

UNIVERSITAS DARMA PERSADA
PERPUSTAKAAN

PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASIL PENJUALAN PRODUK JASA DI
PT. MEGA PRIMA LOGISTICS

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk
mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S1)
pada Jurusan Manajemen

Oleh :

BAYU PRASETYO

NIM : 00410003



PERPUSTAKAAN UNIV DARMA PERSADA	
No Induk	: 31 / SKR - FEM / 05 - 06
No Klas	: 65.8.8. PRA - P
Subjek	: J.E.M.A. S.A.R.M.
Asal	: M.H.S.
Dan lain-lain	: 19/9-06

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2004

TIDAK BOLEH
DICOPY

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Bayu Prasetyo

NIM : 00410003

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Judul Skripsi : "PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASIL PENJUALAN PRODUK JASA DI PT.MEGA
PRIMA LOGISTICS"

Telah diperiksa dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi

Sarjana pada tanggal Maret 2005

Jakarta, Maret 2005

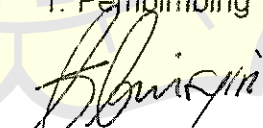
Mengetahui

Menyetujui

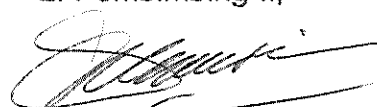
Ketua Jurusan Manajemen,

1. Pembimbing I,


Sukardi Harjo Sentono, SE


Drs. Fauzi Baisyir, MM

2. Pembimbing II,


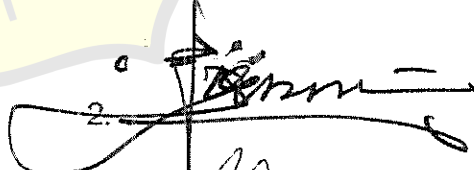


Sukardi Harjo Sentono, SE

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Bayu Prasetyo
NIM : 00410003
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Peminatan : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASIL PENJUALAN PRODUK JASA DI PT. MEGA
PRIMA LOGISTICS.

Skripsi ini telah di periksa, dikaji dan diajukan dihadapan Panitia Penguji
Skripsi, pada tanggal.....dengan hasil.....

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

<u>Nama</u>	<u>Jabatan</u>	<u>Tanda Tangan</u>
1. Dr. Suharto -R	Ketua.	1. 
2. Drs. Soeroso	Anggota.	2. 
3. Drs. Fauzi Baisyir	Anggota	3. 

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : Bayu Prasetyo

NIM : 00410003

FAKULTAS : Ekonomi

JURUSAN : Manajemen

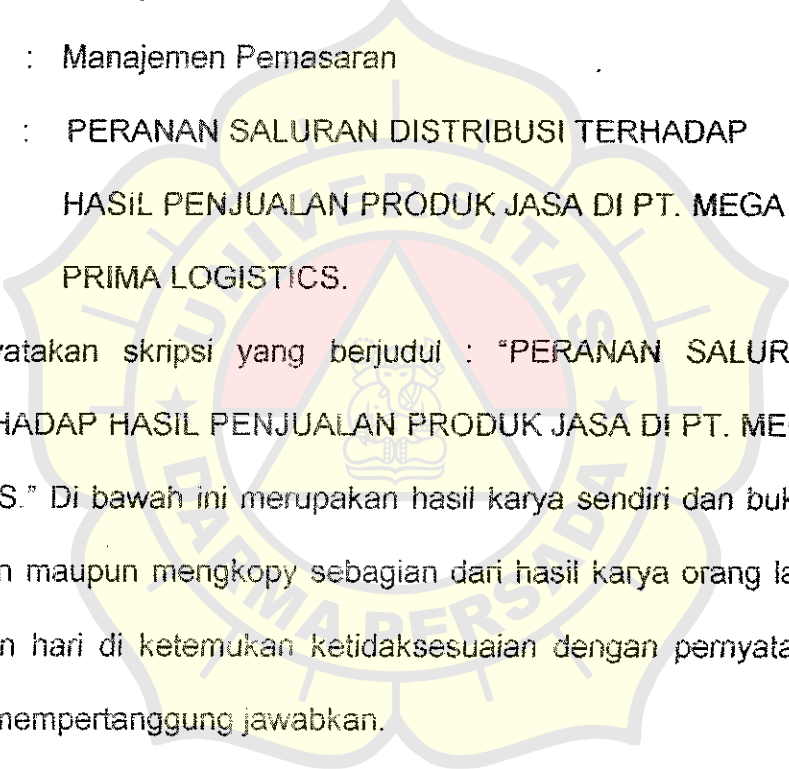

PEMINATAN : Manajemen Pemasaran

JUDUL SKRIPSI : PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
HASIL PENJUALAN PRODUK JASA DI PT. MEGA
PRIMA LOGISTICS.

Dengan ini menyatakan skripsi yang berjudul : "PERANAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PRODUK JASA DI PT. MEGA PRIMA LOGISTICS." Di bawah ini merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari di ketemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang Menyatakan,



METERAI
TEMPEL
Rp. 20
6000
ENAM RIBU RUPIAH
(Bayu Prasetyo)

ABSTRAKSI

(A) Bayu Prasetyo. 00410003

(B) Peranan Saluran Distribusi terhadap Hasil Penjualan Produk Jasa Di PT. Mega Prima Logistics.

(C) x + 71 halaman, 2005, 3 Tabel, 2 Gambar

(D) Kata Kunci : Pemasaran, Bauran Pemasaran, Saluran Distribusi, Penjualan.

(E) Alasan dan Tujuan penulisan : Penelitian bertujuan mengumpulkan data dan menganalisa dengan tujuan untuk mempraktekkan teori-teori yang diperoleh untuk membuat karya ilmiah dalam bentuk Skripsi.

Hasil Penelitian : PT. Mega Prima Logistics adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa pengiriman barang, yang bekerjasama dengan agen sebagai sarana saluran distribusinya dikarenakan wilayah yang sulit terjangkau. Dan agen juga berguna sebagai pemasaran langsung ke konsumen sehingga biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Dalam pemilihan saluran distribusi perusahaan mengambil kebijaksanaan untuk menggunakan agen dan mempercayakannya. Dengan adanya kegiatan saluran distribusi yang dilaksanakan perusahaan maka akan berpengaruh terhadap hasil penjualan produk jasa. Berdasarkan analisa korelasi antara biaya saluran distribusi (variabel x) dengan hasil penjualan (variabel y) diperoleh hasil $r = 0,81$ menunjukkan hasil positif.

(F) Daftar Acuan : 11(1983-2002) daftar pustaka

Pembimbing materi



(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Allah SWT, dengan ini alhamdulillah penulis akhirnya berhasil menghadirkan skripsi ini kepada pembaca, karena dengan Rahmat-Nya penulis memperoleh kekuatan serta kemampuan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S1) Jurusan Manajemen. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna oleh karena itu segala kritik dan saran sangat diharapkan penulis.

Dengan terwujudnya skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Shanti Danu Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM, selaku PUDEK II Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada yang juga selaku dosen Pembimbing Materi yang telah memberikan pengarahan dan petunjuk sehingga skripsi dapat selesai tepat pada waktunya.
3. Bapak Sukardi SE, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, yang juga selaku Dosen Pembimbing Teknis

yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaganya untuk membimbing dalam penyusunan skripsi ini.

4. Papa, Mama serta kakakku Santi dan adik Ria yang telah memberikan doa dan dukungannya.
5. Buat Anggi yang memberikan penambah semangat dan pikiran sehingga dapat selesai Skripsi ini dengan baik.
6. Buat sahabat-sahabatku Ria Uni, Amel, Eli, Dewi yang sudah meluangkan waktunya untuk membantu penyusunan skripsi ini.
7. Buat tukang Foto copy yang sudah memberikan diskon untuk foto copy dan pembuatan cover.
8. Untuk Angkatan 2000 yang belum pada lulus memberikan semangat dan ngobrol setiap ada di kampus serta semua pihak yang terlibat dalam penyusunan Skripsi ini.

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Dan Pembahasan Masalah.....	3
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Metode Penelitian.....	5
E. Sistematika Penyusunan Skripsi.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Dan Fungsi Pemasaran.....	10
B. Pengertian Fungsi Saluran Distribusi.....	17
C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi.....	24
D. Pengertian Agen Sebagai Saluran Distribusi.....	33

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan.....	36
B. Struktur Organisasi.....	39
C. Bidang Usaha.....	43

BAB IV ANALISA PEMBAHASAN

A. Analisis Dalam Menetapkan Sistem Saluran Distribusi Yang Tepat.....	47
B. Kendala Yang Di hadapi Perusahaan Dalam Melaksanakan Kegiatan Distribusi.....	61
C. Analisa Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan.....	62
D. Rangkuman Temuan Penelitian.....	67

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

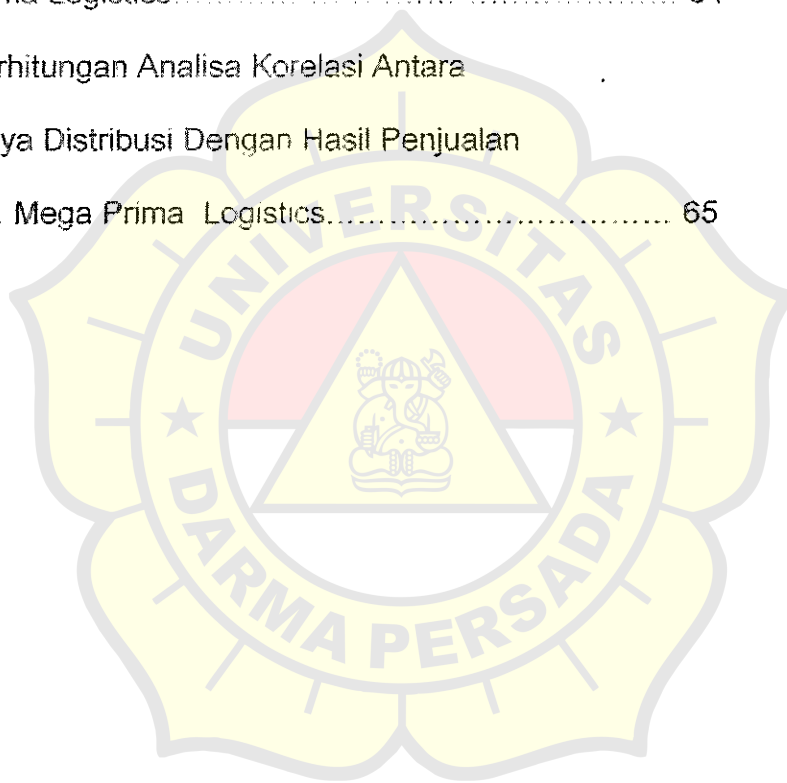
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
IV.1	Biaya Distribusi PT. Mega Prima Logistics.....	64
IV.2	Perkembangan Volume Penjualan PT. Mega Prima Logistics.....	64
IV.3	Perhitungan Analisa Korelasi Antara Biaya Distribusi Dengan Hasil Penjualan PT. Mega Prima Logistics.....	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
II.1	Struktur Organisasi PT. Mega Prima	
	Logistics.....	46
IV.1	Saluran Distribusi PT. Mega Prima	
	Logistics.....	62



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan global antar perusahaan-perusahaan sudah sangat ketat. perkembangan teknologi dewasa ini telah mengalami kemajuan yang sangat pesat, sehingga untuk dapat bertahan pada kondisi ekonomi yang kurang stabil ini produsen dituntut untuk dapat menghasilkan barang dan jasa yang lebih baik. situasi politik yang tidak stabil, mulai pertengahan tahun 1997 mengakibatkan krisis ekonomi yang berkepanjangan, Hingga saat ini masih terasa dampaknya. sudah mulai membaik terlihat dari daya beli masyarakat yang menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Upaya pemerintah untuk memulihkan kondisi seperti itu sudah mulai terlihat tetapi belum berhasil total. Sudah ada upaya pemerintah untuk mempertahankan dan memperbesar devisa negara, terutama pada sektor pariwisata dan juga pajak yang terus naik serta subsidi BBM yang dikurangkan.

Perusahaan adalah suatu bentuk organisasi yang telah melakukan berbagai kegiatan usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pada umumnya mencari laba tujuannya juga mencakup beberapa hal seperti pertumbuhan yang terus menerus, tetap dapat mempertahankan keberadaannya dan adanya tanggapan positif dari lingkungan sekitar.

Para pengusaha dalam negeri harus bisa mencermati dan menangkap kondisi perekonomian Indonesia serta harus tanggap dan berhati-hati terhadap perubahan di dalam maupun di luar negeri. Bagi perusahaan yang ingin berhasil harus dapat melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran secara efisien dan efektif. Dalam melakukan strategi promosi ini perlu ada pertimbangan terlebih dahulu dengan menggunakan variable-variabel internal yaitu Marketing Mix (4P) : product, price, promotion, place. Sedangkan variabel-variabel yang tidak dapat dikendalikan (eksternal) oleh perusahaan adalah budaya pesaing, lingkungan sosial, keadaan politik, dan peraturan pemerintah. Dengan pertimbangan ini diharapkan pemilik perusahaan dapat melakukan strateginya untuk dapat memperluas pangsa pasarnya.

Penguasaan kualitas barang dan jasa yang bagus sangat penting di dalam dunia bisnis atau niaga. Kualitas yang bagus dan dapat dipercaya konsumen akan tetap menjadi favorit, juga dalam memenuhi selera kebutuhan konsumen untuk dapat menghasilkan produk dan jasa yang terjamin kualitasnya. Penentuan saluran distribusi yang dipakai sangatlah penting yang artinya, sehingga jalannya marketing dapat dilaksanakan, untuk dapat menambah daya jual dari perusahaan. Faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi adalah, intensitas saluran distribusi, perantara dan bagaimana pengelolaan saluran distribusi yang baik. Pada perusahaan jasa faktor pelayanan adalah kunci utama misalnya ketepatan waktu dalam

pengambilan barang, pengangkutan hingga sampai ke tempat tujuan. Tidak lepas dari ramah tamah dari pegawainya bisa berpengaruh pada keinginan konsumen untuk memilih perusahaan itu sebagai langganan.

Penulis memilih perusahaan PT. MEGA PRIMA LOGISTICS yang bergerak dalam bidang jasa transportasi domestik dan internasional mempunyai gambaran yang positif untuk berkembang karena perusahaan ini mempunyai peluang yang cukup untuk memberikan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Untuk mengetahui bagaimana cara mengatur saluran distribusi sehingga dapat meningkatkan penjualan jasa. Perusahaan jasa logistik adalah sebuah perusahaan yang menggabungkan jasa angkutan barang berdasarkan ketentuan yang berlaku secara internasional dengan mengandalkan kerjasama operasi (KSO) dengan cabang dan agen-agen lain di dalam dan luar negeri.

berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka penulis mengambil judul "Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan produk jasa di PT. MEGA PRIMA LOGISTICS".

B. Perumusan dan pembatasan masalah

1) Perumusaan Masalah

Permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini bertitik tolak pada hipotesa bahwa saluran distribusi yang baik akan memperkuat penjualan yang baik pula, maka masalah penelitian akan dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan saluran distribusi yang diterapkan di PT MEGA PRIMA LOGISTICS selama 5 (lima) periode terakhir ?
2. Bagaimana pengaruh pelaksanaan saluran distribusi pada perusahaan terhadap hasil penjualan ?

Dalam hal ini penulis membatasi masalah yang ingin dituangkan yaitu mengenai peranan saluran distribusi dalam meningkatkan penjualan di PT. MEGA PRIMA LOGISTICS selama 5 (lima) tahun.

C. Tujuan dan Manfaat penelitian

1 Tujuan Penelitian

- a. untuk mengetahui bagaimana saluran distribusi yang diterapkan oleh PT MEGA PRIMA LOGISTICS
- b. untuk mengetahui pengaruh dari saluran distribusi perusahaan terhadap hasil penjualan produk jasa.

2. Manfaat penelitian

a. Bagi mahasiswa :

Untuk lebih dapat memahami dalam bidang pemasaran khususnya pada pendistribusian di PT. MEGA PRIMA LOGISTICS dan sekaligus sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana.

b. Bagi Perusahaan :

Dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dan pembuatan kebijakan mengenai saluran distribusi yang lebih baik dimasa yang akan datang.

c. Bagi Masyarakat :

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan dibidang pemasaran khususnya sektor jasa. Dapat menjadi bahan masukan dalam penelitian pada bidang yang sama dimasa yang akan datang.

D. Metodologi penelitian

1. Jenis Penelitian

Adapun usaha untuk mendapatkan serta mengumpulkan data yang di perlukan didalam penelitian ini digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

a. Wawancara (interview)

Adalah bertanya langsung kepada karyawan yang berkepentingan di perusahaan tersebut.

b. Pengamatan langsung (observasi)

Merupakan melihat langsung proses kerja untuk penyaluran barang hingga tempat tujuan.

2. Perolehan data

Perolehan data yang dilakukan melalui :

a. Penelitian kepustakaan (Library research)

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

b. Penelitian lapangan (field research)

Melakukan penelitian atau kunjungan langsung ke PT. MEGA PRIMA LOGISTICS yang berlokasi di Jln MT Haryono kav 23 Jakarta Selatan guna memperoleh data yang diperlukan.

3. Analisis data

Teknik analisis data adalah serangkaian kegiatan yang telah dikumpulkan dari penelitian menjadi bentuk yang lebih mudah diterapkan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisa data dengan metode yaitu:

a. Metode kualitatif

yaitu penulis melakukan wawancara dan pengamatan langsung untuk mengetahui proses saluran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan.

b. Metode kuantitatif

Penggunaan rumus korelasi untuk memperoleh hubungan antara saluran distribusi dengan hasil penjualan

Metode Korelasi :

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

Keterangan :

X = Distribusi

Y= Hasil penjualan

N= Jumlah sample

R= Koefisien Korelasi

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Penulisan skripsi ini dibagi dalam bentuk bab per bab untuk memberikan gambaran secara singkat dan jelas serta hubungan antara satu bab dengan bab-bab lainnya. Penulis skripsi ini mengikuti sistematika sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini dibahas mengenai masalah-masalah yang menyangkut antara lain: latar belakang masalah, tujuan penelitian, metodologi penelitian yang digunakan dan sistematika penulisan Skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

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

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis menguraikan mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, struktural organisasi, serta bidang-bidang / aktifitasnya usahanya.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini terbagi atas beberapa sub bab dan setiap sub bab dibagi menjadi beberapa bagian. Penulis mencoba menguraikan tentang analisis dalam menetapkan saluran distribusi yang tepat, kendala yang dihadapi perusahaan dalam pelaksanaan saluran distribusi, hasil penjualan selama 5 (lima) tahun, analisa pengaruh pelaksanaan saluran distribusi dalam meningkatkan hasil penjualan produk jasa.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan kesimpulan dan saran tentang penelitian di PT MEGA PRIMA LOGISTICS yang terpapar pada bab sebelumnya.

