



**ANALISIS EFEKTIFITAS SALURAN DISTRIBUSI PT. X  
(STUDI KASUS PRODUK MEF MILD AREA PENJUALAN KOTA  
BEKASI)**

**TESIS**

**Diajukan sebagai Salah Satu untuk Menyelesaikan Program  
Pascasarjana Program Magister Manajemen**

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Oleh  
**Muhajar**  
**55111110062**

**UNIVERSITAS MERCU BUANA  
PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
2016**



UNIVERSITAS  
**MERCU BUANA**

**ANALISIS EFEKTIFITAS SALURAN DISTRIBUSI PT. X  
(STUDI KASUS PRODUK MEF MILD AREA PENJUALAN KOTA  
BEKASI)**

**TESIS**

**Diajukan sebagai Salah Satu untuk Menyelesaikan Program  
Pascasarjana Program Magister Manajemen**

UNIVERSITAS  
**MERCU BUANA**

Oleh

**Muhajar**

**55111110062**

**UNIVERSITAS MERCU BUANA  
PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
2016**

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul : **Analisis Efektifitas Saluran Distribusi PT X**  
( **Studi Khusus Produk Mef Mild Area Penjualan kota Bekasi** )  
Bentuk Karya Akhir : Penelitian Deskriptif  
Nama : Muhajar  
NIM : 55111110062  
Program : Magister Manajemen  
Tanggal : 30 APRIL 2016

Mengesahkan

Pembimbing



(Prof. Dana Santoso, Ir, MEngSc, PhD)

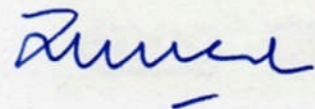
MERCU BUANA

Direktur Program Pascasarjana



(Prof. Dr. Ir. Didik J. Rachbini)

Ketua Program Studi Magister  
Manajemen



(Dr. Augustina Kurniasih, ME)

## LEMBAR PERNYATAAN

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

Judul : **Analisis Efektifitas Saluran Distribusi PT X**  
( **Studi Khusus Produk Mef Mild Area Penjualan kota Bekasi** )  
Bentuk Karya Akhir : Penelitian Deskriptif  
Nama : Muhajar  
NIM : 55111110062  
Program : Magister Manajemen  
Tanggal : 1 November 2015

Merupakan hasil studi pustaka, penelitian lapangan, dan karya saya sendiri dengan bimbingan Komisi Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Mercu Buana.

Karya Ilmiah ini belum pernah di ajukan 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.

# MERCU BUANA



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRACT</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	8
1.3. Rumusan Masalah .....	8
1.4. Maksud dan Tujuan Karya Akhir .....	8
1.5. Manfaat dan Kegunaan Karya Akhir .....	9
<b>BAB II. DESKRIPSI PERUSAHAAN</b>	
2.1. Profil Perusahaan .....	11
2.2. Sejarah Perusahaan .....	11
2.3. Produksi Rokok .....	12
2.3.1 Pengenalan Rokok dan Produk PT. X .....	12
2.3.2 Produk yang di Distribusikan PT. X .....	14
2.4. Visi dan Misi PT. X .....	14
2.5. Struktur Organisasi .....	17
2.6. Proses Bisnis .....	18

### **BAB III. KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN**

3.1. Pemasaran .....	22
3.1.1. Pengertian Pemasaran .....	22
3.1.2. Bauran Pemasaran .....	23
3.2. Distribusi .....	25
3.2.1. Pengertian Distribusi .....	25
3.2.2. Saluran Distribusi .....	25
3.2.3. Fungsi Saluran Distribusi .....	26
3.2.4. Jenis Saluran Distribusi .....	29
3.2.5. Strategi Saluran Distribusi .....	31
3.2.6. Konsep Efektivitas Saluran Distribusi .....	33
3.3. Penelitian Terdahulu .....	36
3.4. Kerangka Pemikiran .....	41

### **BAB IV. METODOLOGI PENELITIAN**

4.1. Desain Penelitian .....	44
4.2. Batasan Penelitian .....	45
4.3. Operasionalisasi Variabel .....	46
4.4. Jenis dan Sumber Data .....	47
4.4.1. Data Primer .....	47
4.4.2. Data Sekunder .....	47
4.5. Populasi dan Sampel Penelitian .....	47
4.5.1. Populasi .....	47
4.5.2. Pengukuran Sampel .....	48
4.6. Teknik Pengumpulan Data .....	49
4.6.1. Wawancara .....	49
4.6.2. Angket ( <i>questioner</i> ) .....	50
4.6.3. Studi Kepustakaan .....	50
4.7. Metode Analisis Data .....	50
4.7.1. Skala Pengukuran Data .....	50
4.7.2. Uji Validasi .....	51

4.7.3. Uji Reliabilitas .....	51
4.8. Metode Analisis Data .....	52
4.8.1. Analisis Deskriptif .....	52
4.8.2. Analisis Faktor .....	53
4.8.3. <i>Importance and Performace Analysis (IPA)</i> .....	54

## **BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

5.1 Identitas Responden .....	58
5.2 Uji Validitas dan Reliailitas .....	61
5.3 Strategi Distribusi Produk MEF MILD .....	64
5.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Saluran Distribusi MEF MILD .	74
5.5 Identifikasi Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Saluran Distribusi MEF MILD ....	75
5.6 Efektivitas Saluran Distribusi MEF MILD .....	82
5.6.1 Penelitian Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja Atribut-atribut Saluran Distribusi .....	82
5.6.2 Prioritas Peningkatan Kinerja Atribut Distribusi Produk MEF MILD .....	98
5.6.3 <i>Importance and Performance Matrix</i> .....	100
5.7 Implementasi Penelitian .....	105

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

6.1 Kesimpulan .....	107
6.2 Saran .....	108
6.2.1 Saran Manajerial .....	108
6.2.2 Saran Peneliti Mendatang .....	108

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>110</b>
-----------------------------	------------

<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>113</b>
-----------------------	------------

<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>121</b>
-----------------------------------	------------

## DAFTAR TABEL

Tabel No.		Halaman
1.1.	Keberadaan Produk Rokok PT. Djarum Small Outlet DSO Bekasi .....	1
2.1	Tabel Jumlah SDM dan Jabatan Karyawan PT. X.....	18
3.1	Daftar Penelitian Terdahulu .....	36
3.2	Daftar Penelitian Terdahulu .....	37
3.3	Daftar Penelitian Terdahulu .....	38
3.4	Daftar Penelitian Terdahulu .....	39
3.5	Daftar Penelitian Terdahulu .....	40
4.1.	Desain Penelitian .....	45
4.2.	Operasionalisasi Variabel .....	46
5.1.	Karakteristik Responde .....	60
5.2.	Uji Validasi dan Reliabilitas Tingkat Kepentingan.....	62
5.3.	Uji Validasi dan Reliabilitas Tingkat Kinerja .....	63
5.4.	Cara Memperoleh Produk .....	68
5.5.	Persyaratan Menjual Produk .....	69
5.6.	Sistem Pembayaran .....	70
5.7.	Durasi Membuka Toko .....	71
5.8.	Menjual Produk Lain .....	72
5.9.	Faktor Penentuan Jumlah Pembelian .....	74
5.10	Identifikasi Faktor .....	76
5.11.	Penilaian Perantara Dalam Saluran Distribusi Terhadap Atribut Ketepatan Waktu Pengiriman Produk.....	82
5.12.	Penilaian Perantara Dalam Saluran Distribusi Terhadap Atribut Informasi Kepastian Waktu Penyampaian Produk .....	83
5.13.	Penilaian Perantara Dalam Saluran Distribusi Terhadap Atribut Pelayanan Pengantaran Produk .....	84
5.14.	Penilaian Perantara Dalam Saluran Distribusi Terhadap Atribut Jaminan Atas Keterlambatan Pengiriman .....	85

## DAFTAR TABEL



Tabel No.	Halaman
5.15. Jaminan Penukaran Produk yang tidak Sesuai .....	86
5.16. Ketersedian produk yang akan di jual .....	87
5.17. Kemudahan Memperoleh produk .....	88
5.18. Kualitas Produk .....	89
5.19. Variasi Kemasan .....	90
5.20. Sistem Pembayaran yang mudah .....	91
5.21. Harga Yang Terjangkau .....	92
5.22. Margin Laba yang memadai .....	93
5.23. Program kerja sama Promosi .....	94
5.24. Fasilitas Penjualan yang disediakan .....	95
5.25. Pengawasan terhadap Persediaan dan Penjualan.....	96
5.26. Penilaian Perantara Dalam Saluran Distribusi Terhadap Atribut Sistem Bonus yang memadai .....	97
5.27. Prioritas Peningkatan Kinerja Atribut Saluran Distribusi .....	99
5.28. Nilai Rata-rata Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja Terhadap Atribut Saluran Distribusi .....	101

## DAFTAR GAMBAR

Gambar No.	Halaman
1.1. Ketersediaan Produk MEF Mild DSO Bekasi 2013-2014 .....	5
1.2. Data Penjualan MEF Mild DSO Bekasi 2013-2014 .....	6
2.1. Milestone PT SCM.....	12
2.1. Struktur Organisasi PT.SCM .....	17
3.1. Bauran Pemasaran .....	24
3.2. Saluran Distribusi Barang Konsumsi .....	29
3.3. Kerangka Pemikiran .....	43
4.1. <i>Importance and Performance Matrix</i> .....	56
5.1. Struktur Saluran Distribusi PT SCM .....	65
5.2. Presentasi Penjual Rokok pedagang Perantara di Bekasi .....	73
5.3. <i>Importancend Performance Matrix</i> u/ Saluran Distribusi .....	102