

ABSTRAK

Seiring dengan berkembangnya perekonomian maka usaha perusahaan pun semakin luas, khususnya sektor industri. dengan berkembangnya sektor industri, maka persaingan pun semakin tajam. Hal ini dikarenakan oleh banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang yang sama. Salah satunya adalah industri jamu yang berkembang pesat.

Karena ketatnya persaingan, maka perusahaan jamu dituntut untuk mengembangkan strategi perusahaan yang dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu strategi yang diharapkan dapat melakukan hal tersebut adalah dengan melaksanakan kebijakan saluran distribusi. Dengan melaksanakan kebijakan saluran distribusi tersebut maka diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Dalam mencapai tujuan tersebut, perusahaan melakukan berbagai usaha yaitu meliputi pemilihan anggota saluran distribusi, memotivasi anggota saluran distribusi, mengevaluasi anggota saluran distribusi, dan memodifikasi pengaturan saluran.

Data yang diperlukan untuk meneliti ini dibagi menjadi 2 tahap yaitu: data pertama diperoleh melalui kuesioner yang disebarakan kepada retailer-retailer, sedangkan data kedua diperoleh dari perusahaan itu sendiri mengenai hasil penjualan.

Untuk mengetahui hubungan antara saluran distribusi dengan volume penjualan penulis menggunakan rumus regresi berganda, korelasi berganda, uji hipotesa, dan determinasi.

Dari penelitian dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi ini mempunyai peranan yang besar dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan. Oleh karena itu agar tujuan perusahaan dapat tercapai maka harus dilaksanakan saluran distribusi dengan baik.

Kata kunci: Pemrosesan pesanan, Pergudangan, Persediaan, Transportasi

ABSTRACT

Along with expanding economics it hence effort wide of company even also, specially industrial sector. By expanding industrial sector it, hence emulation even also progressively sharply. This matter because of by to the number of peripatetic company's same area. One of them is list industry expanding at full speed.

Because tightening of emulation, hence company of list claimed to develop marketing strategy able to maintain to continuity of company life. One of the expected strategy can do the mentioned is by executing policy of distribution channel. By executing policy of the distribution channel hence expected can improve volume sale of company.

Inreaching the target, company do various effort that is covering election of distribution channel member, motivating distribution channel member, evaluating distribution channel member, and modify arrangement of channel.

The research was needed divided to become two phase that is, obtained first data to though propagated kuesioner to retailer, while second obtained from company it self regarding its sales revenue.

To know relation between distribution channel with volume sale of writer use multiple regresi correlation formula, hypothesizing test and determinasi.

From research can be concluded that this distribution channel have big role in improving company sales revenue. Therefore target of company can reach hence have to be executed by distribution channel better.

Keyword: Order Processing, inventory, warehousing, transportation.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang masalah	1
1.2 Identifikasi masalah	5
1.3 Maksud dan tujuan penelitian	6
1.4 Kegunaan penelitian	6
1.5 Kerangka pemikiran	7
1.6 Hipotesis	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian pemasaran	15
2.2 Pengertian bauran pemasaran	16
2.3 Pengertian saluran distribusi	17
2.3.1 Tingkatan saluran distribusi	18
2.3.2 Jumlah perantara pemasaran	20
2.3.3 Sistem saluran distribusi	21
2.3.4 Fungsi saluran distribusi	22
2.3.5 Tujuan saluran distribusi	23

2.3.6 Intermediaris dalam saluran distribusi	24
2.4 Distribusi fisik	26
2.5 Volume penjualan	29
2.6 Peranan kegiatan distribusi fisik dalam meningkatkan penjualan perusahaan	30

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek penelitian	32
3.2 Metode penelitian	32
3.2.1 Desain penelitian	32
3.2.2 Operasional variabel	33
3.2.3 Metode penarikan sampel.....	38
3.2.4 Prosedur pengumpulan data	38
3.2.5 Metode analisis	39

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil penelitian	39
4.1.1 Sejarah perusahaan	44
4.1.2 Struktur organisasi	44
4.1.3 Proses pendistribusian	45
4.1.4 Profil pelanggan.....	47
4.1.4.1 Jenis kelamin	48
4.1.4.2 Usia	48
4.1.4.3 Jumlah pegawai	49
4.1.4.4 Lama bekerja menjadi retailer	50

4.1.4.5 Tingkat pendidikan	50
4.1.4.6 Omzet rata-rata pertahun	51
4.2 Pembahasan	52
4.2.1 Peranan saluran distribusi fisik pada PT DPD Indramayu ...	52
4.2.1.1 Penilaian para retailer terhadap tingkat saluran distribusi fisik PT DPD Indramayu	53
4.2.1.2 Penilaian para retailer terhadap proses pemesanan yang dilakukan PT DPD Indramayu sudah sesuai prosedur	54
4.2.1.3 Penilaian para retailer terhadap jumlah karyawan yang menangani pesanan dan pembelian sudah mencukupi	55
4.2.1.4 Penilaian para retailer terhadap peralatan gudang yang digunakan pendistribusian PT DPD Indramayu	56
4.2.1.5 Penialaian para retailer terhadap lokasi PT DPD Indramayu mudah dijangkau dan strategis	57
4.2.1.6 Penialaian para retailer terhadap gudang PT DPD Indramayu sudah memadai untuk menyimpan barang	58
4.2.1.7 Penialaian para retailer terhadap barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia	59
4.2.1.8 Penialaian para retailer terhadap barang yang	

dipesan pada PT DPD Indramayu oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan	59
4.2.1.9 Penilaian para retailer tentang PT DPD Indramayu selalu mengganti setiap barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak	60
4.2.1.10 Penilaian para retailer terhadap alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian PT DPD Indramayu telah memadai	61
4.2.1.11 Penilaian para retailer terhadap pengiriman barang pada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati	63
4.2.1.12 Penilaian para retailer terhadap kecepatan PT DPD Indramayu dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan	64
4.2.2 Perkembangan Volume Penjualan Jamu Pada PT DPD Indramayu	65
4.2.3 Pengaruh Peranan Saluran Distribusi Fisik Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	77
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.2 Operasional variabel	34
Tabel 4.1 Jenis kelamin responden	48
Tabel 4.2 Usia responden	49
Tabel 4.3 Jumlah pegawai responden	49
Tabel 4.4 Lama menjadi retailer	50
Tabel 4.5 Tingkat pendidikan reponden	51
Tabel 4.6 Omzet rata-rata responden	52
Tabel 4.7 Penilaian responden terhadap tingkat saluran distribusi fisik PT DPD Indramayu	53
Tabel 4.8 Penilaian responden terhadap proses pemesanan PT DPD Indramayu sudah sesuai prosedur	54
Tabel 4.9 Penilaian responden terhadap jumlah karyawan yang menangani pemesanan dan pembelian sudah mencukupi	55
Tabel 4.10 Penilaian responden terhadap peralatan gudang yang digunakan pendistribusian PT DPD Indramayu	56
Tabel 4.11 Penilaian responden terhadap lokasi PT DPD Indramayu mudah dijangkau dan strategis	57
Tabel 4.12 Penilaian responden terhadap gudang PT DPD Indramayu susah memadai untuk menyimpan barang.....	58
Tabel 4.13 Penilaian responden terhadap barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia	59
Tabel 4.14 Penilaian responden terhadap barang yang dipesan pada PT	

DPD Indramayu oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan ...	60
Tabel 4.15 Penilaian responden tentang PT DPD Indramayu selalu mengganti setiap barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak	61
Tabel 4.16 Penilaian responden terhadap alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian PT DPD Indramayu telah memadai...	62
Tabel 4.17 Penilaian responden terhadap pengiriman barang pada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati	63
Tabel 4.18 Penilaian para retailer terhadap kecepatan PT DPD Indramayu dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan	64
Tabel 4.19 Volume Penjualan Jamu PT DPD Indramayu	65
Tabel 4.20 Variabel Saluran Distribusi Dan Volume Penjualan	67
Tabel 5.1 Volume penjualan PT DPD Indramayu	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Target Volume penjualan	14
Gambar 1.2 Kerangka pemikiran	13
Gambar 2.1 Saluran distribusi konsumen	18
Gambar 2.2 Saluran distribusi Industri	19
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT DPD Indramayu	45
Gambar 4.2 Proses pendistribusian PT DPD Indramayu	47

DAFTAR LAMPIRAN

- ✿ Kuesioner
- ✿ Data Mentah Kuesioner
- ✿ Perhitungan Data Kuesioner
- ✿ Tabel Distribusi F
- ✿ Foto-foto Jamu PT DPD