



**SALURAN DISTRIBUSI OLI EVALUBE PADA PT. PAKTA SINAR  
GEMILANG (PSG) CABANG JEMBER**  
*(Channel Distribution of Evalube Marketplace in PT. Pakta Sinar Gemilang  
(PSG) Jember Branch)*

**SKRIPSI**

Oleh

**Ade Risnawati Astari**  
**NIM 080910202043**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS**  
**JURUSAN ILMU ADMINISTRASI**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
**2013**



**SALURAN DISTRIBUSI OLI EVALUBE PADA PT. PAKTA SINAR  
GEMILANG (PSG) CABANG JEMBER**

*(Channel Distribution of Evalube Marketplace in PT. Pakta Sinar Gemilang (PSG)  
Jember Branch)*

**SKRIPSI**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk  
menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis (S1)  
dan mencapai gelar Sarjana Administrasi Bisnis

**Oleh**

**Ade Risnawati Astari  
NIM 080910202043**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER  
2013**

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Bapak Eddy Sutrisno, Alm. Ibu Dra. Sudarwati Istiningtyas, SE. yang selalu memberikan kasih sayang, doa, semangat dan dukungan agar tetap terus belajar, dan terima kasih untuk Bapak Sudarsono yang selalu mendukung, dan memberi semangat hidup, dan menjadi motivator hingga saat ini.
2. Kakak Riska Yana Cahya Maya Sari dan Adikku Bintang Prayogo yang selalu memberikan keceriaan dalam hidupku.
3. Semua sahabat-sahabatku yang membantu memberi suport, dan untuk Taufik K. yang selalu menemani hari-hariku dan selalu sabar.
4. Guru-guruku mulai taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi, terima kasih atas semua ilmu yang telah diberikan kepadaku.
5. Almamater, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

## MOTTO

Belajar tanpa berpikir tiada gunanya, sedangkan berpikir tanpa belajar adalah berbahaya.



\*) Mario Teguh, Golden Ways

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ade Risnawati Astari

NIM : 080910202043

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul: “Saluran Distribusi Oli Evalube pada PT. Pakta Sinar Gemilang (PSG) Cabang Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

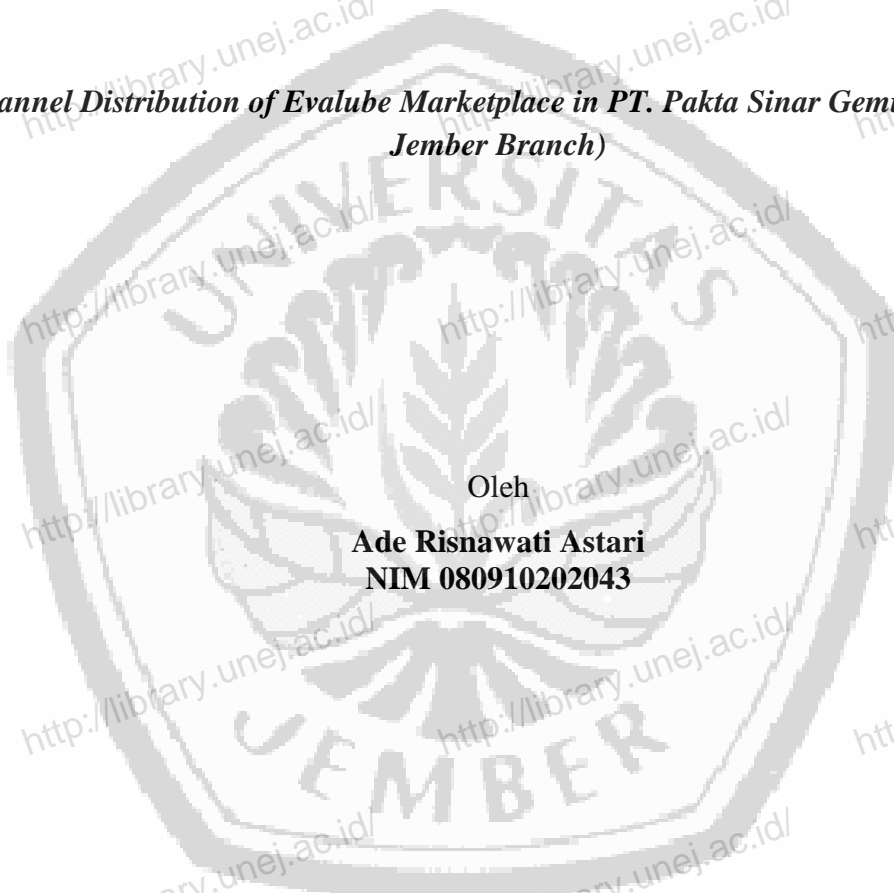
Jember, April 2013  
Yang menyatakan,

Ade Risnawati Astari  
NIM 080910202043

**SKRIPSI**

**SALURAN DISTRIBUSI OLI EVALUBE PADA PT. PAKTA SINAR  
GEMILANG (PSG) CABANG JEMBER**

*(Channel Distribution of Evalube Marketplace in PT. Pakta Sinar Gemilang (PSG)  
Jember Branch)*



Oleh

**Ade Risnawati Astari**  
**NIM 080910202043**

Pembimbing

**Dosen Pembimbing Utama**  
**Dosen Pembimbing Anggota**

**: Drs. Didik Eko Julianto, M.AB**  
**: Ika Sisbintari, S.Sos, M.AB**

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Saluran Distribusi Oli Evalube Oli Evalube Pada PT. Pakta Sinar Gemilang Cabang Jember” telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Senin, 13 Mei 2013

tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji:

Ketua,

Dr. Sasongko, M.Si  
NIP. 19570407 198609 1 001

Pembimbing Utama,

Drs. Didik Eko Julianto, M.AB  
NIP. 19610722 198902 1 001

Pembimbing Anggota,

Ika Sisbintari, S.Sos, M.AB  
NIP. 19740207 200512 2 001

Anggota I,

Drs. Sugeng Iswono, MA  
NIP. 19540202198403 1 004

Mengesahkan

Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA  
NIP. 19520727 198103 1 003

## RINGKASAN

**SALURAN DISTRIBUSI OLI EVALUBE PADA PT. PAKTA SINAR GEMILANG (PSG) CABANG JEMBER;** Ade Risnawati Astari; 080910202043; 2013; 69 halaman; Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis; Jurusan Ilmu Administrasi; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik; Universitas Jember.

PT. Pakta Sinar gemilang (PSG) merupakan kantor anak cabang dari PT. Wiraswasta Gemilang Indonesia (WGI) sebagai distributor tunggal Oli Evalube area mulai Probolinggo sampai dengan Banyuwangi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran distribusi yang diterapkan oleh Perusahaan. Penelitian ini dilakukan di PT. Pakta Sinar Gemilang Adapun masalah dari penelitian ini adalah bagaimana implementasi distribusi Oli Evalube. Tipe penelitian deduktif dengan paradigma kualitatif. Menggunakan dua informan dalam memperoleh data. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis domain taksonomi

Berdasarkan hasil yang diperoleh selama penelitian saluran distribusi yang dilakukan PT. Pakta Sinar Gemilang penjualan dibagi menjadi tiga kelas produk yaitu kelas menengah keatas oli untuk kendaraan 4 runner sae dan *scootic*, untuk kelas menengah oli untuk kendaraan 4T runner, sedangkan kelas menengah kebawah oli untuk kendaraan 2T. Pada penjualan masih belum mampu mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan namun penjualan masih menonjol pada kelas menengah kebawah yaitu 2T series, sedangkan pada harga diberikan potongan untuk semi retail dan semi grosir setiap pembayaran tunai. Promosi yang dilakukan sudah optimal namun masih kalah dengan para *competitor* pada penayangan media cetak tabloid dan iklan televisi, dan pendistribusian belum mampu mencapai menembus penambahan outlet yang ditargetkan karena kurangnya salesman.



Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah Sejauh ini upaya yang dilakukan telah maksimal namun ada beberapa kendala, seperti halnya tidak tercapainya program ini dikarenakan untuk membuka outlet baru harus memenuhi prosedur yang ada dengan bersedianya membayar angsuran dalam jangka panjang, selain itu kepala cabang yang dimiliki dalam PT. PSG hanya ada satu untuk mengatur 6 wilayah, dan juga belum ada target pembukaan outlet per wilayah, kurangnya pembiayaan outlet, dan tidak ada reward untuk outlet dengan jumlah penjualan terbanyak. Untuk promosi juga telah dilakukan secara maksimal namun untuk piklan penayangan di televisi dan iklan melalui tabloid masih kalah dengan *competitor*, selain itu belum menembus outlet yang ditargetkan dikarenakan kurangnya *salesman* hal ini yang menyebabkan penjualan Oli Evalube menurun dikarenakan saluran distribusi belum berjalan optimal.

## PRAKATA

Puji syukur ke hadirat Allah Swt. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Saluran Distribusi Oli Evalube Pada PT. Pakta Sinar Gemilang (PSG) Cabang Jember“. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata (S1) pada Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada :

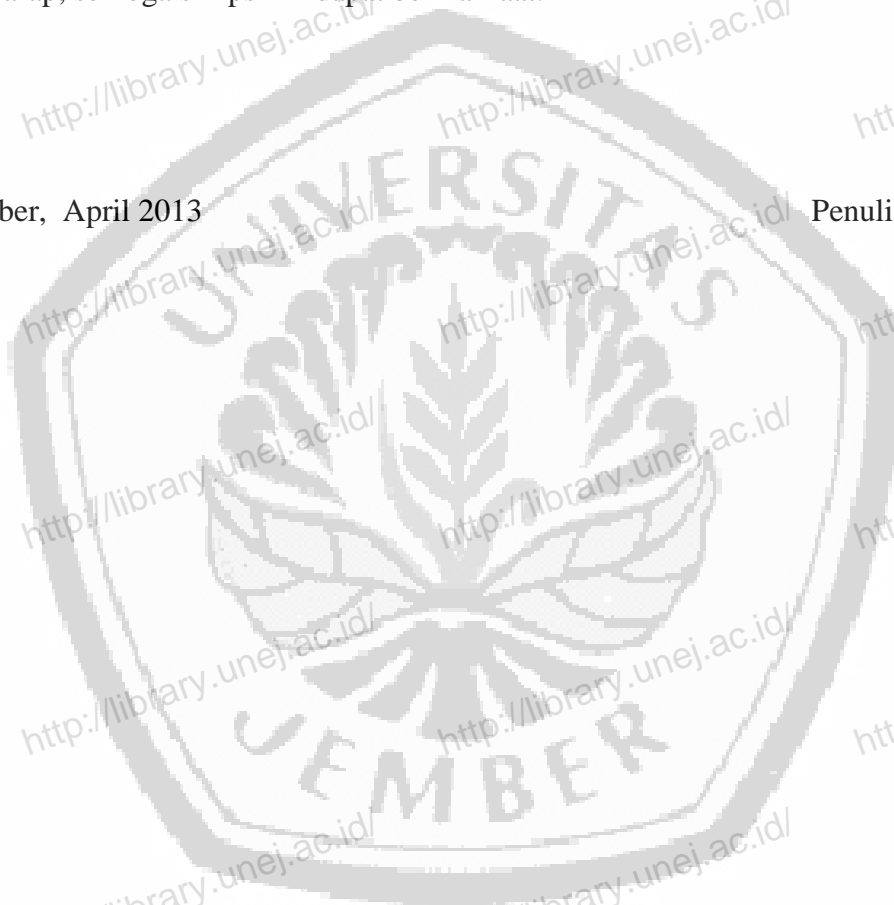
1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Dr. Sasongko, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
3. Drs. Poerwanto, MA, selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis dan Dosen Pembimbing Akademik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
4. Drs. Didik Eko Julianto, M.AB selaku dosen pembimbing pertama atas kesabaran untuk meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
5. Ika Sisbintari, S.Sos, M.AB, selaku dosen pembimbing dua yang juga memberikan pengarahan dan bimbingan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
6. Kepala Cabang dan staf PT. Pakta Sinar Gemilang Cabang Jember yang telah meluangkan waktu dan memberikan informasi untuk penelitian skripsi.
7. Kepada pemilik bengkel-bengkel (Roxy Motor dan Kurnia Motor) yang telah meluangkan waktu dan memberikan informasi untuk penelitian skripsi.

8. Rekan-rekan serta sahabat-sahabatku di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu saran dan kritik sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, April 2013

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMBUTAN .....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iii
HALAMAN MOTTO .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN .....	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN .....	vi
HALAMAN PENGESAHAN .....	vii
RINGKASAN .....	ix
PRAKATA .....	xi
DAFTAR ISI .....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xvi
DAFTAR GAMBAR .....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xviii
<b>BAB 1. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Perumusan Masalah .....</b>	<b>6</b>
<b>1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....</b>	<b>6</b>
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	6
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Pemasaran .....</b>	<b>8</b>
2.1.1 Proses Pemasaran .....	10
2.1.2 Bauran pemasaran .....	10
2.1.3 Implementasi Bauran Pemasaran .....	11
2.1.4 Manajemen Pasar .....	13

<b>2.2 Saluran Distribusi .....</b>	<b>14</b>
2.2.1 Jenis-Jenis Saluran Distribusi .....	16
2.2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi .....	21
2.2.3 Strategi Saluran Distribusi .....	24
<b>2.3 Produk .....</b>	<b>29</b>
2.3.1 Definisi Produk.....	29
2.3.2 Atribut Produk.....	29
2.3.3 Target Pasar .....	30
<b>2.4 Tinjauan Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>31</b>
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b>	
<b>3.1 Tipe dan Jenis Penelitian .....</b>	<b>33</b>
<b>3.2 Tahap Persiapan .....</b>	<b>33</b>
<b>3.3 Tahap Pengumpulan Data .....</b>	<b>37</b>
<b>3.4 Tahap Analisis Data .....</b>	<b>38</b>
<b>3.5 Tahap Pemeriksaan Keabsahan Data .....</b>	<b>41</b>
<b>3.6 Tahap Penarikan Kesimpulan .....</b>	<b>42</b>
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
<b>4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....</b>	<b>43</b>
4.1.1 sejarah umum Perusahaan .....	43
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	46
4.1.3 Struktur Organisasi .....	47
4.1.4 Fasilitas dan Kesejahteraan .....	50
4.1.5 Jam kerja Perusahaan .....	51
4.1.6 Sistem Gaji dan Upah .....	52
4.1.7 Kebijakan Harga Jual .....	53
<b>4.2 Hasil Pembahasan .....</b>	<b>54</b>
4.2.1 Rencana Saluran Distribusi pada PT PSG .....	54
4.2.2 Saluran Distribusi yang dilakukan PT. PSG .....	56

<b>4.3 Interpretasi .....</b>	<b>62</b>
<b>BAB 5. PENUTUP</b>	
<b>5.1 Kesimpulan .....</b>	<b>77</b>
<b>5.2 Saran .....</b>	<b>78</b>
<b>DAFTAR BACAAN .....</b>	<b>79</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Data Kompetitor PT. Pakta Sinar Gemilang .....	3
1.2 Penjualan Oli Evalube Wilayah Jawa Timur .....	5
2.1 Perbedaan dan Persamaan peneliti terdahulu dengan penelitian sekarang .....	18
3.1 Analisis Domain .....	39
3.2 Analisis Taksonomi .....	41
4.1 Jumlah Karyawan .....	51
4.2 Sistem Pengupahan Pada PT. Pakta Sinar Gemilang .....	52
4.3 Harga Produk Oli Evalube .....	53
4.4 Target Penjualan PT. Pakta Sinar Gemilang .....	55
4.5 Jumlah Outlet Wilayah Probolinggo sampai Banyuwangi .....	60
4.6 Matrix analisis taksonomi saluran distribusi Oli Evalube pada PT. Pakta Sinar Gemilang (PSG) cabang Jember .....	65