

ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN SALURAN  
DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL  
PENJUALAN KULIT REPTIL PADA  
CV RAMLIE

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan  
Melengkapi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai  
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen

Oleh

CHAERULLAH

NIM : 95410023

NIRM : 953123340250023



FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS DARMA PERSADA  
JAKARTA  
2002

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Chaerullah

Nim : 95410023

NIRM : 953123340250023

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Judul Skripsi: "ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN SALURAN  
DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL  
PENJUALAN KULIT REPTIL PADA CV RAMLIE"

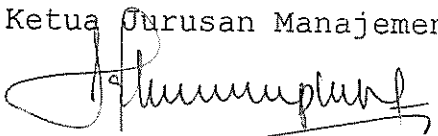
Telah dan disetujui, untuk diajukan dihadapan  
penguji skripsi sarjana.

Jakarta, Januari 2002

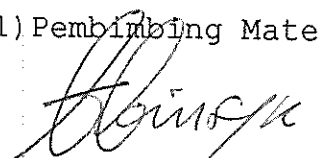
Mengetahui

Menyetujui

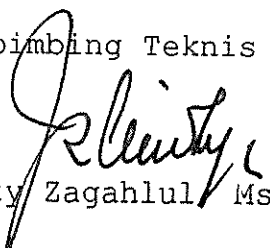
Ketua Jurusan Manajemen

  
(Endang Tri Pujiastuti, Dra)

1) Pembimbing Materi

  
(Fauzy Baisyir, MM)

2) Pembimbing Teknis

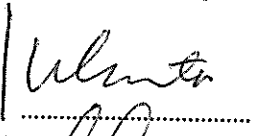
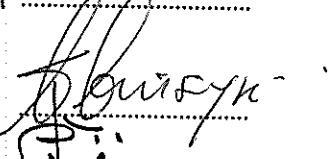
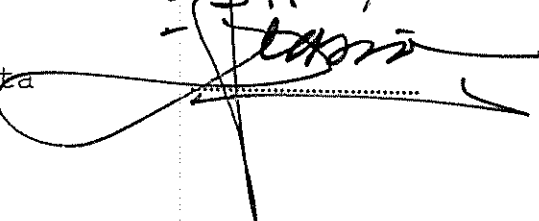
  
(Murdiaty Zagahlul Msi)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Chaerullah  
Nim : 95410023  
NIRM : 953123340250023  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Skripsi : "ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN SALURAN  
DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL  
PENJUALAN KULIT REPTIL PADA CV RAMLIE"

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan  
panitia penguji skripsi sarjana pada.....  
dengan hasil.....

Panitia Penguji Skripsi

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

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Chaerullah

No. Pokok : 95410023

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul "Analisis Pengaruh Kebijakan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Kulit Reptil Pada CV Ramlie" dibawah bimbingan Fauzi Baisyir, MM Benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, Januari 2002

(Chaerullah)

## ABSTRAK

(A)Chaerullah : 95410023/ 953123340250023

(B)ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN KULIT REPTIL PADA CV RAMLIE

(C)+ 55 halaman, 2002, 7 tabel, 1 gambar

(D)Data dan kunci : Pengaruh Distribusi, Peningkatan Hasil Penjualan.

(E)Tujuan Penelitian : Ingin mengetahui apakah saluran distribusi mempunyai pengaruh dalam meningkatkan hasil penjualan produk kulit reptil pada CV Ramlie.

Metode Penelitian : Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan, serta menggunakan analisis korelasi.


Hasil Penelitian : Saluran distribusi yang digunakan mempunyai pengaruh positif dalam meningkatkan hasil penjualan, hal ini terbukti dengan meningkatnya angka penjualan pada setiap tahun berikutnya dan hasil tingkat signifikan 97,38%.

(F)Daftar acuan (1991 - 1999)

(G) Ketua Jurusan Manajemen

(H) Pembimbing Materi

(Endang Tri Pujiastusti, Dra)

  
(Fauzi Baisyir, MM)

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufiq, hidayah, dan ridhonya, sehingga penulis memperoleh kekuatan untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang ditujukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S1) Pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

Shalawat dan Salam penulis haturkan kepada Rasulullah Muhammad, beserta para keluarga, sahabat, dan pengikutnya hingga akhir zaman.

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.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Fauzi Baisyir, MM, selaku pembimbing materi yang telah memberikan waktu dan tenaga untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini, juga kepada Ibu Murdiaty Zagahlul, Msi selaku pembimbing teknis.

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

1. Bapak Shanti Danu, Drs, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, beserta jajarannya di Jakarta.
2. Ibu Endang Tri Pujiastuti, Dra, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Unversitas Darma Persada.
3. Bapak Sukardi, SE selaku Pembimbing Akademik.
4. Bapak Dedi Puryadi, SS selaku Dosen Bahasa Indonesia, yang telah membantu penulis dalam penggunaan bahasa Indonesia dengan baik dan benar.
5. Bapak H.Ramlie selaku Direktur CV Ramlie, beserta seluruh staff dan karyawan.
6. Keluarga tercinta bapak, ibu, kakak, adik, dan kedua keponakakanku yang lucu-lucu yang telah memberikan doa, kasih sayang, dan dukungan baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Andri dan Surya yang telah menemani penulis dalam memperoleh data, Siti Salwa yang telah mengajari penulis komputer, Ibu Hj.Siti Hajati MH, Ibu Hj.Siti Halimatusa'diah, Rizal, H.Zulkanain A, Ir, serta saudara-saudara penulis, yang telah memberikan semangat, doa, dan membantu baik moril maupun materil dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.

8. Untuk Sahabatku Iguh Bimantoroyudo,SE dan Heri Fitriyanto,SE yang telah memberikan semangat, perhatian, kritikan, dan dukungan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.
9. Untuk Liany Luzvinda,SPsi, Noer Cahya,SSos, dan Monica yang telah mendengar segala keluh kesah, memberikan semangat, dan saran kepada penulis.
10. Untuk teman-teman: Ratna A, Junita,SPd, Marsy Yoga Bekada,SE, Istifarah,SS, Mutia A,SE, Riza H, Dhita P, Aviq H, Slamet W, Sunarti, Hernowo, Mia 'A, Prabowo, Rita, Robur Ad R, RISKI, Cilo, Mahasiswa dan SKMI Universitas Darma Persada, serta rekan-rekan lainnya yang telah membantu langsung maupun tidak langsung.

Besar harapan penulis, semoga Allah SWT memberikan imbalan yang sepadan atas bantuan-bantuan tersebut. Akhir kata penulis mengharapkan agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.  
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Jakarta, Januari 2002

Penulis

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	I
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	II
LEMBAR PERNYATAAN .....	III
ABSTRAK .....	IV
KATA PENGANTAR .....	V
DAFTAR ISI .....	VIII
DAFTAR TABEL .....	X
DAFTAR GAMBAR .....	XI
BAB I: Pendahuluan	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
D. Hipotesis .....	5
E. Metode Penelitian .....	6
F. Sistematika Pembahasan .....	8
BAB II: Landasan Teori	
A. Pengertian dan Fungsi Pemasaran .....	11
B. Segmentasi Pasar .....	14
C. Pengertian dan Fungsi Saluran Distribusi .....	15
D. Macam-macam Saluran Distribusi .....	17
E. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi .....	19

BAB III: Tinjauan Umum Perusahaan

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....	21
B. Manajemen dan Struktur organisasi .....	22
C. Aktivitas Usaha .....	27

BAB IV: Analisis dan Pembahasan

A. Luas Wilayah Pemasaran dan Sasaran Konsumen ...	30
B. Kebijakan Saluran Distribusi yang Ditetapkan Perusahaan .....	31
C. Perkembangan Hasil Penjualan dan Biaya Saluran Distribusi Selama Lima Tahun .....	38
D. Analisis Pengaruh Kebijakan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan .....	43

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan .....	52
B. Saran-saran .....	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
III-1:Daftar Produk Perkulitan Reptil .....	29
IV-1: Hasil Penjualan Tahun 1996-2000 (Dalam Rupiah) .....	39
IV-2: Biaya Saluran Distribusi 1996-2000 (Dalam Rupiah) .....	41
IV-3: Biaya Distribusi Periode Tahun 1996-2000 (Dalam Rupiah) .....	44
IV-4: Hasil Penjualan Periode Tahun 1996-2000 (Dalam Rupiah) .....	45
IV-5: Perhitungan Prosentase Biaya Saluran Distribusi Terhadap Hasil Penjualan .....	46
IV-6: Perhitungan Biaya Saluran Distribusi dan Hasil Penjualan Pada Tahun 1996-2000 (Dalam Ribuan Rupiah) .....	48

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
III-1:Struktur Organisasi CV Ramlie .....	24



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Kondisi perekonomian Indonesia sejak bulan juli 1997 hingga saat ini masih dalam krisis ekonomi yang menyebabkan daya beli masyarakat Indonesia menurun, sehingga salah satu upaya pemerintah untuk mempertahankan bahkan memperbesar devisa negara adalah melalui sektor pariwisata. Para pengusaha dalam mencermati kondisi perekonomian Indonesia harus berhati-hati, cepat tanggap terhadap perubahan yang terjadi pada lingkungan, lebih efisien dalam mengoperasikan dan harus mengenal potensinya dengan baik agar tidak mengalami kemerosotan bahkan sampai kebangkrutan, terutama mereka yang memiliki hutang dan bahan bakunya berasal dari luar negeri.

Dalam dunia usaha yang terpenting selain menjaga kualitas barang dan jasa agar tetap disukai serta dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumen adalah

bagaimana cara memasarkan hasil produksi dengan efektif dan efisien.

Pemasaran adalah salah satu aktivitas yang penting dalam perusahaan, sebab apabila pemasaran tidak terarah akan mengakibatkan menurunnya tingkat penjualan dan 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/ pemakai.

Penentuan saluran distribusi yang dipakai sangatlah penting artinya sehingga rangkaian program marketing dapat dilaksanakan, juga perlu dipikirkan lebih dahulu kepentingan yang berkenaan dengan saluran distribusi, faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi, intensitas saluran distribusi, perantara dan bagaimana mengelola saluran distribusi dengan baik.

CV Ramlie menilai sektor pariwisata sangat potensial dalam menghadapi masalah kondisi

perekonomian saat ini yang diseiringi dengan upaya pemerintah melakukan pemulihan ekonomi dengan prioritas peningkatan sumber daya saing sektor pariwisata. Realisasi kegiatan tersebut harus ada koordinasi antara Departemen Pariwisata dengan Dinas-Dinas Pariwisata di tiap-tiap provinsi seperti pengalokasian khusus dengan menetapkan suatu wilayah tertentu untuk dijadikan kawasan wisata dan pusat-pusat perbelanjaan, sehingga penerapan ekonomi kerakyatan terwujud.

Objek studi dalam skripsi ini penulis pilih perusahaan CV Ramlie yang bergerak pada bidang perkulitan reptil. Alasan penulis memilih CV Ramlie sebagai objek studi penyusunan skripsi ini adalah penulis ingin mengetahui saluran distribusi dan bagaimana pengaruhnya terhadap produktivitas penjualan pada CV Ramlie. Hal ini menarik perhatian penulis untuk menambah pengetahuan penulis tentang *marketing mix* khususnya saluran distribusi.

Untuk skripsi ini penulis mengambil judul "Analisis Pengaruh Kebijakan Saluran Distribusi Dalam

Meningkatkan Hasil Penjualan Kulit Reptil Pada CV Ramlie".

#### B. Perumusan Masalah

Saluran distribusi merupakan salah satu aspek penting dalam pemasaran. Oleh karena itu, untuk menjaga kelangsungan perusahaan, pihak perusahaan harus mampu melaksanakan saluran distribusi yang tepat dan akurat sehingga barang dan jasa yang dihasilkan dapat laku terjual dan permintaan konsumen terhadap barang tersebut terus meningkat. Sehubungan dengan itu penulis akan memperkirakan dan mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Sejauh mana pelaksanaan saluran distribusi yang telah dilakukan perusahaan?
2. Apakah pilihan saluran distribusi yang dilaksanakan mempunyai pengaruh terhadap peningkatan hasil penjualan kulit reptil?

#### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut.

1. Mengetahui hubungan antara berbagai variabel yang ada dalam kebijakan saluran distribusi pada produk perusahaan serta pengaruhnya terhadap peningkatan hasil penjualan.
2. Mengharapkan akan terungkapnya variabel-variabel lain, selain berbagai variabel yang ada dalam kegiatan saluran distribusi, baik secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap pemasaran produk kulit reptil.

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi perusahaan di dalam melaksanakan saluran distribusi pada khususnya dan pemasaran pada umumnya.
2. Hasil akhir penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan didalam upaya penetapan saluran distribusi untuk masa yang akan datang sehingga produktivitas penjualan terus meningkat.

#### D. Hipotesis

Berdasarkan analisis yang akan dipergunakan, maka skripsi ini menetapkan hipotesis sebagai berikut:

Ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan peningkatan hasil penjualan yang diperoleh perusahaan.

## E. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang dipakai berdasarkan pada:

Data Primer

Penulis mengumpulkan, memperoleh, dan mengolah data pada CV Ramlie, melalui wawancara dan pengamatan langsung.

### 2. Perolehan Data

Perolehan data yang akan dilakukan melalui:

#### a. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penulis melakukan pengumpulan data dengan cara membaca, mempelajari, dan mengambil data-data yang terdapat dalam literatur-literatur yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

#### b. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Penulis melakukan penelitian atau kunjungan langsung ke CV Ramlie yang berlokasi di Jalan

Tanjung Pura, Kalideres Jakarta Barat guna memperoleh data-data yang diperlukan.

### 3. Analisis Data

#### a. Metode kualitatif

Dalam menganalisis data, Penulis melakukan wawancara dan pengamatan secara langsung pada CV Ramlie untuk mengetahui kebijakan saluran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan.

#### b. Metode kuantitatif

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

$$r = \frac{n \cdot \Sigma x y - (\Sigma x) \cdot (\Sigma y)}{\sqrt{\{(n \Sigma x^2) - (\Sigma x)^2\}} \cdot \sqrt{\{(n \Sigma y^2) - (\Sigma y)^2\}}}$$

keterangan:

y = Hasil penjualan

x = Distribusi

n = Jumlah Sampel

r = Koefisien korelasi

## F. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran secara singkat dan jelas dari keseluruhan isi skripsi, serta hubungan antara bab I dengan bab-bab lainnya, maka penulis membagi skripsi ini menjadi lima bab.

Pembagian Tersebut adalah sebagai berikut.

### Bab I : Pendahuluan

Dalam bab ini penulis akan mengemukakan masalah-masalah yang menyangkut antara lain, Latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, hipotesis, metode penelitian, serta sistematika pembahasan.

### Bab II : Landasan Teori

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

### Bab III : Tinjauan Umum Perusahaan

Penulis pada bab ini akan membahas mengenai sejarah perusahaan dan perkembangannya, manajemen dan struktur organisasi, serta aktivitas usaha.

### Bab IV : Analisis dan Pembahasan

Bab ini menguraikan luas wilayah pemasaran dan sasaran konsumen, kebijakan saluran distribusi yang diterapkan perusahaan, tercakup di dalamnya penentuan bentuk saluran distribusi yang digunakan perusahaan, sarana transportasi, rentang waktu dan proses pembuatan suatu produk, sifat produk yang dihasilkan perusahaan, lokasi pengecer, dan persediaan, selanjutnya diuraikan perkembangan hasil penjualan dan biaya saluran distribusi selama lima tahun dan terakhir penulis akan mencoba menjelaskan analisis pengaruh kebijakan saluran distribusi dalam meningkatkan hasil penjualan.

Bab V : Kesimpulan dan Saran

Sebagai penutup dari skripsi ini, penulis susun sebuah kesimpulan dan saran-saran tentang CV Ramlie.

