

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BUAH DAN SAYURAN
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu)**

SKRIPSI



**Oleh
M. RIZAL FAHRUDDIN
NIM : 08510007**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2012**

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BUAH DAN SAYURAN
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri
Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh
M. RIZAL FAHRUDDIN
NIM : 08510007

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2012**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BUAH DAN SAYURAN
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu)**

SKRIPSI

Oleh

**M. RIZAL FAHRUDDIN
NIM : 08510007**

Telah Disetujui 27 Juni 2012
Dosen Pembimbing,

Dr. Ir. H. Masyhuri, MP

Mengetahui :
Ketua Jurusan,

**Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si
NIP : 19720212 200312 1 003**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BUAH DAN SAYURAN
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu)**

SKRIPSI

Oleh
M. RIZAL FAHRUDDIN
NIM : 08510007

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 10 Juli 2012

Susunan Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Ketua <u>Yayuk Sri Rahayu, SE., M.M</u> NIP : 19770826 200801 2 011	: ()
2. Sekretaris/Pembimbing <u>Dr. Ir. H. Masyhuri, MP</u>	: ()
3. Penguji Utama <u>M. Fatkhur Rozi, SE., M.M</u> NIP : 19760118 200901 1 003	: ()

Disahkan oleh :
Ketua Jurusan,

Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si
NIP : 19720212 200312 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : M. Rizal Fahrudin
NIM : 08510007
Alamat : Dsn Losari RT/RW : 002/001 Desa Mejoyolosari Kec. Gudo,
Kab. Jombang

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan Judul :

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BUAH DAN SAYURAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. KUSUMA SATRIA DINASASRI WISATAJAYA BATU

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing dan atau pihak fakultas ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 02 Juni 2012
Hormat saya,

M. Rizal Fahrudin
Nim : 08510007

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucap syukur Alhamdulillah, ku persembahkan karya kecilku ini untuk orang-orang yang ku sayangi :

Keluarga besarku terutama Bapak Ibu tercinta, motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah jemu mendo'akan dan menyayangiku, atas semua pengorbanan dan kesabaran mengantarku sampai kini. Tak pernah cukup ku membalas cinta bapak ibu padaku.

Untuk orang yang ku sayang dan cintai Lulik Hernuning Tyas S.Kom terima kasih selama sudah mendukung dan memotivasi sehingga karya kecilku ini dapat selesai dengan baik.

Sahabat-sahabatku seperjuangan dan semua teman-teman di bangku kuliah yang senantiasa memberikan semangat dan dorongannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوْمِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ؕ وَلَا
يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا ؕ اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى
وَآتَقُوا اللّٰهَ ؕ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) Karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. berlaku adillah, Karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan ” .

(Al Maa'idah: 8)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur dipanjatkan kepada Allah SWT karena limpahan rahmat dan nikmat yang berupa kesehatan, kesempatan dan kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Analisis Saluran Distribusi Buah Dan Sayuran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan” dengan baik.

Penulis menyadari tanpa bantuan, petunjuk, dan bimbingan beberapa pihak tidaklah mungkin Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. sehingga pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. HA. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Achmad Sani, SE., M. Si selaku Kepala Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Dr. Masyhuri, Ir, MP. Selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan, saran, dan arahan dalam menyelesaikan Skripsi ini.
5. Bapak Sugeng selaku Kepala bagian di Departemen Trading yang telah banyak memberikan informasi dan motivasi demi terlaksanakannya penelitian ini.

6. Seluruh Staf Departemen Trading dan keluarga besar PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu yang telah membantu dan memberikan informasi.
7. Keluargaku tercinta dan tersayang terutama Bapak dan Ibu, terima kasih atas dukungan moral dan spiritualnya yang tidak pernah berhenti sehingga terselesaikannya penulisan skripsi ini..
8. Teman-teman Fakultas Ekonomi khususnya jurusan Manajemen yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu terima kasih semuanya.
9. Untuk semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Skripsi ini.

Penulis menyadari dan mohon maaf bila dalam penulisan skripsi ini kurang sempurna, untuk itu saran dan kritik sangat diharapkan demi perbaikan penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi penulis maupun bagi pihak lain yang memerlukan. Amin.

Malang, 30 Juni 2012

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Batasan Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
2.1. Hasil Penelitian Terdahulu.....	8
2.2. Kajian Teoritis	12
2.2.1. Saluran Distribusi	12
2.2.2. Penjualan.....	33
2.2.3. Hubungan Saluran Distribusi dengan Penjualan	37
2.2.4. Kerangka Berfikir	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
3.1. Lokasi Penelitian	41
3.2. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	41

3.3. Subyek Penelitian	42
3.4. Data Dan Jenis Data	42
3.5. Teknik Pengumpulan Data	43
3.6. Pengecekan Keabsahan Data	45
3.7. Metode Analisis Data	47
BAB IV PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL	
PENELITIAN	48
4.1. Paparan Data Hasil Penelitian.....	48
4.2. Pembahasan Data Hasil Penelitian.....	77
BAB V PENUTUP.....	94
5.1. Kesimpulan	94
5.2. Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

2.1. Persamaan dan Perbedaan Penelitian	10
4.1. Jumlah Karyawan Menurut Pembagian Tenaga Kerja.....	56
4.2. Jumlah Karyawan Per Departemen.....	57
4.3. Jumlah Karyawan Berdasarkan Penggolongan Jenis Kelamin	57
4.4. Jumlah Karyawan Berdasarkan Tingkat Pendidikan	58
4.5. Jumlah Karyawan Berdasarkan Umur Karyawan.....	58
4.6. Data Volume Penjualan.....	74
4.7. Data Target Penjualan Per Daerah Pemasaran.....	75
4.8. Data Realisasi Penjualan Per Daerah Pemasaran.....	76
4.9. Daerah Pemasaran, Saluran Distribusi dan Volume Penjualan Per Daerah Pemasaran	86

DAFTAR GAMBAR

2.1. Saluran Pemasaran Barang Konsumsi	18
2.2. Saluran Pemasaran Barang Konsumsi	19
2.3. Kerangka Berfikir.....	39
4.1. Struktur Organisasi PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya	53
4.2. Sistem Saluran Distribusi PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya.....	82

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Bukti Konsultasi	98
Lampiran 2 : Surat Keterangan Penelitian	99
Lampiran 3 : Pedoman Wawancara	100
Lampiran 4 : Daftar Nama Distributor	102
Lampiran 5 : Daftar Riwayat Hidup	106

ABSTRAK

Fahrudin, M. Rizal. 2012 SKRIPSI. Judul : “Analisis Saluran Distribusi Buah Dan Sayuran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan” Pada PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu
Pembimbing : Dr. H. Masyhuri, Ir., MP.

Kata kunci : Saluran Distribusi, Volume Penjualan.

Saluran distribusi adalah jalur yang dipakai untuk perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir atau pemakai. Distribusi dalam perusahaan akan berpengaruh pada cepat atau tidaknya suatu produk sampai ditangan konsumen. Keterlambatan atau kesalahan yang terjadi pada proses distribusi akan dapat mengganggu operasi perusahaan secara keseluruhan. Saluran distribusi yang dilaksanakan secara efisien dan efektif sangat diperlukan dalam upaya mencapai kondisi suatu perusahaan yang sehat karena distribusi merupakan kegiatan yang biasanya memerlukan pengarahannya sumber daya dalam jumlah besar. Penelitian yang dilakukan di PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu bertujuan untuk mengetahui model saluran distribusi yang di pakai oleh perusahaan dan juga hasil dari pelaksanaan saluran distribusi.

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Adapun langkah langkah analisis data dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif.

Dari analisis deskriptif berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan di perusahaan, distribusi yang di pakai oleh PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu menggunakan distribusi langsung dari produsen ke konsumen dan menggunakan distribusi tidak langsung yaitu dari produsen ke pengecer ke konsumen dan dari produsen ke pedagang besar ke pengecer kemudian ke konsumen. Sedangkan dari hasil penjualan tidak stabil tiap bulan dan penjualan tidak bisa memenuhi target sehingga hanya bisa mencapai 62,57% selama tahun 2011. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor, faktor yang paling menonjol yaitu kondisi barang yang tidak bisa bertahan lama dan harganya tidak bisa stabil sehingga harus *update* harga dipasaran. Sedangkan dampak dari penggunaan saluran distribusi tersebut yang dapat dirasakan yang paling utama pasti produk bisa terjual ke tangan konsumen dan perusahaan sendiri bisa menjalik kerja sama lebih luas lagi dengan cara memperluas pangsa pasar.

ABSTRACT

Fahrudin, M. Rizal. 2012. Thesis. "An Analysis of Fruits and Vegetables Distribution Channel to Increase Sale Volume at P.T Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu".

Advisor : Dr. H. Masyhuri, Ir.,MP.

Keywords: Distribution channel, Volume of sales.

Distribution channel is the path that is used for the goods movement from producer to the last consumer or the user. Distribution within a company has an effect whether the product will arrive quickly to the consumer or not. Delay or error occurring in the distribution process will be able to disrupt the company's overall operations. Distribution channel implemented efficiently and effectively is very necessary in order to achieve a good condition of the company since distribution is an activity that commonly requires natural resources direction in large numbers. This research conducted at P.T Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu aims to find out the model of distribution channel used by the company and also the result of distribution channel implementation.

The research method used in this research is descriptive qualitative. The data analysis applied in this research is descriptive analysis.

From the descriptive analysis based on the research done in the company, the distribution used by P.T Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu is direct distribution from producer to consumer and indirect distribution that is from producer to retailer to consumer and from producer to wholesalers to retailer then to consumer. Whereas, the sale result is unstable and cannot reach the target so it only reached 62,57% during 2011. This is caused by several factors. The most prominent factor is the condition of the goods that cannot last long and the goods' price that cannot be stable and should update according to the market price. The most important impact than can be felt from the use of the distribution channel is that the product can be sold to the consumer and for the company itself can broader intertwine cooperation by expanding the market share.

المستخلص

محمد فحر الدين ريزال، 2012 البحث الجامعي. عنوان: "تحليل قنوات التوزيع الفاكهة والخضر إلى زيادة حجم المبيعات" في حزب العمال. ف.ت. كوسوما ساتريا ديناسسري ويستاجايا باتوا.
المشرف : د. الحاج مشهوري، الماجستير

مفتاح الكلمات : قنوات التوزيع والمبيعات وحدة التخزين.

وتستخدم قنوات التوزيع لتتبع حركة البضائع من المنتج إلى المستهلك النهائي أو المستخدم. وسوف توزع داخل الشركة يكون لها تأثير على المنتج أم لا بسرعة من خلال أيدي المستهلكين. والتأخير أو الأخطاء التي تحدث في عملية التوزيع تكون قادرة على تعطيل عمليات الشركة بشكل عام. وتنفذ قنوات التوزيع بكفاءة وفعالية ضرورية من أجل تحقيق حالة صحية جيدة لشركة التوزيع هو النشاط الذي عادة ما تتطلب توجيه الموارد بأعداد كبيرة. الأبحاث التي أجريت في حزب العمال. ف.ت. كوسوما ساتريا ديناسسري ويستاجايا باتوا يهدف إلى تحديد نموذج قناة التوزيع في استخدامها من قبل الشركة، وأيضا نتيجة لتنفيذ قنوات التوزيع.

الطرق المستخدمة لهذه الدراسة الوصفية أساليب البحث النوعي. الخطوات تحليل البيانات في هذا البحث هو التحليل الوصفي. من ويستند التحليل الوصفي في مجال البحوث التي أجريت في الشركة، وتوزيع قيد الاستخدام من قبل حزب العمال. ف.ت. كوسوما ساتريا ديناسسري ويستاجايا باتوا يستخدم التوزيع مباشرة من المنتجين إلى المستهلكين، واستخدام التوزيع غير المباشر من الشركات المصنعة لتجار التجزئة للمستهلكين والمنتجين من لتجار الجملة وتجار التجزئة والمستهلكين. في حين أن من بيع كل شهر، ومبيعات غير مستقر لا تلبى الأهداف التي يمكن أن تصل إلى 62.57%. فقط لعام 2011. هذا يرجع إلى عدة عوامل، العامل الأبرز هو حالة من السلع التي لا يمكن أن تستمر طويلا، والسعر لا يمكن أن تكون مستقرة ويجب أن يقوم بتحديث سعر السوق. وبينما أثر استخدام قنوات التوزيع التي يمكن أن يرى أن تباع أهم منتج للمستهلكين والشركة نفسها يمكن التعاون على نطاق أوسع من خلال توسيع حصتها في السوق.