

ABSTRAK

Christian, 2006, Pengaruh Saluran Distribusi Fisik Terhadap Volume Penjualan Makanan Beku CV. Permata Sejati di Bandung, Jawa Barat.

Kata Kunci: Pelaksanaan Distribusi Fisik, Metode penelitian, Volume Penjualan, Pengaruh Pelaksanaan Distribusi Fisik dengan Volume Penjualan.

Pelaksanaan distribusi fisik CV. Permata Sejati ditinjau dari empat aspek, yaitu: pemrosesan pesanan, pergudangan, persediaan dan transportasi. Dari penelitian diketahui besarnya korelasi Pearson antara pelaksanaan distribusi fisik dengan volume penjualan adalah -0,08. Kemudian didapat besaran koefisien determinasi sebesar 0,64%, yang berarti bahwa sebesar 0,64% dari volume penjualan dipengaruhi oleh pelaksanaan distribusi fisik, dan sisanya sebesar 99,36% berarti bahwa volume penjualan dipengaruhi oleh variabel-variabel lain. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode Deskriptif dan Verifikatif, tipe penelitian ini adalah tipe penelitian korelasional dan kausalitas. Unit analisis penelitian ini adalah individual, yaitu para agen yang menjual produk-produk CV. Permata Sejati. CV. Permata Sejati merupakan salah satu perusahaan yang mengkhususkan pada penjualan makanan beku, berusaha bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya yang tersebar di kota Bandung. Untuk dapat memenangkan persaingan dan memperoleh pasar, maka diperlukan kegiatan pemasaran, yang salah satu diantaranya yaitu pelaksanaan distribusi fisik. Distribusi fisik ini ditujukan untuk memindahkan produk dengan tepat, dalam jumlah yang tepat serta ke tempat yang tepat.

ABSTRACT

Christian, 2006, The Influence of Physical Distribution Channel to CV. Permata Sejati Frozen Foods Sales Volume at Bandung, West Java.

Keywords: The Implementation of Physical Distribution, Research Methods, Sales Volume, The Influence of Physical Distribution's Implementation to Sales Volume

CV. Permata Sejati physical distribution's implementation is evaluated from four aspects, namely: order processing, warehousing, supply, and transportation. It is known from the research that the amounts of Pearson's correlation between the physical distribution's implementation with the sales' volume are -0,08. The determination of coefficient momentum is 0,64%, which means that up to 0,64% from sales volume are influenced by physical distribution execution, and the remaining 99,36% sales volume are influenced by other variables. The research methods used in the writing of this thesis are Descriptive and Verificative method, whereas, the types of this research are correlation and causality. The analysis unit for this research is individual unit, which are the agents who sell the products of CV. Permata Sejati. CV. Permata Sejati is one of the companies that specialises in selling frozen foods, tries to compete with a lot of other companies of similar specialty in Bandung. To be able to win the competition as well as winning the market, the marketing activity is really needed; one of which is the implementation of the physical distribution. Such physical distribution is aimed to distribute the exact product, in the exact amount, and to the exact place.

Keywords: The Implementation of Physical Distribution, Research Methods, Sales Volume, The Influence of Physical Distribution's Implementation to Sales Volume

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Kegunaan Penelitian	8
1.5 Kerangka Pemikiran	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
2.1 Pengertian Saluran Distribusi	10
2.2 Tujuan dan Fungsi Saluran Distribusi	11
2.3 Lembaga Saluran Distribusi	17
2.4 Desain Saluran Pemasaran.....	21
2.5 Keputusan Dalam Manajemen Saluran Distribusi	32
2.6 Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi	34
2.7 Pengertian Distribusi Fisik	39
2.8 Volume Penjualan	48
2.9 Hubungan Saluran Distribusi Fisik Dengan Peningkatan Volume Penjualan	49
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian dan Sejarah Perusahaan	51
3.2 Metode Penelitian	52
3.2.1 Operasionalisasi Variabel	53
3.2.2 Penetapan Populasi	55
3.3 Teknik Pengumpulan Data	56
3.4 Analisis Data	56
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	60
4.2 Volume Penjualan Makanan Beku CV. Permata Sejati	82
4.3 Pengaruh Saluran Distribusi Fisik Terhadap Volume Penjualan Makanan Beku di CV. Permata Sejati	83
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	87

5.2	Saran	88
-----	-------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Realisasi Volume Penjualan Makanan Beku CV. Permata Sejati Tahun 2001-2005	2
Tabel 1.2	Tabel Harga Makanan Beku di CV. Permata Sejati	4
Tabel 1.3	Biaya Distribusi Makanan Beku CV. Permata Sejati Tahun 2001-2005	6
Tabel 2.1	Tujuan Saluran Distribusi dan Kriteria Pengukuran	13
Tabel 2.2	Keunggulan dan Masalah Jenis-jenis Transportasi	48
Tabel 3.1	Definisi Operasionalisasi Variabel	54
Tabel 4.1	Profil agen berdasarkan ukuran toko	60
Tabel 4.2	Data responden berdasarkan lamanya menjadi agen grosir.....	61
Tabel 4.3	Data responden berdasarkan jumlah pegawai	63
Tabel 4.4	Data responden berdasarkan omzet rata-rata per bulan.....	64
Tabel 4.5	Bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tujuan distribusi	65
Tabel 4.6	Bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tingkat pemesanan	66
Tabel 4.7	Proses pemesanan perusahaan sudah sesuai prosedur.....	67
Tabel 4.8	Jumlah karyawan yang menangani pesanan dan pembelian sudah mencukupi....	69
Tabel 4.9	Peralatan gudang yang digunakan perusahaan sudah memadai.....	70
Tabel 4.10	Lokasi perusahaan mudah dijangkau dan strategis.....	71
Tabel 4.11	Gudang perusahaan sudah memadai untuk menyimpan barang.....	72
Tabel 4.12	Barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia.....	73
Tabel 4.13	Barang yang dipesan pada perusahaan oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan.....	74
Tabel 4.14	Perusahaan selalu mengganti barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak	76
Tabel 4.15	Alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian perusahaan telah memadai.....	77
Tabel 4.16	Pengiriman barang kepada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati.....	78
Tabel 4.17	Kecepatan perusahaan dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan.....	80
Tabel 4.18	Cara pengangkutan produk yang dipesan dari perusahaan kepada pelanggan sesuai dengan harapan pelanggan	81
Tabel 4.19	Realisasi Volume Penjualan Makanan Beku CV. Permata Sejati (2001-2005).....	82
Tabel 4.20	Hubungan antara saluran distribusi fisik (X) dengan volume penjualan (Y) pada CV. Permata Sejati tahun 2001–2005	83
Tabel 5.1	Realisasi Volume Penjualan Makanan Beku CV. Permata Sejati (2001-2005) ..	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Paradigma Penelitian Peranan Saluran Distribusi Fisik Terhadap Volume Makanan Beku di CV. Permata Sejati, Bandung	9
Gambar 2.1	Saluran Pemasaran Barang Konsumen.....	25
Gambar 2.2	Saluran Pemasaran Barang Industri	27