

**ANALISIS VALUE CHAIN PADA PT. XYZ**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar**

**Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi**

**Akuntansi Universitas Mercu Buana Bekasi**



**NAMA : HELEN YULIANTI LAWAT**

**NIM : 43212320031**

**UNIVERSITAS  
MERCU BUANA**

**Program Studi Akuntansi  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MERCUBUANA  
BEKASI  
2017**

## SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Helen Yulianti Lawat

NIM : 43212320031

Program Studi : Akuntansi - S1

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis *Value Chain* Pada PT. XYZ” adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan palgiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bekasi, 25 Februari 2017



Helen Yulianti Lawat

NIM : 43212320031

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Helen Yulianti Lawat  
NIM : 43212320031  
Program Studi : S1 Akuntansi  
Judul Skripsi : Analisis *Value Chain* Pada PT. XYZ

Disahkan Oleh

Pembimbing,



Dr. Adli, M.Si  
Tanggal 17 Maret 2017

Ketua Penguji



Dr. Fardinal SE., M.Si., Akt.  
Tanggal 16 Maret 2017


Dekan,



Dr. Harnovinsah, Ak., M.Si., CA

Tanggal 18 Maret 2017

Ketua Program Studi  
S1 Akuntansi,



Dr. Fardinal SE., M.Si., Akt.

Tanggal 18 Maret 2017

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Analisis Value Chain Pada PT. XYZ**”. Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Bekasi.

Penulis menyadari dalam penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan serta tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman yang penulis miliki, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih setulus – tulusnya kepada:

- 1 Bapak Dr. Adli, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang bersedia memberikan bimbingan, pengetahuan, saran, waktu, semangat serta nasehat – nasehat yang sangat bermanfaat bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
- 2 Bapak Dr. Harnovinsah, Ak., M.Si., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
- 3 Bapak Panji Putranto, SE., M.Ak selaku Sekprodi Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Bekasi.

- 4 Bapak Muhamad, SE., MM, Selaku Sekprodi Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Bekasi. (Pada saat penulis menyelesaikan proposal Bapak Muhamad menjabat Sekprodi Akuntansi).
- 5 Kedua orang tua tercinta Ibu Casriah dan Bapak Yulius Lawat, Suami tercinta Stefanus Nanang Ardiansyah, Anak tercinta Hazael Arden Pranata, Kakak – kakak saya Hans Mulyawan Lawat, Hendry Kurniawan Lawat yang telah memberikan semangat, doa dan dukungan moral dan material yang tiada hentinya kepada saya serta memberikan banyak motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
- 6 Seluruh dosen program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Bekasi yang telah memberikan ilmu dan berbagi pengalaman dengan penuh kesabaran selama penulis menempuh pendidikan.
- 7 Sahabat seperjuangan saya kelas Akuntansi angkatan 22 kampus Bekasi, Andi Risda, Sri Noviyani, Nina Restiana, Husnul Nur Fatimah, Dwi Viana Ratna Manggalih, Nike Julinda, Diah Astuti Octaviani, Leni Lestiani, Shelvia Yunitasari, Aditya Purnomo, Cempaka Putri, dan Nur Anita Rizky.
- 8 Ibu Enay Meiliana selaku Manager Finance di PT. XYZ, Bapak Ainal Syafiun selaku Manager Sales di PY. XYZ dan Rekan – rekan kerja di PT. XYZ yang telah memberikan data yang lengkap sebagai data pendukung dalam Tugas Akhir ini.
- 9 Terimakasih kepada sahabat sahabat dan teman terdekat saya yang telah mengerti dan selalu memberikan dukungan serta perhatiannya kepada saya.

- 10 Pihak - pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas bantuan, motivasi serta doanya. Semoga Tuhan membalas kebaikan kalian semua.



## DAFTAR ISI

<b>SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DATAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Dan Kontribusi Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
A. Pengertian Distribusi .....	7
B. Pengertian Saluran Distribusi .....	7
a. Saluran Distribusi Menurut Michael J. Etzel .....	7
b. Saluran Distribusi Menurut Menurut Suhardi Sigit .....	9
c. Saluran Distribusi Menurut Basu Swastha DH.....	10
C. Macam – Macam Saluran Distribusi .....	11
D. Memilih Saluran Distribusi .....	15
E. Fungsi – Fungsi Saluran Distribusi .....	16
F. Analisis Rantai Nilai ( <i>Value Chain Analysis</i> ) .....	20

BAB III	METODE PENELITIAN .....	23
A.	Waktu dan Tempat Penelitian .....	23
B.	Metode Pengumpulan Data .....	23
1.	Penelitian Kepustakaan ( <i>Library Research</i> ) .....	23
2.	Penelitian Lapangan ( <i>Field Research</i> ) .....	24
C.	Jenis dan Sumber Data .....	24
1.	Data Primer .....	24
2.	Data Sekunder .....	25
D.	Metode Analisis Data .....	25
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN .....	26
A.	Gambaran Umum Perusahaan .....	26
1.	Sejarah Singkat Perusahaan .....	26
2.	Visi dan Misi Perusahaan .....	26
a.	Visi Perusahaan .....	26
b.	Misi Perusahaan .....	26
3.	Struktur Organisasi Perusahaan .....	27
B.	Pola Penjualan <i>Business To Customer</i> (B2C) .....	28
1.	Struktur Biaya Pola Penjualan B2C .....	28
a.	Biaya Tetap ( <i>Fixed Cost</i> ) .....	29
b.	Biaya Tidak Tetap ( <i>Variabel Cost</i> ) .....	30
c.	Biaya Semi Variabel .....	31
2.	Alur Kerja Pola Penjualan B2C .....	32
C.	Pembahasan .....	33



1. Pengaruh B2C Terhadap Penjualan Kredit .....	33
2. Biaya – Biaya Yang Mempengaruhi Analisis B2C .....	34
3. Laporan Laba Rugi B2C .....	34
4. Analisis Perbandingan B2C vs B2B.....	35
a. Analisis Perbandingan Penjualan Kredit B2C vs B2B	35
b. Analisis Perbandingan Biaya Penjualan B2C vs B2B	36
c. Analisis Perbandingan Laba Rugi B2C vs B2B .....	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	54
A. Kesimpulan .....	54
B. Saran .....	55
DAFTAR PUSTAKA .....	56



## DAFTAR GAMBAR

### GAMBAR

1.1 Persentase Return Internal Tahun 2015 .....	3
2.1 Saluran Distribusi Barang .....	8
2.2 Rantai Nilai Menyeluruh .....	20
3.1 Struktur Organisasi PT. XYZ .....	27
3.2 Alur Kerja Pola Penjualan B2C .....	32



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

## DAFTAR TABEL

### Tabel

1.1 Data Return Internal Tahun 2015 .....	3
4.1 Struktur Biaya Penjualan PT. XYZ .....	29
4.2 Laporan Piutang Overdue PT. XYZ.....	33
4.3 Biaya Penjualan PT. XYZ .....	34
4.4 Laporan Laba Rugi PT. XYZ .....	35
4.5 Analisis Perbandingan Penjualan Kredit B2C vs B2B .....	36
4.6 Analisis Perbandingan Biaya Penjualan B2C vs B2B .....	37
4.7 Estimasi Area Distributor Pola Penjualan B2B .....	38
4.8 Perbandingan Gaji Staff Penjualan B2C vs B2B .....	38
4.9 Estimasi Gaji Staff Penjualan Pola Penjualan B2B .....	40
4.10 Estimasi Biaya Jamsostek Pola Penjualan B2B .....	40
4.11 Perbandingan Sewa Penjualan B2C vs B2B .....	42
4.12 Estimasi Jadwal Pengiriman Barang ke Distributor Pola Penjualan B2B	44
4.13 Estimasi Biaya Pengiriman (BBM) Pola Penjualan B2B .....	44
4.14 Estimasi Biaya Pengiriman (Parkir Retribusi) Pola Penjualan B2B .....	45
4.15 Estimasi Biaya Pengiriman (Tol) Pola Penjualan B2B.....	45
4.16 Estimasi Biaya Pengiriman (Ekspedisi) Pola Penjualan B2B.....	46
4.17 Estimasi Jadwal Kunjungan Ke Distributor Pola Penjualan B2B.....	47
4.18 Estimasi Biaya Perjalanan Dinas (BBM) Pola Penjualan B2B.....	48
4.19 Estimasi Biaya Perjalanan Dinas (Tol) Pola Penjualan B2B.....	48

4.20 Estimasi Biaya Perjalanan Dinas (Luar Pulau) Pola Penjualan B2B.....	49
4.21 Perbandingan Biaya Promosi B2C vs B2B.....	49
4.22 Estimasi Biaya Promosi Pola Penjualan B2B .....	50
4.23 Analisis Perbandingan Laporan Laba Rugi B2C vs B2B .....	52

