

ABSTRACT

The value chain is a business function that adds value to the products or services produced. Comprehensive value chain includes from upstream companies value chain (suppliers) to value chain downstream company (customers). One the functions in the business is the distribution value chain analysis. Distribution is a business function associated with the delivery mechanism of goods or services to customers. To distribute a thing can be through a variety of alternative channels that can be selected by the manufacturer, depending on which channels contributed effectiveness and cost efficiency. Therefore required the application of appropriate business policy on the company's sales pattern.

Data analysis method that has been used in this research is descriptive qualitative method. Descriptive method according to Sugiyono (2009:21) is a method used to describe or analyze a research results but they are not used to make further conclusion.

The conclusions that has been taken from this research is the application of business policy on the sales pattern of business to customer is not economical, it can be seen from the large number of overdue receivables and the cost of sales.

Keywords: *Value Chain, The Sales Pattern, Business To Customer, Descriptive Method, Overdue Receivables, The Cost Of Sales*

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRAK

Rantai nilai (*value chain*) adalah fungsi bisnis yang memberikan nilai tambah kepada produk atau jasa yang dihasilkan. Rantai nilai menyeluruh (*total value chain*) mencakup mulai dari rantai nilai hulu perusahaan (pemasok) sampai rantai nilai hilir perusahaan (pelanggan). Salah satu fungsi bisnis dalam analisis rantai nilai adalah distribusi. Distribusi merupakan fungsi bisnis yang berhubungan dengan mekanisme penyampaian barang atau jasa kepada pelanggan. Untuk mendistribusikan suatu barang dapat melalui berbagai alternatif saluran yang dapat dipilih oleh produsen, tergantung saluran mana yang memberikan kontribusi efektivitas dan efisiensi biaya. Untuk itulah diperlukan penerapan kebijakan bisnis yang tepat pada pola penjualan perusahaan.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode Deskriptif Kualitatif, pengertian metode deskriptif menurut Sugiyono (2009:21) merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

Kesimpulan yang diambil dari penelitian ini adalah penerapan kebijakan bisnis pada pola penjualan Business To Customer (B2C) belum ekonomis, hal tersebut dapat dilihat dari besarnya jumlah piutang overdue dan besarnya biaya penjualan.

Kata kunci: Value Chain, Pola Penjualan, Business To Customer, Metode Deskriptif, Piutang Overdue, Biaya Penjualan.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA