

Yayasan Mercu Buana	
UNIVERSITAS MERCU BUANA	
Sumber:	Sumber: Sumbangzan
Tgl.:	22 Februari 2011
No. Reg.:	1. T09100473
	2. TM/10/201



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**ANALISA EFEKTIFITAS DISTRIBUSI DALAM
PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN
(DIRECT SELLING) PADA PT. BLUE GAS INDONESIA**

KARYA AKHIR

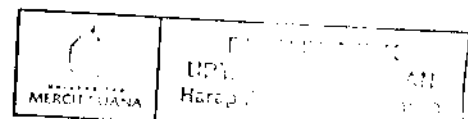
OLEH:

ROMY PATUWO

55107110058

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

2010





UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**ANALISA EFEKTIFITAS DISTRIBUSI DALAM
PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN
(*DIRECT SELLING*) PADA PT. BLUE GAS INDONESIA**

KARYA AKHIR

**DIAJUKAN SEBAGAI SALAH SATU SYARAT UNTUK
MENYELESAIKAN PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

OLEH:

ROMY PATUWO

55107110058

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

2010

ABSTRACT

In current global economic era, business competition turns more tight and complicated. Every companies prepare themselves to reach a high level position in order to survive and win the competition. To achieve the desired high level position, its qualified-business-processes needed which are marked by growing company profit, optimizing in asset utilization, and productivity-rate increase. All above mentioned business processes are the results of all employees ability in enhancing their competencies and efficiency which may increase their service quality in doing their daily operational activities. Measuring every factors connected to sales increase is important to achieve competency and efficiency growth.

PT. Blue Gas Indonesia as one of company supplying kitchen appliances and LPG refilling service is currently focusing its strategy in assuring all of its business lines to run excellent process. PT. Blue Gas Indonesia realizes the hard challenge is facing it's growing paths, but this company possesses potential and big business opportunity concerning ongoing Gas Conversion Programme which is currently become one of the top priority working agenda of Indonesian Government. Within this kind of situation, efficiency enhancement aspect of sales growth plays a critical role in achieving company's success.

This final assignment deals with the analysis upon the Impact of Distributional effectiveness to Direct Selling strategy done by PT. Blue Gas Indonesia. The analysis covers serial of measurement on distributional efficiency which has significant contribution to achieve company's goals.

The result of the above mentioned analysis is to be used as a tool for management in decision making to expand its future business opportunities. In doing so, management of PT. Blue Gas Indonesia has also emphasized its commitment to apply this above mentioned analysis as one of its basic consideration in decision making.

ABSTRAK

Pada era ekonomi global saat ini, menjadikan persaingan bisnis semakin ketat dan berat. Setiap perusahaan berusaha mempersiapkan diri menjadi perusahaan yang unggul sehingga bisa menang atau bertahan dalam persaingan tersebut. Untuk menjadi perusahaan yang unggul tentunya di perlukan suatu proses bisnis yang berkualitas yang hasilnya di tandai dengan pertumbuhan laba perusahaan, optimalisasi dalam pemanfaatan asset dan peningkatan angka produktivitas. Keseluruhan hasil dari proses bisnis tersebut, tentunya sangat dipengaruhi oleh kemampuan dari segenap jajaran karyawannya dalam melakukan peningkatan kompetensi dan efisiensi yang dapat meningkatkan kualitas pelayanan dalam melakukan operasional pekerjaannya dan untuk melakukan hal tersebut salah satunya adalah dengan mengukur berbagai efektifitas yang dapat dilakukan guna meningkatkan penjualan perusahaan tersebut.

PT. Blue Gas Indonesia, sebagai salah satu penyedia perlengkapan alat memasak serta pengisian ulang gas LPG, merupakan salah satu perusahaan yang sedang mempersiapkan dan mengupayakan seluruh proses bisnisnya berada pada proses yang unggul, karena dihadapkan pada tantangan yang berat saat ini, namun mempunyai potensi dan peluang usaha yang besar terkait dengan program konversi gas yang saat ini menjadi program prioritas pemerintah Indonesia. Pada kondisi tersebut sudah tentu aspek efisiensi dari berbagai pengaruh yang dapat meningkatkan penjualan sangat menunjang keberhasilan perusahaan.

Pada tugas karya akhir ini, di lakukan analisa mengenai Efektifitas Distribusi dalam Pencapaian Target Penjualan (*Direct Selling*) yang dilakukan pada PT. Blue Gas Indonesia yang meliputi pengukuran atas efisiensi distribusi secara umum yang memiliki kontribusi / peranan yang cukup penting dalam mencapai obyektif dari perusahaan.

Hasil dari analisa atas efektifitas distribusi dalam pencapaian target penjualan (*direct selling*) yang dilakukan akan di gunakan sebagai alat pengambil keputusan bagi Manajemen dalam upaya pengembangan bisnis perusahaan kedepan dan untuk hal tersebut Manajemen telah berkomitment akan menerapkan atau mengaplikasikan pengaruh tersebut sebagai dasar pertimbangan melakukan keputusan yang berkaitan dengan hasil analisa tersebut.

PENGESAHAN

Judul : **Analisa Efektifitas Distribusi dalam Pencapaian Target Penjualan (*Direct Selling*) pada PT. Blue Gas Indonesia.**

Bentuk Karya Akhir : Riset Penyelesaian Masalah

Nama : Romy Patuwo

NIM : 55107110058

Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen

Tanggal : 02 Februari 2010

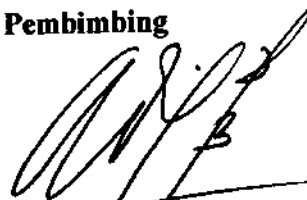
Mengesahkan

Ketua Program Studi Magister Manajemen



Ir. Har Adi Basri, M.Ec, Ph.D

Pembimbing



Ir. Har Adi Basri, M.Ec, Ph.D

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa semua pernyataan dalam karya akhir ini :

Judul : **Analisa Efektifitas Distribusi dalam Pencapaian Target Penjualan (*Direct Selling*) pada PT. Blue Gas Indonesia.**

Bentuk Karya Akhir : Riset Penyelesaian Masalah

Nama : Romy Patuwo

NIM : 55107110058

Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen

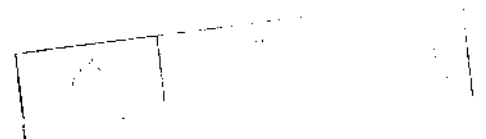
Tanggal : 02 Februari 2010

Karya akhir ini merupakan hasil dari analisa penelitian , studi pustaka, dan merupakan karya saya sendiri dengan bimbingan komisi dosen pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Mercu Buana.

Karya akhir ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data, dan hasil pengolahannya yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 21 Januari 2010

Romy Patuwo



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia yang telah diberikan, sehingga akhirnya penulisan karya akhir ini dapat diselesaikan di akhir waktu yang ditetapkan. Penulisan karya akhir yang bersamaan waktunya ini dengan tugas penulis sebagai tim Manajemen, yang harus bertanggung jawab pada beberapa project perusahaan dan tugas operasional sehari-hari, menjadikan suasana penulisan karya akhir ini, penuh cerita lucu, sedih, dan tegang mengingat benar benar menjelang berakhirnya batas waktu, dan semoga hal ini menjadikan penulis lebih arif dan dalam mengatur waktu dan bertambah bijaksana menghadapi berbagai kondisi keadaan.

Di dalam menyelesaikan penulisan karya akhir ini, penulis memerlukan banyak sumber informasi dan bantuan yang diterima, baik bantuan moril dan imoril. Dan pada kesempatan kali ini, tak lupa penulis sampaikan rasa terima kasih, atas bantuan dan dukungan yang luar biasa terhadap proses penyelesaian, karya akhir ini, diantaranya adalah :

1. Orangtua penulis yang selalu memberi dukungan doa serta nasihat dan bimbingan. Semoga berkat dan rahmat Tuhan senantiasa menyetai didalam usia senja mereka.
2. Indrayani Widjaja, istri tercinta penulis, yang dengan kesabaran dan pengertiannya selalu memberi dukungan bersama anak-anak tersayang ; Michele Dea Kirana, Ray Indrajaya, Daniel Chaturajaya yang selalu menjadi pemberi semangat untuk segera menyelesaikan karya akhir ini.

3. Bapak Husen Presiden Direktur PT. Blue Gas Indonesia, serta Bapak Alfian Dani, selaku HR Manager, Bpk. Erwin Setiya selaku Plant Manager dan rekan-rekan semua di kantor PT. Blue Gas Indonesia, yang telah banyak membantu memberikan masukan dan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan penulisan ini.
 4. Bpk. Ir. Har Adi Basri M.Ec, Ph.D dan Bapak Dr. A. Arif Adnan MBA yang dengan penuh kesabaran dan pengertian membimbing dan memberi motivasi agar dapat menyelesaikan tugas karya akhir ini.
 5. Bapak Dadan Supriatna, rekan yang selalu menemani dan menjadi tempat berkonsultasi serta memberikan saran-saran untuk masalah teknis dalam penyelesaian karya akhir ini.
 6. Andreas, Yayan, Romi, Eko, sahabat dalam pembuatan karya akhir, senasib dan seperjuangan yang selalu membantu memotivasi penulis.
 7. Teman-teman angkatan X UMB Menteng, khususnya Chepy yang selalu *mensupport* dan memberi warna dalam penyelesaian karya akhir ini.
 8. Serta, semua para pihak yang tidak dapat kami sebutkan, yang dengan ikhlas turut membantu kelancaran proses penyelesaian karya akhir ini.
- Akhir kata, semoga tulisan karya akhir ini dapat memberi manfaat bagi banyak pihak. Amin.

Jakarta 21 Januari 2010

Romy Patuwo

DAFTAR ISI

ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan	7
BAB II DESKRIPSI PT. BLUE GAS INDONESIA	
2.1. Sejarah Perusahaan	9
2.2. Lingkup Bidang Usaha	
2.2.1. Produk	11
2.2.2. <i>Sales and Distribution</i>	14
2.2.3. <i>Manufacturing & Refilling</i>	15
2.3. Sumber Daya	16
2.3.1. Struktur Organisasi	17
2.3.2. Kualitas Bahan Baku	20
2.3.3. <i>Filling Plant</i>	20

2.3.4. Produksi <i>Manufacturing</i>	21
2.3.5. Teknologi Informasi	21
2.4. Visi dan Strategi Obyektif	
2.4.1. Visi PT. Blue Gas Indonesia	22
2.4.2. Strategi	27
2.5. Proses Bisnis	
2.5.1. Mendapatkan Pelanggan	30
2.5.2. Penyediaan Produk	31
2.5.3. Melayani Pelanggan	32

BAB III KAJIAN PUSTAKA

3.1. Saluran Distribusi	37
3.2. Arti Penting Saluran Distribusi	39
3.3. Jenis Saluran Distribusi	42
3.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi	43
3.5. Pemilihan Saluran Distribusi	47
3.6. Distribusi Fisik	49
3.7. Jenis Distribusi Fisik	51
3.8. Penjualan Langsung	52
3.9. Jenis Penjualan Langsung	52
3.10. Pemahaman Mengenai Penjualan Langsung	53
3.11. Ciri-Ciri Penjualan Langsung yang Benar.....	54
3.12. Efektifitas Distribusi.....	55
3.13. Mengelola Efektifitas Distribusi	56
3.14. Penelitian Sebelumnya	57
3.15. Kerangka Pemikiran	58
3.16. Hipotesis	60

BAB IV METODOLOGI PEYELESAIAN MASALAH

4.1. Objek Penelitian	61
4.1.1. Lokasi Penelitian	61
4.1.2. Waktu Penelitian	61
4.2. Metode Penelitian	62
4.2.1. Tahapan Penelitian	62
4.2.2. Data Primer	64
4.4.3. Data Sekunder	64
4.3. Instrumen Penelitian	66
4.4. Metode Pengolahan Data	67

BAB V HASIL DAN ANALISIS

5.1. Analisis Statistik Efektifitas Distribusi	71
5.2. Analisa Statistik Instrumen Efektifitas Distribusi Dalam Pencapaian Target Penjualan	72
5.2.1. Analisa Statistik Parsial Ketepatan Waktu	76
5.2.2. Analisa Statistik Parsial Ketersediaan Produk	77
5.2.3. Analisa Statistik Parsial Kondisi Produk	78
5.3 Hasil Analisa Kualitas Layanan Distribusi terhadap Pencapaian Target Penjualan Langsung PT. BGI.	79

BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1. Kesimpulan	85
6.2. Rekomendasi	86

DAFTAR PUSTAKA	88
-----------------------------	----

LAMPIRAN	89
-----------------------	----

RIWAYAT HIDUP PENULIS	94
------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Komposisi Saham PT. Tigaraksa Satria	10
Gambar 2.2.	Produk satu tungku dan dua tungku blue gaz	12
Gambar 2.3.	Produk Regulator blue gaz	12
Gambar 2.4.	Produk <i>Smartcooker & Blender Vienta</i>	13
Gambar 2.5.	Tabung T 911 dan T 907 blue gaz	14
Gambar 2.6.	Aktivitas <i>direct selling sales force</i>	15
Gambar 2.7.	Pusat Pengisian ulang blue gaz Jakarta.....	16
Gambar 2.8.	Struktur Organisasi PT. Blue Gas Indonesia	17
Gambar 2.9.	<i>Strategy Map</i> PT. Blue Gas Indonesia	27
Gambar 2.10.	<i>Business Objective Deployment</i>	29
Gambar 2.11.	Agen-agen blue gaz	33
Gambar 2.12.	Pengecekan kualitas tabung	35
Gambar 2.13.	Bisnis Proses PT. Blue Gas Indonesia	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. : Data Awal Analisa Regresi	89 - 91
Lampiran 2. : Sales Target PT. Blue Gas Indonesia 2009	92
Lampiran 3. : Achievement Sales Januari – Juni 2009	93