

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Skripsi Strata 1 - Semester Genap tahun 2005 / 2006

**ANALISIS PERANAN SALURAN DISTRIBUSI
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
PT SAMBUJA PURNAMA**

Aan Anita - 0600669996

Abstrak

PT. Sambuja Purnama merupakan perusahaan distributor yang mendistribusikan produk elektronik bermerek Sanken. Dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan saluran distribusi yang ada di perusahaan. Dan mengetahui peranan saluran distribusi terhadap volume penjualan serta menentukan tingkat inventory turnover untuk mengetahui apakah tingkat penjualan yang tinggi akan menyebabkan terjadinya inventory turnover menjadi lebih baik. Metode penelitian, menggunakan Deskriptif dan jenis studi kasus, teknik pengumpulan data berupa wawancara dan data sekunder. Teknik analisis data Deskriptif Kualitatif, analisis Regresi Linear sederhana dan analisa Rasio. Hasil penelitian menunjukkan saluran distribusi kurang lancar karena kebijakan pengiriman barang yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen. Ketidaksiapan ini menyebabkan under sales ditambah over stock. Peranan saluran distribusi terhadap volume penjualan sebesar 77.4%.

Kata Kunci

saluran distribusi, volume penjualan

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat, kesehatan dan kelancaran yang diberikan-Nya dalam proses bimbingan dan penulisan skripsi ini. Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat untuk menyelesaikan program studi strata 1 pada Universitas Bina Nusantara, Jakarta.

Tak lepas saya ucapkan terimakasih atas dukungan dan bantuan yang diberikan oleh berbagai pihak, kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Gerardus Polla. M.App.Sc, Rektor Universitas Bina Nusantara.
2. Bapak Parulian Sihotang, Ph.D, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bina Nusantara
3. Bapak Idris Gautama So. SE, S.kom., MM Ketua Jurusan Manajemen Universitas Bina Nusantara.
4. Ibu Tjia Fie Tjoe, S.Kom., MM, Seketaris Jurusan Manajemen Universitas Bina Nusantara.
5. Ibu Hartiwi prabowo, SE., MM selaku dosen pembimbing Saya. Atas didikan, ilmu yang sangat bermanfaat ,kesabaran dan Saya sadari tanpa bantuan dan dorongan dari beliau, penyusunan skripsi ini tidak akan selesai.
6. Kedua orang tua (terimakasih doanya) dan keluarga yang tercinta dan termanis yang selalu memberi kasih sayang dan materi serta doa dan semangat sehingga memotivasi saya untuk memberikan yang terbaik dan menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada Bapak Rudi karyawan dari PT Sambuja Purnama yang selalu meluangkan waktu dan bersedia membantu menjawab pertanyaan apapun dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Kepada Sdri. Lia Yunita Yang telah meluangkan waktu dan membantu penyelesaian skripsi ini.
9. kepada Dian Hardijaya yang selalu memberikan semangat, dukungan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini

10. Kepada rekan kerja pengantar manajemen Bina Nusantara yang telah memberi doa serta semua teman-teman yang telah mendukung di dalam doa.
11. Seluruh staff perpustakaan Universitas Bina Nusantara yang telah banyak membantu dalam peminjaman buku-buku untuk penulisan skripsi ini.
12. Serta pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Akhir kata, saya berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca dan semua pihak yang berkepentingan, serta bagi ilmu pengetahuan. Terima kasih.

Jarkata, 30 Agustus 2006

Penyusun,

[Aan Anita]

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
Bab 1 . PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat	4
1.4 Sistematika Penulisan	5
Bab 2. LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Pemasaran	7
2.1.1 Pengertian Bauran Pemasaran	8
2.1.2 Strategi Pemasaran	8
2.2 Pengertian dan Fungsi Distribusi	11
2.2.1 Keputusan dalam Desain dan Pemilihan Saluran Distribusi	11
2.2.2 Tingkat Saluran Distribusi	15
2.2.3 Strategi Saluran Distribusi	15
2.3 Inventory Turnover (Perputaran persediaan)	16
2.4 Evaluasi Saluran Distribusi	17
2.5 Pengertian Produk Elektronik	18
2.6 Pengertian Penjualan	18
2.7 Hubungan Penjualan Dengan Saluran Distribusi	19
2.8 Analisa Porter	21
2.9 Kerangka Pemikiran	26
2.10 Metodologi penelitian	27
2.10.1 Jenis dan Metode Penelitian	27
2.10.2 Teknik Pengumpulan Data	28
2.10.3 Definisi Operasional dan Instrumen Penelitian	29
2.10.4 Teknik Analisis Data	31

Bab 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Perkembangan Perusahaan	34
3.2 Kondisi Bisnis Perusahaan	37
3.3 Produk	38
3.4 Struktur Organisasi	40
Bab 4. ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN	
4.1 Pelaksanaan saluran distribusi perusahaan	45
4.2 Analisis Peranan Distribusi dalam meningkatkan Volume Penjualan	59
4.3 Analisis tingkat Inventory Turnover	63
4.4 Implikasi hasil penelitian	66
Bab 5. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	69
5.2 Saran	70
Daftar Pustaka	
Riwayat Hidup	
Lampiran	x

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 2.1	Desain penelitian	28
Tabel 2.2	Instrumen pengukuran	30
Tabel 4.1	Statistik Deskriptif	59
Tabel 4.2	Korelasi	59
Tabel 4.3	Variables Entered/Removed	60
Tabel 4.4	Model Summary(b)	60
Tabel 4.5	ANOVA	61
Tabel 4.6	Coefficients(a)	61
Tabel 4.7	Perbandingan jumlah persediaan barang dengan volume penjualan dan hasil tingkat inventory	63

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Lima kekuatan persaingan	21
Gambar 2.2 Kerangka pemikiran	26
Gambar 3.1 Analisis porter terhadap PT Sambuja purnama	37
Gambar 3.2 Struktur organisasi	40
Gambar 3.3 Distribusi pemasaran	44