



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN-PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Dilakukan
oleh CV. Sukses Makmur Jaya

Skripsi

Oleh

Yoseffane

2013320093

Bandung

No. Kode	: AB YOS a/18	2018
Tanggal	: 21 Februari 2019	
No. Ind.	: 8538 - FISIP / SKP 37134	
Divisi	:	
Hadiah / Beli	:	
Dari	: FISIP	



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN-PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Dilakukan
oleh CV. Sukses Makmur Jaya

Skripsi

Oleh

Yoseffane

2013320093

Pembimbing

James Rianto Situmorang, Drs., M.M.

Bandung

2018

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Yoseffane
Nomor Pokok : 2013320093
Judul : Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Dilakukan
oleh CV. Sukses Makmur Jaya

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Senin, 08 Januari 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Dr. Agus Gunawan, S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil..

: 

Sekretaris

James Rianto Situmorang, Drs., M.M.

: 

Anggota

Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T.

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si.

Pernyataan

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yoseffane

NPM : 2013320093

Jurusan/ Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang
Dilakukan oleh CV. Sukses Makmur Jaya

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apa pun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui apabila pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 01 February 2018



Yoseffane



Abstrak

Nama : Yoseffane
NPM : 2013320093
Judul : Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Dilakukan CV Sukses Makmur Jaya

Setiap manusia membutuhkan barang primer dan sekunder sebagai kebutuhan hidupnya. Untuk itu manusia perlu mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan hidup tersebut. Salah satu caranya yaitu dengan menjadi pelaku usaha bisnis. Sebagai pelaku usaha, persaingan di dunia bisnis tidak bisa dihindari, agar perusahaan bisa bertahan dari persaingan, salah satu cara penting yang dilakukan yaitu dengan cara mendistribusikan barang untuk memperoleh keuntungan. CV Sukses Makmur Jaya merupakan contoh pelaku usaha yang bergerak di bidang distribusi farmasi. Untuk memperoleh keuntungan perusahaan mendistribusikan barang yang diharapkan dapat meningkatkan omzet penjualan agar bisa menjaga nilai kualitas perusahaannya. Sebagai distributor barang CV Sukses Makmur Jaya membangun relasi antara pemasok dan pelanggannya sebagai proses distribusi.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif analitis, bertujuan mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap suatu objek yang diteliti. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dan objek yang diteliti berdasarkan fenomena. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dan studi dokumen, wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur, dimana digunakan untuk memperoleh banyak informasi dari narasumber, tetapi pertanyaan yang diberikan lebih bebas.

Dalam penelitian ini membahas tentang: saluran distribusi yang dapat diartikan sebagai elemen yang penting untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi memiliki bentuk yang terbagi menjadi 5; perusahaan yang menjadi objek penelitian menggunakan saluran tiga tingkat. Faktor yang mempengaruhi saluran distribusi yaitu: konsumen, pembelian, lokasi, penjualan, produk, dan waktu.

Hal itu semua dilampirkan agar dapat menilai pelaksanaan pendistribusian perusahaan tersebut, yang dimana peneliti menyimpulkan bahwa pelaksanaan saluran distribusi sudah cukup baik. Walaupun secara keseluruhan penilaian terhadap pelaksanaan saluran distribusi sudah dinilai cukup baik, perusahaan memiliki kekurangan yaitu kurangnya armada pengiriman untuk wilayah yang luas. Saran yang diberikan kepada perusahaan yaitu dengan menambahkan armada untuk meningkatkan pelaksanaan distribusi.

Kata Kunci: Mendistribusikan barang, pemasok, pelanggan, perjanjian, pengelolaan



Abstract

Name : Yoseffane
Identification Number : 2013320093
Title : *Distribution Channels Analysis at CV Sukses Makmur Jaya*

Primary and secondary goods are important for every human being to continue their lives and to fulfill that, everyone need to work to make earnings. One way to make earnings is to make a business, and as a businessman, the competition in the business can't be avoided, so in order to survive from the competition, one of the important ways to do is to distribute goods to gain profit. CV Sukses Makmur Jaya is an example of a business actor which is moving in the distribution of pharmaceutical. To obtain profits the company distributes goods that are expected to increase sales turnover in order to maintain the value of quality company. As a distribution company, it is important build relationships between suppliers and customers.

This research is using the analytical descriptive method. This method is used for describing or provide image about an object, which is used for this research. The research methods used on this research is based on case study, and also phenomenon. Data collecting technique which is used for the research are interviews, and document studies. The interview that is used in this research is in-depth interview, which is used to obtain more information from interviewee, but the question that given to the interviewee is more flexible

This research discussed about channel distribution, which can be defined as an Important element to canalize the product from the producer to customer. The channel distribution has 5 forms; the company, which is the object of this research, use 3 levels of canalization. The factors that influence the distribution channel are costumers, procurement, location, sales, product, and time.

It is all attached in order to assess the implementation of the distribution channel of the company, where the researcher concludes that the implementation of distribution channels is good enough. Although the overall assessment of the implementation of distribution channels is considered good enough, the company has a shortage of the lack of fleet delivery for a large area. The advice given to the company is to add a fleet in order to improve the implementation of distribution.

Keywords: Distributing goods, suppliers, customers, contract, management



KATA PENGANTAR

Segala hormat dan puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan karunia-Nya, penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Dilakukan CV.Sukses Makmur Jaya” dapat selesai. Penulisan skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi syarat menempuh Ujian Akhir Starta-1 di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Administrasi Bisnis, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam penulisan skripsi saya mendapat banyak bantuan, saran, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya selaku penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada seluruh pihak yang membantu dalam penyelesaian pembuatan skripsi ini, diantaranya:

1. Tuhan Yesus Kristus, yang selalu menyertai peneliti dengan berkat-Nya yang melimpah disaat duka dan cita.
2. Kepada orangtua, adik, nenek dan saudara keluarga saya mengucapkan terima kasih karena selalu memberikan doa, semangat dan dukungan yang luar biasa besar, baik moral maupun materi dalam menyelesaikan Strata-
3. Kepada Bapak Drs. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

4. Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
5. Kepada Bapak James Rianto Situmorang, Drs., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia dalam meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran serta dengan penuh kesabaran memberikan arahan dan nasehat yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada Bapak Sendy Priatna yang telah bersedia mengizinkan perusahaannya menjadi objek penelitian penulisan skripsi ini.
7. Kepada Ibu Sri Martini selaku pimpinan perusahaan yang telah bersedia untuk bekerja sama dalam pembuatan skripsi ini.
8. Kepada Kakak Ahmad yang telah membantu membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
9. Kepada Vidya, Dennys, Jonathan, Yohanes, Yolla, Erik, Alif, Amadea, Kelvin, Amadea, dan Elizabeth yang telah memberikan motivasi, bantuan, hiburan, dan dukungan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi.
10. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas doa, dukungan dan nasehat yang diberikan.

Saya menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, segala kritik dan saran akan diterima dengan senang hati, untuk menjadi bahan masukan dan pertimbangan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih dan semoga skripsi ini dapat membantu dan bermanfaat untuk tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, 01 Februari 2018

Penulis,
Yoseffane



DAFTAR ISI

Abstrak.....	i
Abstract.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR BAGAN.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.4.1 Objek Penelitian.....	5
1.4.2 Saluran Distribusi CV Sukses Makmur Jaya.....	5
BAB 2 LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Saluran Distribusi.....	7
2.2 Fungsi-Fungsi Saluran Distribusi.....	8
2.3 Bentuk-Bentuk Saluran Distribusi.....	10
2.4 Rancangan Saluran Distribusi.....	14
2.4.1 Menganalisis Hasil Pelayanan yang Dibagikan Konsumen.....	14
2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	15
2.5 Perantara.....	21

2.5.1	Pengertian Perantara	21
2.5.2	Keuntungan Menggunakan Perantara.....	21
2.5.3	Bentuk-bentuk Perantara	22
2.5.4	Penentuan jumlah perantara dalam saluran distribusi	22
BAB 3	METODE PENELITIAN	25
3.1	Jenis Penelitian	25
3.2	Metode Penelitian.....	25
3.3	Teknik Pengumpulan Data	26
3.4	Operasional Variable.....	27
BAB 4	OBJEK PENELITIAN	28
4.1	Objek Penelitian	28
4.2	Sejarah Perusahaan.....	28
4.3	Struktur Organisasi.....	29
BAB 5	ANALISIS.....	32
5.1	Syarat dan Tanggung Jawab.....	32
5.1.1	<i>Price Policy</i>	32
5.1.2	<i>Condition of Sale</i>	35
5.1.3	Distributor Territorial.....	35
5.1.4	<i>Mutual Service and Responsibilities</i>	40
5.2	Pelaksanaan Saluran Distribusi pada CV Sukses Makmur Jaya	44
5.2.1	Distribusi kepada pedagang besar farmasi	48
5.2.2	Distribusi kepada pengecer	49
5.3	Fungsi Saluran Distribusi yang Dilakukan oleh CV Sukses Makmur Jaya.....	50
5.4	Bentuk-Bentuk Saluran Distribusi yang Dilakukan oleh CV Sukses Makmur Jaya.....	54
5.5	Tingkat Hasil Pelayanan yang Diinginkan oleh Pelanggan CV Sukses Makmur Jaya.....	56

5.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi CV Sukses Makmur Jaya.....	59
5.6.1 Ciri Konsumen	59
5.6.2 Ciri Produk	61
5.6.3 Ciri Perantara.....	61
5.6.4 Ciri Pesaing	62
5.6.5 Ciri Perusahaan	62
5.6.6 Sifat Lingkungan.....	62
5.7 Pengelolaan Saluran Distribusi.....	63
5.7.1 Pemilihan Seleksi Anggota Saluran	63
5.7.2 Motivasi Anggota Saluran Distribusi.....	64
5.7.3 Evaluasi Anggota Saluran.....	64
 BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN.....	 66
6.1 Kesimpulan	66
6.2 Saran	67
 Daftar Pustaka.....	 69



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar perusahaan besar yang menjadi supplier CV Sukses Makmur Jaya.....	3
Tabel 3.1	Tabel Operasional Variable.....	27
Tabel 5.1	Tabel Daftar Harga Barang	32
Tabel 5.2	Tabel Area Pengiriman	36
Tabel 5.3	Perjanjian Kontak Produsen – CV Sukses Makmur Jaya	41
Tabel 5.4	Perjanjian kontrak CV Sukses Makmur Jaya dengan outlet	43
Tabel 5.5	Tabel Data Distributor.....	46
Tabel 5.6	Tabel Data Outlet Pedang Besar Langganan dari CV Sukses Makmur Jaya.....	48
Tabel 5.7	Tabel Jumlah Jenis Outlet Pengecer	49
Tabel 5.8	Tabel Data Wiraniaga dan Daerah Jangkauannya	50



DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Bagan Saluran Distribusi	5
Bagan 4.1 Bagan Struktur Organisasi	29

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Saluran Distribusi untuk Barang Konsumsi	11
---	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini dunia usaha sudah berkembang dan sudah baik. Dunia usaha di dunia bisnis semakin banyak orang yang menjadi pelaku bisnis dan berusaha untuk mencari nafkah dan bisa memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukan. Banyak perusahaan yang berdiri bisa menjadi ancaman dan persaingan dalam dunia bisnis ini; dan tidak sedikit juga perusahaan yang gulung tikar akibat persaingan ini. Agar perusahaan dapat bertahan terhadap ancaman tersebut, yaitu dengan berusaha menjual barang atau jasa yang dimiliki kepada konsumen. Salah satu cara yang penting dilakukan adalah dengan cara distribusi barang atau jasa tersebut.

Cara distribusi barang ke pedagang dan toko dapat digunakan untuk meningkatkan omzet penjualan. Persaingan dalam dunia perdagangan yang semakin berkembang membawa dampak tersendiri bagi perusahaan untuk mencari solusi agar untuk tetap bertahan. Dalam dunia perdagangan perusahaan berusaha untuk meningkatkan *volume* penjualan barang atau jasanya dan tetap memperoleh keuntungan. Dengan memperoleh keuntungan tersebut perusahaan dapat menilai kualitas perusahaannya di industrinya. Perusahaan juga perlu memperhatikan metode dan saluran distribusi yang akan dipilih agar sampai ke konsumen. Saluran distribusi itu mempersingkat waktu antara pesanan dan penerimaan

barang. Kepuasan pelanggan tetap menjadi perhatian perusahaan distributor barang.

Kesuksesan suatu pemasaran perusahaan ditentukan oleh kegiatan perusahaan salah satunya dari distribusi yang baik dan benar yang dilakukan perusahaan itu. Distribusi yang dilakukan secara baik dan benar bisa menambah volume penjualan dan keuntungan yang diperoleh perusahaan. Distribusi yang baik dan benar itu contohnya menyalurkan secara merata dan lainnya. Setelah berjalannya strategi distribusi tersebut juga perlu di kontrol dan juga dimanage agar tidak berubah sewaktu-waktu di perusahaan yang bisa mengakibatkan terganggunya distribusi perusahaan tersebut.

Peran distributor adalah menyalurkan atau menyampaikan produk sampai kepada konsumen atau pemakai . Salah satu pelaku distributor adalah CV Sukses Makmur Jaya yang merupakan perusahaan distributor yang bergerak di bidang distribusi farmasi atau obat-obatan yang menjadi penjualan utamanya. CV Sukses Makmur Jaya mengambil barang dari pemasok resmi , contohnya adalah PT.Enseval Putera Megatrading,Tbk , PT.Anugerah Pharmindo Lestari (APL) , PT.Tempo , PT.Marga Nusantara Jaya , PT.Bina San Prima , PT.Bintang Mega Mandiri, serta beberapa perusahaan lainnya yang menjadi pemasok barang farmasi. Pemasok tersebut tidak mempengaruhi keputusan CV sukses Makmur Jaya untuk menjual barang, dalam artian CV Sukses Makmur Jaya melakukan penjualan barang secara mandiri.

Tabel 0.1
Daftar perusahaan besar yang menjadi supplier CV Sukses Makmur Jaya

No	Nama Perusahaan	Bidang
1	PT.Enseval Putera Megatrading	Farmasi
2	PT.Anugerah Pharmindo Lestari (APL)	Konsumer
3	PT.Tempo	Konsumer dan farmasi
4	PT.Marga Nusantara Jaya	Farmasi
5	PT.Bina San Prima	Konsumer dan farmasi
6	PT.Bintang Mega Mandiri	Herbal

(Sumber: Perusahaan CV Sukses Makmur Jaya, 2017)

CV Sukses Makmur Jaya mendistribusikan barang farmasi dan barang konsumer. Barang farmasi yang didistribusikan yaitu farmasi obat-obat bebas, contoh barangnya seperti : minyak telon, kayu putih, balsem, obat flu , obat diare , obat sakit kepala , obat herbal , vitamin , obat sakit maag , obat tetes mata, obat telinga, obat luka , plester, kasa pembalut , sirup obat batuk. Sementara contoh barang konsumer yaitu : sabun mandi , sampo , minuman ber-ion, amplop, lem, pembalut wanita, pasta gigi, sikat gigi , minuman berenergi, permen, kosmetik. CV Sukses Makmur Jaya berkontribusi barang berupa farmasi sebesar 75% dan 25%-nya yaitu produk konsumer.

CV Sukses Makmur Jaya merupakan perusahaan menengah yang mendistribusikan barang-barang kepada pedagang eceran kesegala segmen pasar yang menjadikan skala pendistribusiannya luas. Contohnya yaitu ke warung, toko obat, mini market, apotek, toko klontongan, semi grosir, dan grosir. CV Sukses Makmur Jaya melakukan pembagian rayon pendistribusian barangnya daerah Bandung dan daerah pinggiran Bandung, contohnya sampai daerah Banjaran, daerah Lembang , daerah Padalarang , daerah Majalaya, dan daerah Rancaekek.

Dari daerah tersebut ada 8 wiraniaga dengan pembagian rayon apotek dan non-apotek setiap pembagian wilayahnya.

CV Sukses Makmur Jaya melakukan pendistribusian melalui jalur darat, yaitu menggunakan kendaraan perusahaan sendiri berupa, 2 mobil box dan mini bus serta 6 sepeda motor untuk pengiriman darurat. Dengan memiliki kendaraan perusahaan itu sendiri perusahaan bisa menghemat pengeluaran dana untuk transportasi. Dari latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Dilakukan oleh CV Sukses Makmur Jaya.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang terjadi, maka identifikasi masalah yang dipergunakan dalam penelitian adalah bagaimana pelaksanaan saluran distribusi barang yang dilakukan oleh CV Sukses Makmur Jaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai latar belakang dan permasalahan yang telah dikemukakan, secara garis besar penelitian bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh CV Sukses Makmur Jaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian yang diambil adalah semua teori saluran yang ada di perusahaan,

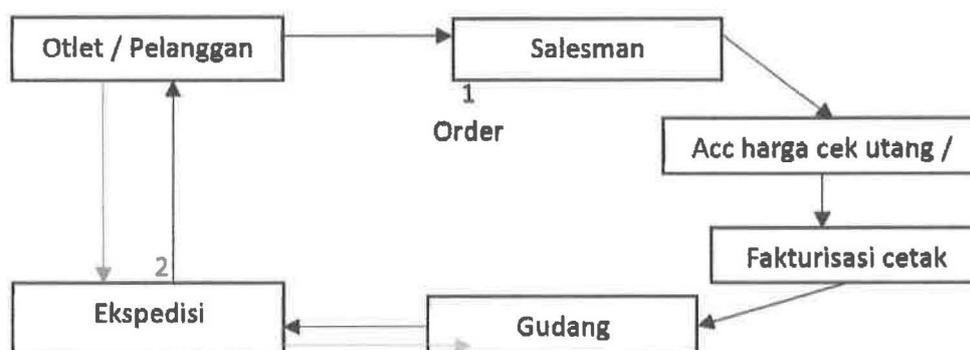
- Bagi perusahaan bisa mempelajari bisnis distribusi secara detail dari mulai rantai pertama sampai kepada keuntungan.
- Manfaat bagi penulis yaitu penulis dapat menambah wawasan dan edukasi tentang saluran distribusi.
- Manfaat untuk peneliti lain yaitu bisa menjadi acuan peluang bisnis setelah lulus kuliah menjadikan suatu bisnis owner, tidak menjadi karyawan biasa.

1.4.1 Objek Penelitian

Objek penelitian yang diteliti adalah CV. Sukses Makmur Jaya yang beralamat di Jl. Leuwisari X no.34, Bandung yang mulai didirikan pada Juni 2004, perusahaan ini bergerak di bidang distribusi obat-obatan.

1.4.2 Saluran Distribusi CV Sukses Makmur Jaya

Bagan 0.1 Bagan Saluran Distribusi



Sumber : Perusahaan CV Sukses Makmur Jaya 2017

Penjelasan :

1. Tahap awal outlet/pelanggan memesan barang melalui salesman , lalu salesman mengkonfirmasi harga cek hutang , setelah pelanggan setuju dengan harganya , lalu dicetak faktur atas pesanan tersebut , setelah itu gudang menyiapkan barang yang dipesan , ekspedisi akan mengantarkan pesanan kepada pelanggan, dan pada tahap ini bisa terus berulang.

2. Setelah pelanggan menerima barang yang telah dipesan, pelanggan memberikan faktur aslinya kepada bagian ekspedisi yang mengantar , ekspedisi memberikan faktur tersebut kepada gudang untuk konfirmasi , setelah di konfirmasi lalu faktur diberikan ke kasir sebagai tanda bukti transaksi.