

ABSTRAK

PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi Bandung, merupakan perusahaan yang bergerak dalam perdagangan besi beton untuk bangunan (konstruksi). Adapun unit-unit yang diteliti dalam penulisan skripsi ini adalah kebijakan distribusi fisik yang meliputi pemrosesan pesanan (*order processing*), pengendalian persediaan (*inventory management*), penggudangan (*warehousing*), dan pengangkutan barang (*transportation*) dengan peningkatan penjualan produk yang meliputi memberikan kepuasan pelanggan sehingga pembelian ulang dilakukan pelanggan yang dapat meningkatkan penjualan produk. Dengan melaksanakan kebijakan distribusi fisik dengan baik dan tepat PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi berharap dapat meningkatkan penjualan produk.

Distribusi fisik merupakan suatu sistem yang melibatkan perencanaan, penerapan, dan pengendalian baik aliran fisik material dan barang jadi, sehingga diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan pada waktu, kondisi, tempat yang tepat. Peningkatan penjualan produk yang meliputi memberikan kepuasan pelanggan sehingga pembelian ulang dilakukan pelanggan yang dapat meningkatkan penjualan produk.

Dalam menghitung besarnya hubungan antara kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk digunakan data primer berupa kuesioner, yang perhitungan selanjutnya menggunakan rumus dari koefisien korelasi Rank Spearman. Dalam perhitungan koefisien korelasi Rank Spearman ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS. Setelah perhitungan, didapat hasil korelasi $r_s = 0,717$ yang berarti hubungan antara kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk cukup kuat.

Setelah mengetahui hasil korelasi antara kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk, maka selanjutnya dilakukan uji hipotesis, dengan menggunakan uji tabel t. Untuk menentukan hipotesis, maka terlebih dahulu menghitung t hitung dengan menggunakan rumus statistik, lalu membandingkan dengan t tabel. Hasil yang didapat adalah t hitung = 9,082 dan t tabel = 1,6646. Maka t hitung > t tabel, berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya ada hubungan antara variabel X (kebijakan distribusi fisik) dengan variabel Y (peningkatan penjualan produk). Kontribusi antara kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk dapat dihitung juga menggunakan rumus koefisien determinasi, didapat $k_d = 51,41\%$, yang berarti kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk memiliki hubungan yang cukup kuat yaitu sebesar 51,41% dan sisanya sebesar 48,59% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

DAFTAR ISI

ABSTRAK		i
KATA PENGANTAR		ii
DAFTAR ISI		v
DAFTAR TABEL		viii
DAFTAR GAMBAR		ix
BAB I. PENDAHULUAN		
1.1. Latar Belakang Penelitian		1
1.2. Identifikasi Masalah		5
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian		5
1.4. Kegunaan Penelitian		6
1.5. Kerangka Pemikiran		7
1.6. Metoda Penelitian		11
1.6.1 Jenis Metoda Penelitian		11
1.6.2 Jenis dan Sumber Data		11
1.6.3 Variabel Operasional		12
1.6.4 Teknik Pengumpulan Data		13
1.6.5. Teknik Pengambilan Sampel		14
1.6.6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data		16
1.7. Lokasi Penelitian		20

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Distribusi Fisik	23
2.2 Aktivitas Distribusi Fisik	24
2.3 Evaluasi Distribusi Fisik	37
2.4 Peranan Kebijakan Distribusi Fisik dengan Peningkatan Penjualan Produk	40

BAB III. OBJEK PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	43
3.2 Sejarah Singkat dan Perkembangan Perusahaan	43
3.3 Aktivitas Usaha Perusahaan	44
3.4 Misi dan Visi Perusahaan	48
3.5 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	48

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Kebijakan distribusi fisik pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi Bandung	55
4.1.1 Pemrosesan pesanan (<i>order processing</i>)	56
4.1.2 Pengendalian Persediaan (<i>Inventory Control</i>)	58
4.1.3 Pergudangan (<i>Warehousing</i>)	58
4.1.4 Transportasi (<i>Transportation</i>)	59

4.2 Profil Responden	61
4.3 Penilaian Pelanggan Terhadap Kebijakan Distribusi Fisik	66
4.4 Penilaian pelanggan terhadap peningkatan pembelian produk ...	70
4.5 Analisis hubungan antara kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi	72
4.5.1 Analisis koefisien korelasi	72
4.5.2 Pengujian hipotesis	74
4.5.3 Koefisien determinasi	76
 BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	77
5.2 Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	x
 LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan PDRB menurut Lapangan Usaha Sektor Konstruksi Dalam Kajian Triwulanan Provinsi Jawa Barat (Rp. Milliar)	2
Tabel 1.2	Variabel Operasional	13
Tabel 1.3	Pelanggan PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi	16
Tabel 1.4	Koefisien Korelasi untuk Menentukan Besar Hubungan antar Variabel “x” dengan Variabel “y”	20
Tabel 3.1	Produk Besi Beton untuk Bangunan (Konstruksi) PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi Bandung	46
Tabel 4.1	Status Pelanggan	61
Tabel 4.2	Lama menjadi pelanggan PT. DJSA	62
Tabel 4.3	Cara memesan produk	63
Tabel 4.4	Lokasi usaha atau tempat tinggal responden	64
Tabel 4.5	Kebijakan distribusi fisik	67
Tabel 4.6	Penjualan produk	71
Tabel 4.7	Nonparametric Correlations	73
Tabel 4.8	Tafsiran koefisien korelasi	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Hubungan antara Kebijakan Distribusi Fisik dengan Peningkatan Penjualan Produk Perusahaan	9
Gambar 2.1	Hubungan antara Kebijakan Distribusi Fisik dengan Peningkatan Penjualan Produk Perusahaan	41
Gambar 3.1	Struktur Organisasi Perusahaan	49
Gambar 4	Diagram Sistem Prosedur Pemrosesan Pesanan (<i>flow map</i>) pada PT Dinamika Jaya Sejahtera Abadi Bandung	57
Gambar 4.1	Status Pelanggan	61
Gambar 4.2	Lama menjadi pelanggan PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi Bandung	62
Gambar 4.3	Cara memesan produk	63
Gambar 4.4	Lokasi usaha atau tempat tinggal responden	65