

NGARUH KEBIJAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP  
PENINGKATAN PENJUALAN BARANG-BARANG ELEKTRONIK  
PADA PT. NATIONAL PANASONIC GOBEL  
DI JAKARTA

SKRIPSI

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

Oleh :

BERNADUS ERWIN RUDIANTO

No. Pokok : 96410035  
NIRM : 963123340250020



FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS DARMA PERSADA  
JAKARTA  
2001

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : BERNADUS ERWIN RUDIANTO  
No. Pokok : 96410035  
NIRM : 963123340250020  
urusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Skripsi : PENGARUH KEBIJAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI  
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN  
BARANG - BARANG ELEKTRONIK PADA  
PT. NATIONAL PANASONIC GOBEL DI JAKARTA

telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan di hadapan panitia  
penguji skripsi sarjana.

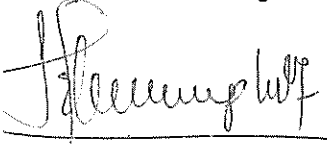
Jakarta, Juli 2001

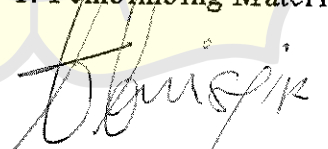
Mengetahui

Menyetujui

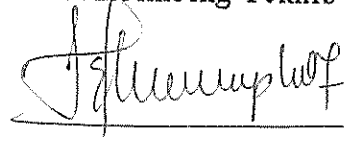
Ketua Jurusan Manajemen

1. Pembimbing Materi

  
(Dra. Endang Tri Pujiastuti)

  
( Fauzi Basyir SE, MM. )

2. Pembimbing Teknis

  
( Dra. Endang Tri Pujiastuti)

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : BERNADUS ERWIN RUDIANTO  
No. Pokok : 96410035  
NIRM : 963123340250020  
urusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Skripsi : PENGARUH KEBIJAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI  
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN  
BARANG - BARANG ELEKTRONIK PADA  
PT. NATIONAL PANASONIC GOBEL DI JAKARTA

telah diperiksa, dikaji dan diujikan di hadapan Panitia Penguji Skripsi Sarjana  
pada tanggal 6 Agustus 2001

### Panitia Skripsi

Nama	Jabatan	Tandatangan
DR. Suharto Rahman	Ketua	
Drs Fauzi Baisyir M.M	Anggota	
Drs. Soeroso	Anggota	.....

## LEMBAR PERNYATAAN

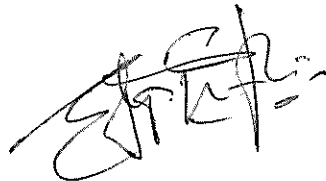
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : BERNADUS ERWIN RUDIANTO  
No.Pokok/NIRM : 96410035/963123340250020  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Skripsi dengan judul PENGARUH KEBIJAKSANAAN SALURAN  
DISTRIBUSI YANG DITETAPKAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN  
BARANG-BARANG ELEKTRONIK PADA PT. NATIONAL PANASONIC GOBEL  
DI JAKARTA di bawah bimbingan Bapak Fauzi Basyir SE, MM, benar merupakan  
hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan atau mengcopy hasil karya orang  
lain.

Apabila ditemukan tidak sesuai dengan pernyataan tersebut penulis  
bersedia menerima apapun konsekuensinya.

Jakarta, Juli 2001



BERNADUS ERWIN RUDIANTO

## ABSTRAK

- (A) Bernadus. Erwin Rudianto. ( 96410035/963123340250020)
- (B) Pengaruh Kebijakan Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Penjualan Barang-Barang Elektronik Pada PT. National Panasonic Gobel di Jakarta
- (C) x + 71 halaman, 2001, 4 gambar, 4 tabel.
- (D) Kata Kunci : Saluran Distribusi. Penjualan.
- (E) **Alasan dan Tujuan penelitian** Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh biaya saluran distribusi yang dikeluarkan oleh PT. National Panasonic Gobel dapat meningkatkan penjualan barang-barang elektronik pada PT. national Panasonic Gobel.  
**Metode Penelitian.** Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan serta mengadakan penelitian langsung berupa wawancara ke PT. National Panasonic Gobel untuk memperoleh data-data yang diperlukan.  
**Hasil Penelitian.** Dengan adanya kegiatan saluran distribusi yang dilaksanakan perusahaan, maka akan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan sehingga mempunyai dampak terhadap kebijaksanaan saluran yang ditetapkan oleh Perusahaan. Berdasarkan nalisa korelasi antara biaya saluran distribusi ( variabel x ) dengan volume penjualan ( variabel y ) diperoleh hasil  $r = 0,65$  menunjukkan hasil yang positif.  
**Kesimpulan dan Saran.** Masalah yang dihadapi Perusahaan diatasi dengan cara menambah penyalur-penyulur baru yang nantinya akan memperluas pasar dan peningkatan biaya distribusi.
- (F) Daftar Acuan : 10 ( 1979-1996 )
- (G) Dosen Pembimbing Materi

( Fauzi Basyir SE, MM )

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Tuhan YME atas segala karunianya, yang telah mengijinkan penulis menyelesaikan skripsi ini pada waktunya . Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada di Jakarta, tempat penulis menimba Ilmu.

Untuk itu penulis telah menyusun skripsi dengan judul “ *Kebijaksanaan Saluran Distribusi Barang -barang Elektronik PT. National Panasonic Gobel*”, yang merupakan salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih, atas segala bantuan serta bimbingan, kepada yang terhormat :

1. Bapak Drs. H.Shanti Danu Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada Jakarta.
2. Bapak Fauzi Basyir SE, MM., selaku pembimbing materi yang telah banyak meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam menyusun tugas akhir ini.
3. Ibu Dra. Endang Tri Pujiastuti selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Darma Persada Jakarta.
4. Para Dosen dan Staf Sekretariat Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, yang telah memberikan pelayanan selama penulis belajar.

5. Pimpinan dan Staf PT. National Panasonic Gobel khususnya Bapak Moestopo selaku Manajer Pemasaran, yang telah memberikan kesempatan dan bantuan yang berharga bagi penulis dalam penyusunan Skripsi ini.
6. Kedua Orang Tuaku serta adikku, yang telah mendoakan serta memberikan dorongan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Rekan-rekan Mahasiswa yang ada di BEM FE, yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu atas segala bantuannya.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan-kekurangan. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta, 14 Juli 2001

BERNADUS ERWIN RUDIANTO

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pembatasan Masalah .....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Metode Penelitian .....	6
E. Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian dan Fungsi-fungsi Pemasaran. ....	9
B. Pengertian dan Perencanaan Saluran Distribusi .....	14
C. Jenis-jenis Saluran Distribusi. ....	16
D. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi .....	24

### BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdiri dan Perkembangan Perusahaan .....	29
B. Struktur Organisasi dan Manajemen .....	38
C. Bidang Usaha PT. National Panasonic Gobel .....	46

### BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

A. Kebijakan Saluran Distribusi dan Wilayah Pemasaran Yang Ditetapkan oleh PT. National Panasonic Gobel. ....	48
B. Perkembangan Jumlah Saluran Distribusi dan Perkembangan Volume Penjualan. ....	56
C. Hubungan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan PT. National Panasonic Gobel. ....	60
D. Analisa Hubungan Volume Penjualan Dengan Biaya Distribusi PT. National Panasonic Gobel. ....	62
E. Masalah - Masalah Yang Dihadapi Perusahaan dan Alternatif Pemecahannya .....	66

### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan .....	70
B. Saran-saran. ....	72

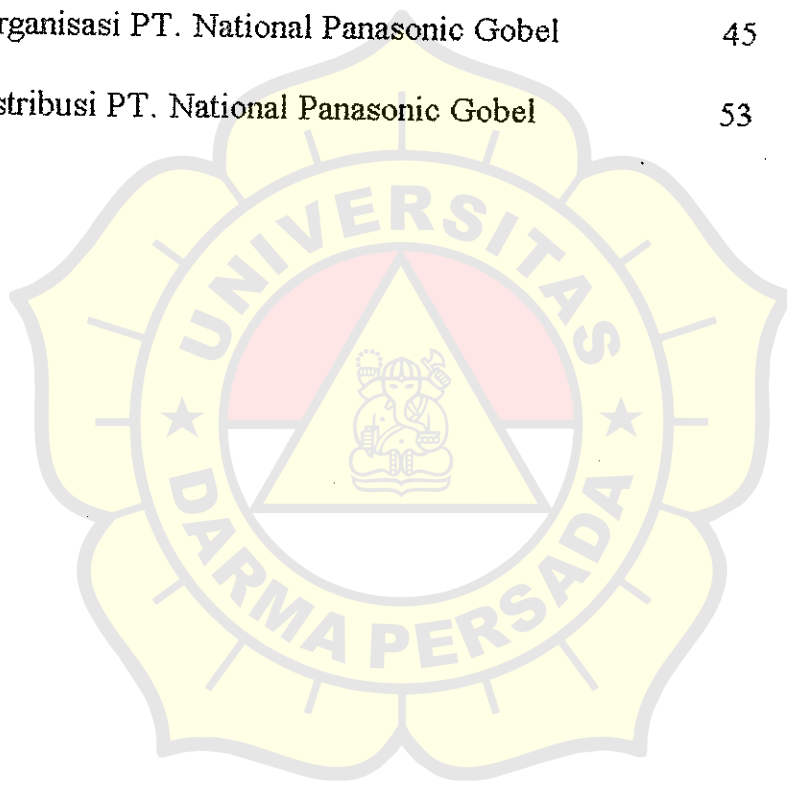
### DAFTAR PUSTAKA

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>	
Tabel IV-1	Perkembangan Dealer PT. National Panasonic Gobel	57
Tabel IV-2	Volume Penjualan Per Sub Divisi PT. National Panasonic Gobel	59
Tabel IV-3	Perbandingan Antara Jumlah Pengecer Dengan Volume Penjualan Barang-Barang Elektronik	61
Tabel IV-4	Koefisien Korelasi Antara Volume Penjualan Dan Biaya Distribusi	64

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar II-1 Sistem Saluran Distribusi Untuk Barang Konsumsi	19
Gambar II-2 Sistem Saluran Distribusi Untuk Barang Industri	22
Gambar III-1 Struktur Organisasi PT. National Panasonic Gobel	45
Gambar IV-1 Saluran Distribusi PT. National Panasonic Gobel	53



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan perekonomian di Indonesia, erat kaitannya dengan kemajuan-kemajuan yang dicapai pada berbagai bidang usaha, baik usaha yang dikelola oleh pihak swasta maupun usaha yang dikelola oleh pihak pemerintah.

Dengan adanya perkembangan teknologi dalam berbagai sektor kehidupan, maka kegiatan produksi sangat meningkat, bahkan hasil produksinya melampaui permintaan yang ada sehingga yang menguasai pasar saat ini adalah para konsumen. Seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi maka cara mengelola dan memproduksi suatu produk tidaklah terlalu menjadi masalah lagi, namun yang menjadi masalah adalah bagaimana memasarkan produk yang akan dihasilkan tersebut. Dengan demikian apabila perusahaan ingin memasarkan atau menguasai pangsa pasar yang ada, maka produsen harus berorientasi pada pasar.

Sistem pemasaran pada masa sekarang ini diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Saat ini banyak perusahaan sejenis yang didirikan untuk memenuhi

banyak perusahaan sejenis yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat konsumen sehingga timbul persaingan yang ketat dalam merebut pangsa pasar. Suatu badan usaha yang ingin berhasil, dituntut harus dapat menyusun suatu strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaannya, dimana strategi pemasaran tersebut meliputi : produk, harga, promosi dan distribusi atau lebih dikenal dengan nama "Marketing Mix" atau "Bauran Pemasaran".

Sejalan dengan hal tersebut, maka cara mengelola dan memproduksi produk tidaklah menjadi masalah. Namun yang menjadi masalah pokok adalah bagaimana pendistribusian produk tersebut agar sampai kepada konsumen.

Saluran Distribusi adalah lembaga-lembaga niaga atau saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen. Saluran distribusi ini merupakan suatu struktur yang menggambarkan alternatif saluran yang dipilih, dan menggambarkan situasi pemasaran yang berbeda oleh berbagai macam perusahaan. Untuk itu Saluran distribusi merupakan hal yang sangat penting dan juga memegang peranan yang kuat dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan.

Sebagaimana perusahaan besar lainnya PT. National Gobel tidak langsung menjual produknya kepada konsumen.

Untuk kepentingan tersebut ditunjuk PT. National Panasonic Gobel sebagai agen tunggal atas seluruh hasil produksi PT. National Gobel, hal ini sesuai dengan SK. Menteri Perdagangan No. 314/4/12/1970 yang berkaitan dengan undang-undang No. 1 tahun 1967 mengenai Penanaman Modal Asing (PMA) yang menetapkan bahwa :

" Perusahaan assembling atau manufacturing plant, yang modalnya didukung oleh penanaman modal asing atau perusahaan yang mengadakan kerjasama dengan modal asing (*Joint Venture*) yang bergerak dalam bidang produksi diharuskan menyerahkan pemasarannya atau penyaluran produk hasil produksinya melalui perusahaan yang didirikan dan didukung permodalannya oleh penanam modal dalam negeri "

Mengingat semakin tajamnya tingkat persaingan yang ada dewasa ini khususnya dibidang industri elektronik mengakibatkan perusahaan harus dapat menggunakan saluran distribusi dengan efektif dalam meningkatkan volume penjualan.

Berkaitan dengan hal tersebut, maka skripsi ini mencoba untuk membahas masalah diatas dengan judul "Pengaruh Kebijakan Saluran Distribusi terhadap peningkatan penjualan barang-barang elektronik pada PT. National Panasonic Gobel di Jakarta".

## B. Pembatasan Masalah

Pada umumnya tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba. Laba ini diperoleh melalui penjualan, dan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran. Tiap produk yang dihasilkan perlu disalurkan kepada konsumen, aktifitas ini dilakukan melalui saluran distribusi. Saluran distribusi menyangkut dua hal, yaitu : saluran distribusi tidak langsung dengan menggunakan perantara (wholesaler, agen, dealer, retailer) dan saluran distribusi langsung dengan menggunakan salesman eceran.

Adapun pembatasan masalah dari penelitian ini adalah pengaruh kebijaksanaan saluran distribusi yang diterapkan dengan penjualan pada PT.National Panasonic Gobel.

## C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

### 1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penetapan saluran distribusi pada PT. National Panasonic Gobel.

### 2. Manfaat penelitian

#### a. Bagi Penulis

Untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat dibangku kuliah dengan pelaksanaan kegiatan saluran

distribusi pada perusahaan PT. National Panasonic Gobel.

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.

c. Bagi pihak-pihak lain.

Diharapkan dengan hasil penelitian ini akan timbul minat pihak lain untuk meneliti lebih lanjut dan lebih mendalam mengenai penetapan saluran distribusi.

**D. Metode Penelitian**

Dalam usaha untuk mendapatkan data dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan riset ke perusahaan yang telah penulis tetapkan sebagai obyek penelitian. Adapun riset yang dilakukan adalah :

1. Riset Kepustakaan

Suatu cara untuk mengumpulkan informasi yang ada hubungannya dengan masalah melalui buku-buku.

## 2. Riset Lapangan

Penulis mengadakan penelitian langsung pada perusahaan PT. National Panasonic Gobel, dimana analisa data lapangan diperoleh melalui :

- a. Metode Interview : Melakukan tanya jawab langsung dengan beberapa manajer, terutama manajer pemasaran.
- b. Metode Questioner : Dalam metode ini, penulis terlebih dahulu membuat daftar pertanyaan yang diajukan pada bagian pemasaran dari PT. National Panasonic Gobel.

## E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini dibagi dalam lima bab, dimana antara satu bab dengan bab yang lainnya saling berhubungan dan berkaitan. Secara garis besar, pembahasan pada tiap - tiap bab dapat diuraikan sebagai berikut :

### BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika penulisan.

## BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan landasan teori yang berisi pengertian dan fungsi pemasaran, pengertian dan perencanaan, jenis-jenis saluran distribusi, dan faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi.

## BAB III : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini dijelaskan mengenai sejarah singkat berdirinya perusahaan dan perkembangannya, struktur organisasi perusahaan, serta bidang usaha perusahaan.

## BAB IV : ANALISA PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis akan membahas masalah kebijaksanaan Saluran distribusi yang ditetapkan oleh PT. National Panasonic Gobel, perkembangan jumlah saluran distribusi dan perkembangan volume penjualan, hubungan saluran distribusi dengan volume penjualan, hubungan biaya distribusi terhadap volume penjualan, Masalah-masalah yang dihadapi serta pemecahannya.

## BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis menarik kesimpulan yang ada dalam skripsi ini dan memberikan saran untuk perusahaan, yang mungkin berguna bagi perusahaan dalam menjalankan aktifitas pemasaran produknya dimasa mendatang.

