

ANALISIS EFEKTIFITAS DISTRIBUSI FISIK DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PT.GRAHA
SALLENDRA UTAMA

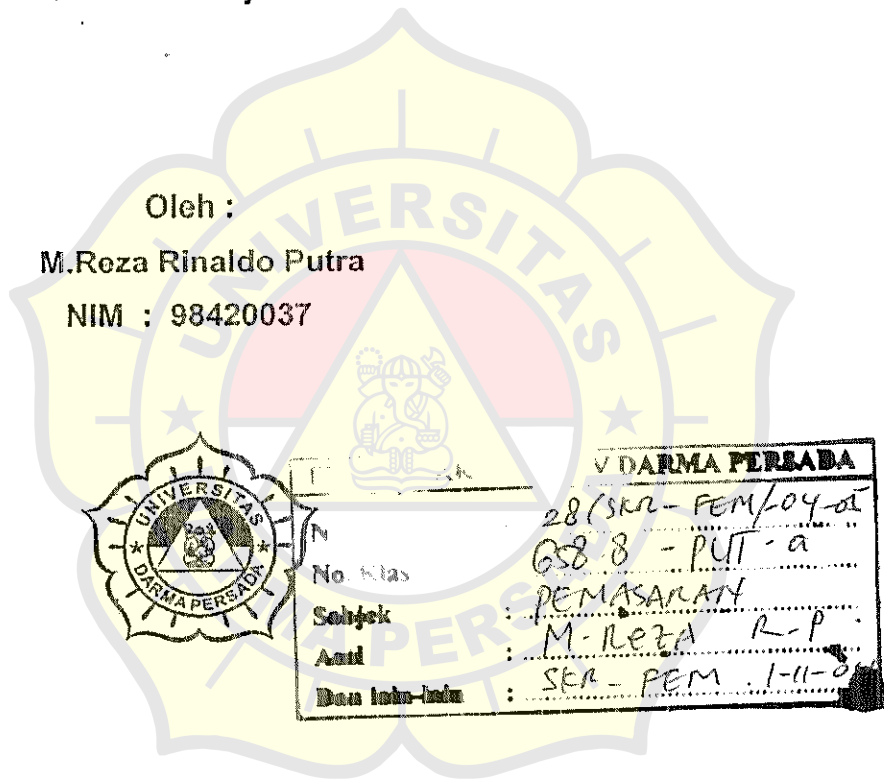
SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen

Oleh :

M.Reza Rinaldo Putra

NIM : 98420037



FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JAKARTA

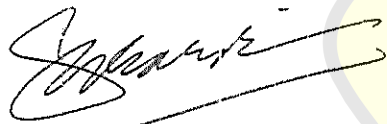
2004

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : M.Reza Rinaldo Putra
No.Pokok : 98420037
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Efektifitas Distribusi Fisik dalam Meningkatkan
Volume Penjualan PT. GRAHA SALLENDRA UTAMA

Telah dikaji, diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan
Panitia Penguji Skripsi Sarjana.

Ketua Jurusan Manajemen



(Sukardi .H.S, SE)

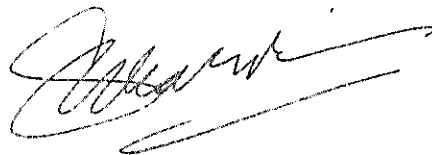
Menyetujui :

1. Pembimbing Materi (I)



(Drs.Fauzi Baisyir, MM)

2. Pembimbing Teknis (II)



(Sukardi .H.S, SE)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : M.Reza Rinaldo Putra
No.Pokok : 98420037
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Efektifitas Distribusi Fisik dalam Meningkatkan
Volume Penjualan PT. GRAHA SALLENDRA UTAMA

Telah dikaji, diperiksa dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi Sarjana
pada *tgl 9 Agustus 2004* dengan hasil **A**

Jakarta, Juli 2004

Panitia Penguji Skripsi

Nama :

1. DR- Suharto Rahman
2. Drs. Soeroso
3. Drs. Fauzi Baisyir, MM
4.

Tanda tangan :

Ketua : *[Signature]*

Anggota : *[Signature]*

Anggota : *[Signature]*

Anggota :

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M..Reza Rinaldo Putra

No.Pokok : 98420037

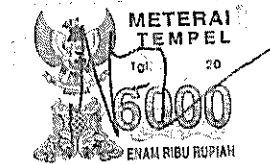
Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul "Analisis Efektifitas Distribusi Fisik dalam Meningkatkan Volume Penjualan PT. GRAHA SALLENDRA UTAMA", dibawah ini bimbingan Drs.Fauzi Baisyir, MM benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengkopi sebagian hasil karya orang lain. Apabila kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggungjawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, Juli 2004



(M.Reza.R.Putra)

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kehadirat Allah S.W.T yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan pembuatan skripsi ini guna memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana jenjang strata satu (S-1), di Universitas Darma Persada Jakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengadakan beberapa pertimbangan dalam merangkai kata dan mengolah data, disesuaikan dengan kemampuan serta pengetahuan yang ada pada penulis maka penulis memilih judul : "Analisis Distribusi Fisik dalam Meningkatkan Volume Penjualan PT. GRAHA SALLENDRA UTAMA".

Pada kesempatan ini penulis ingin sekali mengucapkan terima kasih yang tulus kepada Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku pembimbing materi yang telah memberikan waktu penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran-saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan dan perbaikan skripsi ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Rektor Universitas Darma Persada, Dr.Ir.H.Tb.Lily Satari, Msc ,

2. Dekan Fakultas Ekonomi Drs.Shanti Danu Boestaman,
3. Pembimbing materi, Drs. Fauzi Baisyir, MM,
4. Pembimbing teknis, Sukardi, SE,
5. Para Panitia Penguji Skripsi Sarjana,
6. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis baik langsung maupun tidak langsung di Fakultas Ekonomi pada saat kuliah,
7. Bapak pimpinan PT. GRAHA SALLENDRA UTAMA, Komala Muhammad, SE,
8. Keluarga Besar Drs.H. Sofian Moezir dan Hj. Emmy Wati,
9. Teman seperjuangan dari SMP, Hendra Ariefiana, SE; Richard Augusta, ST; Said Khomaeini, SPsi. Teman-teman kuliah malam :Taufik, Shinta, Eiko, Husni, Reza, Zulfan, Bono, Valen, Airin. Teman tidur "Pedut", dan,
10. Rekan-rekan mahasiswa Universitas Darma Persada dan rekan-rekan Fakultas Ekonomi.

Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan adik-adik di Fakultas Ekonomi Darma Persada Jakarta pada umumnya.

Jakarta, Juli 2004

Penulis
(M.Reza .R.Putra)

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan dan Pembatasan Masalah.....	3
C. Kerangka Pemikiran.....	4
D. Metode Penelitian.....	7
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	16
F. Sistematika Penulisan.....	17
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian Pemasaran.....	19
B. Pengertian Bauran Pemasaran.....	22

C. Distribusi Fisik.....	25
D. Tujuan Distribusi Fisik.....	51
E. Masa Depan Distribusi Fisik.....	54
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	57
B. Struktur Organisasi Perusahaan.....	57
C. Bidang Usaha.....	65
D. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA.....	68
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Data Responden Dilihat dari Jenis Kelamin, Usia, Pendidikan, Pekerjaan, dan Pelatihan Formal Bidang Pemasaran.....	71
B. Kendala-kendala yang dihadapi dan Pemecahannya.....	75
C. Analisis Efektifitas Layanan Distribusi Fisik Terhadap Proses Pemesanan, Pergudangan, Pengendalian Persediaan, dan Transportasi.....	77
1. Proses Pemesanan.....	77
a. Penerimaan Pesanan.....	77

b. Penanganan Pesanan.....	81
2. Proses Pergudangan	84
a. Penentuan Lokasi Gudang.....	84
b. Biaya Gudang.....	85
c. Jenis Gudang.....	85
3. Proses Pengendalian Persediaan.....	87
a. Biaya Persediaan.....	88
b. Jenis Persediaan.....	89
c. Kebutuhan bahan.....	90
4. Proses Transportasi.....	92
a. Jenis Transportasi.....	92
b. Keamanan Produk.....	94
c. Kecepatan Pengiriman.....	96
d. Biaya Transportasi.....	97
D. Volume Penjualan.....	99
E. Rangkuman Temuan Penelitian.....	102

BAB V PENUTUP

A. Kesiimpulan.....	109
B. Saran.....	110

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
I-1 Kerangka Pemikiran.....	4
III-1 Struktur Organisasi PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA.....	59



DAFTAR TABEL

	Halaman
I-1 Operasional Variabel Penelitian	8
I-2 Skala Likert.....	14
I-3 Kategori Penilaian terhadap Kuesioner.....	15
II-1 Tingkatan Model Transportasi.....	50
III-1 Wilayah Pemasaran Produk / Jasa Perusahaan.....	70
IV-1 Frekuensi dan Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	71
IV-2 Frekuensi Dan Presentase Menurut Usia Responden.....	72
IV-3 Frekuensi Dan Presentase Menurut Pendidikan.....	73
IV-4 Frekuensi Dan Presentase Pekerjaan / Jabatan.....	74
IV-5 Frekuensi Dan Presentase Menurut Pelatihan Formal Bidang Pemasaran.....	75
IV-6 Proses Penerimaan Pesanan.....	80
IV-7 Proses Penanganan Pesanan.....	83
IV-8 Kebutuhan Bahan Baku Setiap Tahun.....	88
IV-9 Perkiraan Pembelian Bahan Baku	90
IV-10 Proses Pengemasan dengan melihat keamanan produk.....	95
IV-11 Proses transportasi dengan melihat ketepatan waktu pengiriman.....	97
IV-12 Proses transportasi dengan melihat faktor biaya.....	99
IV-13 Hasil Penjualan Produk Buku Periode 3 tahunan PT. GRAHA SALLENDRA UTAMA.....	101

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan industri semakin hari kian pesat, terutama dalam memasuki era pasar bebas yang menuntut peranan manajemen pemasaran dalam menunjang kelangsungan hidup perusahaan semakin penting. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai mendorong penciptaan produk-produk baru canggih dan modern.

Di Indonesia, perkembangan industri sedang digalakkan pemerintah, baik untuk memenuhi kebutuhan luar negeri maupun untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Tidak dapat dipungkiri bahwa sejak terjadinya krisis, sektor riil menjadi tumpuan harapan untuk mendorong pemulihan perekonomian Indonesia. Dalam keadaan ekonomi Indonesia di masa pemulihan seperti sekarang ini, industri percetakan dituntut untuk semakin modern dengan peralatan yang modern, produk-produk hasil percetakan tidak hanya membuat kalimat atau lambang tetapi membuat gambar-gambar, grafik yang mempunyai beraneka ragam warna. Hasil cetakan untuk dokumen bank juga dituntut kejelasan untuk menghindari kesalahan oleh

nasabah seperti surat deposito, slip pembayaran, slip transfer, buku tabungan, rekening koran dan sebagainya. Di dalam ilmu pendidikan, industri percetakan dituntut mencetak buku-buku yang dapat menarik perhatian untuk dibaca dengan gambar-gambar yang beraneka ragam warna, bentuk huruf yang tidak monoton, kasus-kasus dalam buku yang dicetak dengan warna yang berbeda yang ke semua hal tersebut dilakukan agar kepuasan konsumen tercapai.

Industri percetakan PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA menghadapi banyak persaingan dengan industri sejenisnya. Salah satu persaingan yang terjadi adalah harga produk. Harga produk yang tinggi disebabkan oleh adanya pelayanan pemesanan secara cepat dan pengiriman tepat waktu. Dengan melaksanakan distribusi fisik yang baik akan dapat meminimumkan harga produk dengan tingkat pelayanan yang baik dan pengiriman tepat waktu. Oleh karena itu distribusi fisik mempunyai peranan penting agar hal tersebut dapat tercapai. Berdasarkan penjelasan tersebut di atas maka dipilih judul "Analisis Efektifitas Distribusi Fisik dalam Meningkatkan Volume Penjualan PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA".

B. Perumusan dan Pembatasan Masalah

1. Pembatasan Masalah

Dalam skripsi ini, masalah akan dibatasi pada pembahasan empat program distribusi fisik yang telah dilaksanakan oleh PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA. Empat program tersebut terdiri dari proses pemesanan, pergudangan, pengendalian persediaan dan transportasi.

2. Pokok Masalah

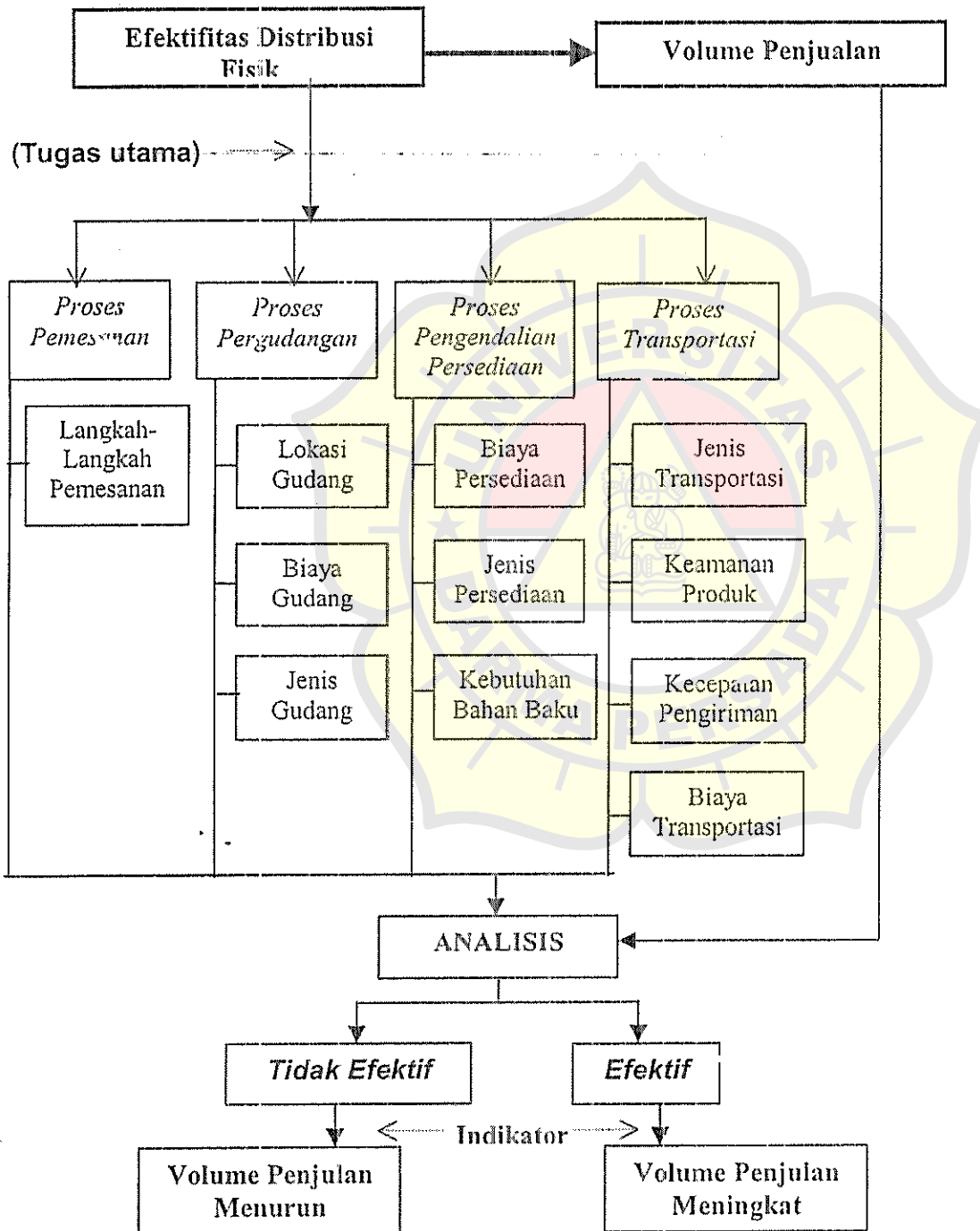
Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah yang diteliti, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut :

- a. Bagaimana pelaksanaan distribusi fisik pada PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA ?
- b. Apakah pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan oleh perusahaan sudah efektif ?
- c. Jika terbukti belum efektif, kendala apakah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan distribusi fisik tersebut ?

C. Kerangka Pemikiran

Gambar I-1

Kerangka Pemikiran



Sumber : Penulis

Pada dasarnya tujuan perusahaan produksi adalah untuk dijual kembali ke pasar atau ke konsumen, dan memperoleh laba dari kegiatan tersebut. Di mana laba tersebut dipergunakan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik maupun karyawan perusahaan serta dana untuk melakukan kegiatan-kegiatan dalam usaha memenangkan persaingan, sehingga kelangsungan hidup perusahaan harus dipertahankan dan berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar dari sebelumnya.

Salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan adalah perusahaan harus menyusun strategi bagaimana meningkatkan volume penjualan. Kegiatan distribusi fisik adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang memegang peranan penting dalam usaha memenuhi dan memuaskan keinginan konsumen. Kegiatan distribusi fisik yang tidak efisien akan mengakibatkan biaya yang tinggi. Hal ini merupakan hambatan untuk meningkatkan volume penjualan.

Hal-hal penting yang perlu diperhatikan adalah :

1. Pemrosesan Pemesanan

Pemrosesan pemesanan ini harus lancar agar pesanan dapat diterima tepat pada waktunya dan sesuai keinginan konsumen dan untuk tercapinya kepuasan konsumen diperlukan adanya langkah-langkah pemrosesan pesanan dari mulai pelayanan pesanan dengan pencatatan administrasi dan pelayanan informasi yang baik, sampai pada penanganan pesanan yaitu dari mulai perpindahan produk jadi

ke bagian persiapan kirim dengan memperhatikan pengepakan, pengangkutan barang antar gudang, pengepakan (*packing*) agar produk tidak rusak dan sebagainya, hingga produk sampai di tangan pemesan (konsumen).

2. Pergudangan

Dalam pergudangan perlu adanya perimbangan seperti lokasi, biaya dan jenis gudang yang digunakan yang disesuaikan dengan produk yang dihasilkan. Kebijakan yang tepat akan meminimumkan biaya produksi.

3. Pengendalian Persediaan

Di dalam pengendalian persediaan, perlu adanya pertimbangan terhadap biaya persediaan, jenis persediaan dan kebutuhan bahan baku yang dilakukan dengan perhitungan dan perkiraan seperti peramalan produksi, jumlah permintaan, persediaan bahan baku untuk menghadapi pesanan yang mendadak sehingga tiap pesanan yang datang dapat terpenuhi.

4. Transportasi

Perusahaan dalam transportasi harus mempertimbangkan beberapa faktor penggunaan jasa pengangkutan, penggunaan sarana angkut yang memperhatikan biaya, jenis, kecepatan, keamanan produk.

Keberhasilan distribusi fisik yang dijalankan oleh perusahaan dapat kita lihat dari biaya distribusi fisiknya, volume penjualan, tersedianya

produk setiap ada permintaan, serta pangsa pasarnya. Distribusi fisik yang baik diharapkan dapat melayani keinginan konsumen secara maksimal.

D. Metode Penelitian

1. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode yang meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Menurut Moh.Nazir (1999:63) tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi atau gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat hubungan dan fenomena yang diselidiki.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian dilakukan di PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA yang beralamat di di Jl.Poncol Raya No.41 A Jakarta Timur 13430. Adapun waktu penelitian dilakukan selama 2 bulan, yakni bulan Maret hingga bulan April 2004.

3. Variabel dan Pengukuran

Variabel adalah segala sesuatu yang menjadi objek pengamatan dalam penelitian yang berupa konsep yang mempunyai variasi

nilai. Variabel yang digunakan dalam pelaksanaan distribusi fisik ini terdiri atas dimensi dan beberapa indikator.

Tabel I-1

Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Dimensi	Indikator
Distribusi Fisik	Proses Pemesanan	a. Penerimaan Pesanan – Kecepatan Penerimaan pesanan – Fasilitas yang dimiliki b. Penanganan Pesanan – Pengawasan produksi
	Pergudangan	a. Lokasi pergudangan – Jenis (bidang) usaha – Besar & kecil usaha – Kondisi Geografis b. Biaya Pergudangan – Lama penggunaan c. Jenis Pergudangan – Jenis produk yang disimpan – Fasilitas yang dibutuhkan
	Pengendalian Persediaan	a. Biaya Persediaan – Perolehan/penyimpanan – Perkiraan permintaan b. Jenis Persediaan – Besarnya permintaan – Waktu yang dibutuhkan c. Kebutuhan Bahan – Peramalan penjualan – Ketepatan pengadaan bahan – Kerja sama dengan pemasok
	Transportasi	a. Jenis transportasi – Darat, laut dan udara b. Keamanan Produk – Pengemasan dan cara pengiriman c. Kecepatan – Ketepatan waktu sampai tujuan d. Biaya Transportasi – Alat transportasi yang diperlukan

Sumber : Philip Kotler (2000:546)

4. Definisi Operasional Variabel

Operasional variabel adalah segala sesuatu yang menjadi objek pengamatan dalam penelitian. Dalam penulisan skripsi kali ini mengenai distribusi fisik. Distribusi fisik adalah penyaluran barang dari produsen ke konsumen agar produk dapat diterima pada waktu dan tempat yang tepat.

Keberhasilan distribusi fisik didukung oleh beberapa hal, yaitu :

- a. **Proses Pemesanan** adalah kegiatan yang diperlukan untuk menerima pesanan yang masuk untuk dipenuhi oleh produsen / perusahaan. Proses pemesanan mempunyai tahapan / langkah-langkah dari penerimaan pesanan hingga penanganan pesanan.
- b. **Pergudangan** adalah fasilitas untuk penyimpanan barang. Pergudangan yang baik dipengaruhi oleh beberapa hal seperti kepemilikan gudang itu sendiri, jenis gudang yang digunakan, lokasi gudang yang cukup strategis, biaya gudang dan fasilitas yang dimiliki gudang.
- c. **Pengendalian persediaan** adalah suatu pengendalian yang dilakukan terhadap produk untuk berjaga-jaga dalam menghadapi kondisi ketidakpastian sehingga kebutuhan konsumen (pemesan) terpenuhi. Pengendalian persediaan yang baik keberhasilannya didukung dengan melakukan peramalan

penjualan setiap periode, biaya persediaan, jenis persediaan, dan seberapa banyak kebutuhan bahan baku.

d. **Transportasi** adalah fasilitas yang digunakan untuk memindahkan barang dari suatu tempat ke tempat lainnya, dimana keberhasilan transportasi ini didukung oleh beberapa faktor antara lain : jenis transportasi yang tepat dengan memperhatikan keamanan barang, kecepatan, dan biaya transportasi.

5. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi di dalam penelitian ini adalah konsumen PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA, dan sampel yang digunakan sebagai unit penelitian sebanyak 100 orang atau responden, dimana jumlah responden ini diperoleh dengan perhitungan menurut Anto Dajan (1996:241) sebagai berikut :

$$n = \frac{(z_{\alpha/2})^2 P(1-P)}{d^2}$$

Dimana :

n = jumlah sampel minimum

z = nilai distribusi normal

P = proporsi (0.5 = karena populasi tidak di ketahui)

α = tingkat signifikansi

d = kesalahan yang direncanakan

pada penelitian ini dengan tingkat keyakinan $1-\alpha = 0.95$ (95%) maka sesuai dengan tabel kurva normal di dapatkan $z = 1.96$ dengan kesalahan melebihi 10%, maka :

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot 0.5(1-0.5)}{(0.10)^2}$$
$$n = 96.04 \approx 100 \text{ orang}$$

Teknik yang digunakan adalah *Random Sampling Methode* dengan alasan sifat yang digunakan adalah *heterogen*, salah satu instrumen pengambilan sampel pada teknik *sampling* ini adalah menggunakan rumusan yang telah dikemukakan di atas.

6. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan 2 macam cara, sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari pengumpulan penulis yang diperoleh dari :

1. Wawancara, dilakukan baik secara lisan maupun tertulis yang ditujukan kepada Manager, Staff dan pegawai di PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA.

2. Kuesioner

Dalam penelitian ini, pengumpulan data primer dilakukan dengan cara mengadakan survey terhadap konsumen / responden. Kuesioner diberikan kepada 100 orang responden. Hasil dari kuesioner akan menjadi penunjang dalam kebijakan pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan oleh PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA.

Kuesioner memakai tipe pertanyaan tertutup yaitu jawaban kuesioner sudah ditentukan terlebih dahulu dan responden tidak diberikan kesempatan untuk memberi jawaban lain.

b. Data Sekunder

Penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data dan teori yang berhubungan dengan objek penelitian. Data mengenai kebijakan distribusi fisik, sejarah perusahaan dan seluruh data yang berkaitan dengan kegiatan intern perusahaan yang diperoleh dari PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA.

Sedangkan teori-teori untuk melengkapi penyusunan penelitian ini diperoleh dari bahan-bahan literatur berupa buku-

buku cetak yang bersumber dari toko buku, perpustakaan Universitas Darma Persada, dan perusahaan.

7. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif kualitatif, yaitu analisis dengan membandingkan antara pelaksanaan distribusi fisik pada PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA dengan teori-teori yang berkaitan. Analisa kuantitatif digunakan untuk menganalisa data kuesioner yang dibagikan kepada responden mengenai pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA.

Menurut Masri Singaribun (1995:111) analisa data dilakukan dengan skala Likert. Skala Likert adalah cara pengukuran dengan menghadapkan seorang responden dengan sebuah pertanyaan dan kemudian diminta untuk memberikan jawaban.

Jawaban penilaian konsumen akan diberi bobot 1 sampai dengan 5. Kuesioner ini memiliki bobot dan penilaian yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1-2
Skala Likert

Kelas Interval	Penilaian
1	Sangat tidak baik
2	Tidak baik
3	Cukup baik
4	Baik
5	Sangat baik

Sumber : Kuesioner

Setelah jawaban di dapat, dijumlahkan dan dicari masing-masing skor dari tiap variabel yang dibuat pertanyaan. Menghitung skor adalah dengan menjumlahkan seluruh perkalian antara nilai data dengan masing-masing bobotnya. Untuk menentukan secara pasti nilai skor tiap pertanyaan berada pada posisi "sangat baik", "baik", "tidak baik", atau "sangat tidak baik" perlu dihitung dengan rentang skala penilaian (Husein Umar 1999:171), rumusnya sebagai berikut :

$$RS = \frac{n(m-1)}{m}$$

$$RS = \frac{100(5-1)}{5}$$

$$= 80$$

Dimana:

RS = Rentang Skala Penilaian

n = jumlah responden (100)

m = jumlah alternatif jawaban tiap item (5)

Sehingga skala penilaian tiap kriteria dapat terlihat dalam tabel I-3

Tabel I-3

Kategori Penilaian terhadap Kuesioner

Kelas Interval	Penilaian
80-160	Sangat Tidak baik
161-241	Tidak baik
242-322	Cukup baik
323-403	Baik
404-484	Sangat baik

Sumber : Perhitungan Interval Kelas

Untuk mempermudah dalam melihat tanggapan konsumen, maka besarnya frekuensi tanggapan konsumen untuk tiap alternatif tanggapan dapat disajikan dalam bentuk persentase dengan rumus :

$$\% = \frac{f_i}{\sum f_i} \times 100\%$$

Dimana :

f_i = frekuensi

$\sum f_i$ = total frekuensi (100)

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan oleh perusahaan.
- b. Untuk menganalisis efektifitas pelaksanaan distribusi fisik dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada perusahaan.
- c. Untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan distribusi fisik.

2. Manfaat Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini sangat berguna untuk :

- a. Menguji dan membandingkan antara teori dan kondisi realitas yang ditemukan di lapangan.
- b. Mengamalkan ilmu bagi kepentingan masyarakat, khususnya bagi perusahaan yang diteliti.
- c. Membantu pelaksanaan program Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada dalam mewujudkan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

F. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab dan tiap-tiap bab dibagi dalam beberapa sub bab. Pada bagian ini menggambarkan secara umum mengenai bab-bab yang ada dalam skripsi ini. Adapun isi dari masing-masing bab secara singkat adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini dibahas mengenai latar belakang, perumusan masalah, kerangka pemikiran skripsi ini, metode penelitian, tujuan dan kegunaan penelitian. Pada akhir bab ini berisikan garis besar isi skripsi dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini diuraikan landasan teori-teori yang dikemukakan oleh para ahli yang berhubungan dengan pembahasan dalam skripsi. Di dalamnya membahas pengertian pemasaran, pengertian bauran pemasaran, distribusi fisik, tujuan distribusi fisik, dan masa depan distribusi fisik.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini menguraikan mengenai sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian.

BAB IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menganalisa, membahas data-data yang telah diperoleh sesuai dengan teori-teori yang berhubungan agar tujuan penelitian dapat tercapai, kendala-kendala perusahaan serta pemecahannya, dan rangkuman temuan penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**KESIMPULAN**

Berisikan tentang pernyataan-pernyataan yang singkat yang didapat dari penelitian yang telah dilakukan.

SARAN

Diberikan saran-saran yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan dapat dijadikan sebagai bahan pedoman bagi penelitian selanjutnya.