

**PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN ES KRIM WALLS  
(STUDI KASUS PADA PT RASA PRIMA SELARAS PALEMBANG)**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**Bella Rizky  
061330601219**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG**

**2016**

**PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN ES KRIM WALLS  
(STUDI KASUS PADA PT RASA PRIMA SELARAS PALEMBANG)**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**Bella Rizky  
061330601219**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG**

**2016**

**PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN ES KRIM WALLS  
(STUDI KASUS PADA PT RASA PRIMA SELARAS PALEMBANG)**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**Bella Rizky  
061330601219**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I,**

**Dr. Markoni, S.E., M.B.A.  
NIP 196103251989031001**

**Pembimbing II,**

**Dr. M. Syahirman Yusi, S.E., M.Si.  
NIP 195808171993031001**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Abdul Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.  
NIP 196008061989101001**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918  
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bella Rizky  
NIM : 061330601219  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnie  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Peranan Saluran Distribusi dalam Meningkatkan  
Volume Penjualan Es Krim Walls  
(Studi Kasus pada PT Rasa Prima Selaras Palembang)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan laporan akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin laporan akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan laporan akhir beserta konsekuensinya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang,  
Yang membuat pernyataan



Bella Rizky  
NIM 061330601219

## LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI





Nama Mahasiswa : Bella Rizky  
NPM : 0613 3060 1219  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Peranan Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Es Krim Walls (Studi Kasus pada PT Rasa Prima Selaras Palembang)

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari:  
Senin

Tanggal:  
8 Agustus 2016

### TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan
1.	Dr. Markoni, S.E., M.B.A. NIP 196103251989031001	1. 
2.	Dra. Yusleli Herawati, M.M. NIP 196005071988112001	2. 
3.	A. Jalaluddi, S.E., M.Hum.Res. NIP 196008061989101001	3. 
4.	Trisilowati, S.E., M.M. NIP 196307301989112001	4. 

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

Motto:

“Tidak akan ada keberhasilan sampai Anda mengerjakannya” – MAYA  
ANGELOU

Ku Persembahkan Untuk :

- ❖ Kedua orang tua tercinta
- ❖ Keluarga tercinta
- ❖ Saudara-saudara tersayang
- ❖ Almamaterku

## **KATA PENGANTAR**

Dengan mengucapkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul **“Peranan Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Es Krim Walls (Studi Kasus pada PT Rasa Prima Selaras Palembang)”**.

Laporan Akhir ini membahas seberapa besar peranan saluran distribusi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Rasa Prima Selaras Palembang. Data dikumpulkan melalui pengambilan data dari pihak bersangkutan. Metode penghitungan menggunakan metode deskriptif dengan analisa kuantitatif. Teknik penghitungan menggunakan metode koefisien korelasi. Penghitungan untuk mendapatkan nilai koefisien korelasi menggunakan rumus Korelasi Pearson, kemudian dihitung untuk mendapatkan angka persen dengan menggunakan rumus koefisien determinasi. Hasil dari penelitian ini yaitu sebesar 94% yang berarti bahwa saluran distribusi dan volume penjualan mempunyai peranan yang positif dan sangat tinggi.

Laporan Akhir ini dibuat untuk memenuhi kurikulum dalam menyelesaikan Program Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Dalam penulisan laporan akhir ini penulis banyak mendapatkan bantuan baik secara moril maupun materi, bimbingan dan saran dari berbagai pihak.

Penulis sangat berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan akhir ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat kekurangan, hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, segala kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca terutama bagi mahasiswa/i Jurusan Administrasi Bisnis. Amin

Palembang, Juli 2016  
Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Robbil'amin.

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, bantuan, dorongan, kritik, saran serta doa dari berbagai pihak yang sangat berarti untuk penulis, baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Abdul Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dan Bapak Divianto, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Alexander Harry selaku Pimpinan PT Rasa Prima Selaras Palembang.
4. Bapak Dr. Markoni, S.E., M.B.A., selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dr. M. Syahirman Yusi, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis selama penulisan laporan akhir ini.
5. Semua Dosen Pengajar di Jurusan Administrasi Bisnis yang banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Mama dan Papa tercinta, serta keluarga dan Syahril Romadhon yang telah memberikan banyak doa dan motivasi yang sangat berharga dalam penyusunan laporan akhir ini.
7. Almamaterku.



Semoga semua bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT. Akhir kata penulis berharap semoga laporan akhir ini dapat memberikan manfaat untuk kita semua.

Palembang,            Juli 2016  
Penulis

## **ABSTRACT**

The purpose of this final report is to know the role of channels distribution at PT Rasa Prima Selaras Palembang in line with the increasing of sales volume of ice cream “walls”. It is also to know that obstacles sales volume in Rasa Prima Selaras Company faced. The data was collected directly from Rasa Prima Selaras, it is analysed by using qualitative descriptive. This report used coefficient correlation which is analysed with correlation pearson and determination coefficient to find out the role of channel distribution in increasing the sales volume. The result found that the role of channels distribution as 94%. It means that channels distribution has great role in increasing of sales volume.

*Keywords: The Role Of Distribution Channels, Sales Volume.*

## **ABSTRAK**

Laporan akhir ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui peranan saluran distribusi yang dilakukan PT Rasa Prima Selaras Palembang dalam meningkatkan volume penjualan es krim walls, dan untuk mengetahui hambatan apa saja yang dihadapi dalam saluran distribusi perusahaan. Data dikumpulkan melalui pengambilan data dari pihak bersangkutan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan analisa kuantitatif. Teknik penghitungan menggunakan metode koefisien korelasi. Penghitungan untuk mendapatkan nilai koefisien korelasi menggunakan rumus Korelasi Pearson, kemudian dihitung untuk mendapatkan angka persenan dengan menggunakan rumus koefisien determinasi. Hasil dari penelitian ini yaitu sebesar 94% yang berarti bahwa saluran distribusi dan volume penjualan mempunyai peranan yang positif dan sangat tinggi.

*Kata kunci: Peranan Saluran Distribusi, Volume Penjualan.*

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMAKASIH.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan .....	4
1.4.1 Tujuan Penulisan.....	4
1.4.2 Manfaat Penulisan .....	5
1.5 Metode Penelitian .....	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data .....	7
1.5.4 Analisa Data .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Distribusi .....	9
2.1.1 Jenis Saluran Distribusi .....	9
2.1.2 Fungsi Saluran Distribusi .....	12
2.1.3 Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran .....	14

2.2 Volume Penjualan .....	17
2.2.1 Faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	18
2.2.2 Hubungan Saluran Distribusi dengan Hasil Penjualan .....	18

### **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	20
3.2 Visi, Misi, Motto, dan Logo Perusahaan .....	21
3.2.1 Visi Perusahaan .....	21
3.2.2 Misi Perusahaan .....	21
3.2.4 Logo Perusahaan .....	21
3.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	22
3.4 Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab.....	24
3.5 Aktivitas Perusahaan .....	27
3.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi Perusahaan .....	28
3.7 Realisasi Penjualan .....	30

### **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Peranan Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Realisasi Penjualan pada PT Rasa Prima Selaras Palembang .....	33
3.4 Hambatan-hambatan yang dihadapi dalam Saluran Distribusi .....	39

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan.....	41
5.2 Saran .....	41

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1. Realisasi Penjualan PT Rasa Prima Selaras Palembang Tahun 2011-2015 .....	2
Tabel 1.2. Interpretasi Nilai r .....	7
Tabel 3.1. Jumlah Karyawan PT Rasa Prima Selaras Palembang.....	20
Tabel 3.2. Data Volume Penjualan Es Krim Walss PT Rasa Prima Selaras Palembang Tahun 2011-2015.....	30
Tabel 3.3. Jumlah Perantara PT Rasa Prima Selaras Palembang Tahun 2011-2015 .....	31
Tabel 4.1. Realisasi Penjualan PT Rasa Prima Selaras Palembang Tahun 2011-2015 .....	34
Tabel 4.2. Persentase Penjualan PT Rasa Prima Selaras Palembang Tahun 2011-2015 .....	35
Tabel 4.3. Jumlah Perantara dan Unit Terjual PT Rasa Prima Selaras Palembang Tahun 2011-2015.....	36
Tabel 4.4. Koefisien Korelasi Antara Jumlah Perantara dengan Realisasi Penjualan PT Rasa Prima Selaras Palembang.....	37

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 3.1. Logo PT Rasa Prima Selaras Palembang .....	21
Gambar 3.2. Struktur Organisasi PT Rasa Prima Selaras Palembang.....	23

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Balasan Dari Perusahaan
- Lampiran 5 Lembar Kunjungan Laporan Akhir
- Lampiran 6 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 7 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 8 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 9 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II