

**ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP HASIL
PENJUALAN JAMU DAN KOSMETIKA
PADA PT. MUSTIKA RATU**

SKRIPSI
Program Studi Manajemen

Nama : AKHMAD FIRMANSYAH

N I M : 03101-012



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA

2006

**ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP HASIL
PENJUALAN JAMU DAN KOSMETIKA
PADA PT. MUSTIKA RATU**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen**

Nama : AKHMAD FIRMANSYAH
N I M : 03101-012



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2006**

Demi masa.

*Sesungguhnya manusia itu benar – benar dalam kerugian,
Kecuali orang – orang yang beriman dan mengerjakan amal
saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran
dan nasehat menasehati supaya selalu sabar*

(Al Qur'an : Surat Al'Ashr)

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Kupersembahkan Untuk Mama dan Ayahku

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Akhmad Firmansyah
N I M : 03101 – 012
Program Studi : Manajemen S1
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Hasil Penjualan
Jamu dan Kosmetika Pada PT. Mustika Ratu
Tanggal Ujian Skripsi : 15 Februari 2006

Disahkan Oleh :

Dosen Pembimbing,

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

(Arief Bowo Prayoga, SE., MM.)

Tanggal : 15 - 2 - 2006

Dekan,

Ketua Jurusan Manajemen,

(Drs. Hadri Mulya, MSi.)

Tanggal :

(Tafiprios, SE., MM.)

Tanggal : 7/3 - 06 .

KATA PENGANTAR

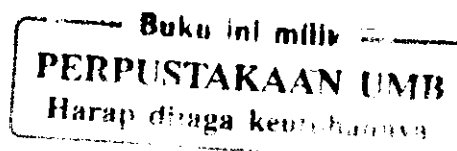
Bismilahir rahman nirrahim

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Segala puji adalah kepunyaan Allah SWT, hanya dengan izin-Nya terlaksana segala macam kebaikan dan diraih kesuksesan. Shalawat, rahmat, dan salam semoga tercurah kepada penutup Nabi dan Rasul Muhammad SAW, yang kepada beliau diturunkan wahyu Illahi Al-Quran, serta ditugasi untuk menjelaskan serta memberikan contoh pelaksanaannya. Semoga tercurah pula kepada keluarga dan sahabat-sahabat beliau serta seluruh manusia yang tetap setia menyerukan dakwahnya serta mengikuti bimbingannya sampai hari kiamat.

Akhirnya setelah mengalami perjalanan panjang dan melalui rintangan penulis dapat juga menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini penulis susun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Mercu Buana. Penulis menyadari baik susunan maupun isi skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang positif guna memperbaiki kekurangan tersebut.

Berbagai pihak telah mendukung penulis selama proses penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada :



1. Bapak H. Probosutedjo, selaku Ketua Yayasan Mercu Buana
2. Bapak Ir. Suharyadi, selaku Rektor Universitas Mercu Buana
3. Bapak Hadri Mulya, MSi., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana
4. Bapak Tafiprios, SE.,MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Mercu Buana
5. Bapak Arief Bowo Prayoga, SE.,MM., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan pengarahan kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
6. Para Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi yang telah banyak membimbing penulis selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
7. Bapak Drs. Bintang Sucahyo, selaku *Personnel Manager* PT. Mustika Ratu yang telah memberikan bimbingan selama penulis melakukan penelitian.
8. Seluruh Staf dan karyawan PT. Mustika Ratu
9. Orang tua tercinta, dan saudara-saudaraku yang telah memberi doa restu, dukungan, bimbingan, kasih sayang serta partisipasinya, baik moril maupun materil yang tak berkesudahan kepada penulis.
10. Bapak Herman dan sekeluarga, khususnya Ina Noviana, yang telah memberikan perhatian, motivasi dan kasih sayangnya dan memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat-sahabat penulis yang telah banyak membantu dan memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi ini hingga selesai.

12. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam menyelesaikan studi di perguruan tinggi ini.

Teriring doa semoga Allah SWT senantiasa melindungi dan membimbing kita ke jalan yang diridhai oleh-Nya.

Amin, ya Rabbal alamin.

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Pokok Permasalahan	4
D. Pembatasan Masalah	4
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran	6
B. Konsep Inti Pemasaran	7
C. Bauran Pemasaran	8
D. Pengertian Saluran Distribusi	16
E. Peranan Saluran Distribusi Dalam Peningkatan	

	Penjualan	23
	F. Jenis – Jenis Saluran Distribusi	25
	G. Fungsi Saluran Distribusi	27
	H. Faktor Faktor yang Mempengaruhi Strategi Distribusi ...	29
BAB III	: METODOLOGI PENELITIAN	
	A. Gambaran Umum Perusahaan	30
	B. Metode Penelitian	36
	C. Hipotesis	37
	D. Variabel dan Pengukurannya	37
	E. Definisi Operasional Variabel	37
	F. Metode Analisis Data	38
BAB IV	: ANALISIS DAN HASIL PEMBAHASAN	
	A. Strategi Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Diterapkan Perusahaan.....	42
	B. Faktor-Faktor Yang Mendasari Pemilihan Saluran Distribusi Perusahaan	51
	C. Analisis Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Hasil Penjualan	55
	D. Kendala-kendala yang dihadapi Perusahaan dan Upaya Pemecahannya	67

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	72
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

SURAT KETERANGAN RISET

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

