasaran (harga, produk, distribusi dan promosi).

Jadi, jelaslah bahwa saluran distribusi merupakan masalah penting yang perlu mendapatkan perhatian guna mencapai tujuan yang diharapkan. Dan atas dasar pentingnya saluran distribusi tersebut, maka penulis mengadakan penelitian mengenai peranan kebijakan saluran distribusi produk genteng dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Bintang Timbul.

B. Perumusan Masalah

Adapun perumusan masalah yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut : ***“Sejauh mana peranan kebijakan saluran distribusi dalam usaha untuk meningkatkan penjualan genteng pada PT. Bintang Timbul ?”***

C. Manfaat Dan Tujuan Penelitian

1. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai sumber informasi dan bahan kajian bagi penelitian lanjutan di bidang yang sama.
- b. Sebagai bahan masukan bagi perusahaan sehingga dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan mengenai kebijakan pemilihan saluran distribusi.

2. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui fungsi dari saluran distribusi yang digunakan perusahaan dalam meningkatkan penjualan.
- b. Untuk menganalisa peranan strategi dan kebijaksanaan saluran distribusi yang dilaksanakan oleh perusahaan, terutama dalam upaya peningkatan penjualan dan memperbaiki kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam perusahaan.

D. Metode Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan beberapa metode penelitian, yaitu :

1. Penelitian Lapangan (Field Research)

Penelitian ini langsung dilakukan terhadap objek yang diteliti, di dalam hal ini adalah PT. Bintang Timbul, guna mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian dan pembahasan hasil penelitian ini dapat dilakukan dengan cara :

- a. Wawancara (Interview), yang langsung dilakukan kepada pihak-pihak yang diharapkan akan dapat memberikan keterangan-keterangan yang berguna.
- b. Observasi, yaitu pengamatan yang secara langsung terhadap kegiatan yang ada di lapangan untuk mendapatkan kebenaran data.

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian ini dilakukan sebagai landasan untuk mengetahui masalah yang dijadikan pokok pembahasan. Dalam hal ini data yang diperlukan diperoleh dengan membaca, mempelajari buku-buku dan literatur-literatur sebagai referensi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

3. Metode Analisa Data

Data-data yang diperoleh diukur secara tepat sesuai dengan tujuan penelitian yang dilakukan. Dalam penulisan ini digunakan metode-metode:

- a. Metode Analisa Kualitatif, yaitu dari data-data yang diperoleh kemudian diadakan analisis dengan mendasarkan kepada teori-teori yang ada dan kemudian menarik kesimpulan. Adapun analisis data yang dilakukan adalah mengevaluasi kebijakan saluran distribusi produk genteng dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualan pada PT. Bintang Timbul.
- b. Metode Analisa Kuantitatif, yaitu menganalisis data dengan menitik beratkan kepada perhitungan angka-angka. Adapun analisis yang dilakukan adalah analisis korelasi yaitu merupakan perhitungan statistik yang digunakan untuk mencari hubungan antara dua variabel atau lebih yang sifatnya kuantitatif.

E. Sistematika Penulisan

Untuk lebih memperjelas tahapan proses pembahasan masalah, penulis membagi penulisan skripsi ini menjadi lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, manfaat dan tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini, penulisan menguraikan teori mengenai pengertian pemasaran dan penjualan, pengertian dan fungsi saluran distribusi, dan jenis-jenis saluran distribusi serta strategi dan kebijaksanaan distribusi produk.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini, penulis menerangkan mengenai sejarah singkat perusahaan, bidang usaha perusahaan serta manajemen dari struktur organisasi perusahaan yang menjadi objek penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini, penulis membahas mengenai luas wilayah pemasaran dan sasaran konsumen PT. Bintang Timbul, kebijaksanaan PT Bintang Timbul dalam bidang distribusi. Pada bab ini juga dikemukakan hasil analisis korelasi antara pelaksanaan distribusi dengan penjualan PT. Bintang Timbul.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini, penulis mengemukakan kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian yang telah dilakukan dan memberikan beberapa saran yang mungkin dapat menjadi masukan bagi perusahaan.