



**IMPLEMENTASI SALURAN DISTRIBUSI PRODUK SUWAR-SUWIR
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD.
RAMA JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

Aris Setiyawan

NIM 090910202057

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

2014



**IMPLEMENTASI SALURAN DISTRIBUSI PRODUK SUWAR-SUWIR
DALAM MENINGKAKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. RAMA
JEMBER**

*Implementation of Suwar-Suwir Product Distribution Channels to Increase Sales
Volume at UD. Rama Jember*

SKRIPSI

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

Oleh

Aris Setiyawan

NIM 090910202057

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

2014

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW, skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Siswanto dan Ibu Sutik tercinta yang telah senantiasa memberikan doa, limpahkan kasih sayang, serta motivasi dan semangat untuk selalu belajar dan berusaha memahami arti kehidupan.
2. Adikku Hakiki Fernanda.
3. Guru-guruku dari TK sampai perguruan tinggi yang terhormat, yang telah mendidik dan memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis dengan penuh kesabaran.
4. Ulfa Khoiriyah yang selama ini mendo'akan, motivasi, perhatian serta memberikan hiburan dan kebersamaannya.
5. Teman-teman angkatanku yang telah berjuang bersama dan yang telah sabar dan banyak memberikan *support*, perhatian, doa serta kasih sayang kepadaku.

MOTO

"Peranan utama program distribusi adalah memfasilitasi dan memperlancar penyampaian barang/jasa dari produsen sampai pada konsumen sehingga penggunaannya sesuai dengan kebutuhan."

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aris Setiyawan

NIM : 090910202057

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul **“Implementasi Saluran Distribusi Produk Suwar-Suwir Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Rama Jember ”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi mana pun, serta 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 mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 17 Februari 2014

Yang menyatakan,

Aris Setiyawan

NIM. 090910202097

SKRIPSI

**IMPLEMENTASI SALURAN DISTRIBUSI PRODUK SUWAR-SUWIR
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD.
RAMA JEMBER**

Oleh

Aris Setiyawan

NIM 090910202057

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Sasongko, M.Si

Dosen Pembimbing Anggota : Dra. Sri Wahyuni, M.Si

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Implementasi saluran distribusi produk suwar-suwir dalam meningkatkan volume penjualan pada UD. Rama Jember” telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Rabu, 06 Maret 2014

tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Tim Penguji

Ketua,

Drs. Didik Eko Julianto, MAB

NIP. 19610722 198902 1 001

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Sasongko, M.Si

NIP. 19570407 198609 1 001

Dra. Sri Wahyuni, M. Si

NIP. 19560409 198702 2 001

Anggota I,

Yuslinda Dwi Handini, S.Sos., M.AB

NIP. 19790919 200812 2 001

Mengesahkan

Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA

NIP. 19520727 198103 1 003

RINGKASAN

Implementasi Saluran Distribusi Produk Suwar-Suwir Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Rama Jember: Aris Setiyawan, 090910202057; 2014: 90 halaman. Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

UD. Rama Jember merupakan industri kecil yang bergerak dibidang pembuatan makanan ringan yaitu suwar-suwir, suwar-suwir merupakan makanan khas kota Jember sehingga bisa dijadikan sebagai oleh-oleh bagi pendatang yang berkunjung di kota Jember. UD. Rama mendistribusikan produknya hingga keluar kota hal tersebut dilakukan agar produk suwar-suwir dapat dikenal oleh masyarakat luas dan dengan saluran distribusi perusahaan dapat meningkatkan penjualan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan saluran distribusi produk suwar-suwir dalam meningkatkan *volume* penjualan pada UD. Rama Jember. Penelitian ini menggunakan teknik *key informan*, yaitu menggunakan informan sejumlah 7 orang yaitu pimpinan, wakil pimpinan, bagian pemasaran, pemasak, sales, dan konsumen. Berdasarkan permasalahan dan tujuan penelitian maka tipe penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif yang didasarkan pada paradigma kualitatif. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis domain dan analisis taksonomi.

Hasil dari penelitian ini adalah UD. Rama Jember dalam memasarkan produk suwar-suwir menggunakan dua saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Untuk saluran distribusi langsung perusahaan menggunakan sales dari UD. Rama untuk membantu menawarkan suwar-suwir langsung ke konsumen, konsumen juga dapat langsung beli ke perusahaan, sedangkan untuk distribusi tidak langsung UD. Rama menggunakan perantara untuk membantu menjual produknya yaitu pengecer, UD. Rama menitipkan dan menjual suwar-suwir di pengecer-pengecer yang ada di kabupaten Jember dan di luar Kabupaten Jember.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah dengan penerapan kedua saluran distribusi, yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung perusahaan dapat meningkatkan penjualannya, perusahaan dapat mengetahui keluhan-keluhan produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan produk suwar-suwir UD. Rama dapat dikenal oleh masyarakat luas di dalam kota maupun diluar kota.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Implementasi Saluran Distribusi Produk Suwar-Suwir Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Rama Jember (*Implementation of Suwar-Suwir Product Distribution Channels to Increase Sales Volume at UD. Rama Jember*). Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan strata (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan penelitian serta kegiatan akademik lainnya;
2. Dr. Sasongko, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik serta selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan perhatiannya guna memberikan bimbingan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini;
3. Drs. Suhartono, MP selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan kemudahan pada penulis dalam memenuhi berbagai persyaratan akademik;
4. Dr. Ika Sisbintari, S.Sos., MAB selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah bersedia memberikan masukan dan bimbingan selama kuliah;
5. Dra. Sri Wahjuni, M.Si, M.AB selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini;
6. Bapak Durachim selaku pemilik UD. Rama Jember telah memberikan ijin untuk penelitian

7. Seluruh Dosen dan Civitas Akademika Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah membantu kelancaran selama studi.
8. Teman-teman seperjuangan Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2009 atas semangat dan persahabatannya selama ini.
9. Saudara-saudaraku di Jember Aulia rahman, Aji noufal miras, Rangga Aditya, Ardi Putra Sadewa, Ayik, Eric, Arip setiawan, Fahmi, Arian darpito, Faris Irhamni, dan Bahtiar Nur Rohman, yang bersedia menemani duka maupun suka penulis tanpa memperdulikan waktu serta alokasi materiil;
10. Keluarga besar serta sahabat-sahabatku, terima kasih telah memberi dukungan, semangat dan doanya sehingga penulis tetap bersemangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang tak dapat disebut satu-persatu.

Semoga waktu yang telah diberikan kepada penulis untuk menyelesaikan karya ini dapat bermanfaat. Banyak ketidak sempurnaan dalam penyusunan karya ini. Tiada suatu karya yang sempurna kecuali milik Allah semata, untuk itu saran dan kritik dari semua pihak selalu penulis terima untuk menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat. Amin

Jember, 21 Februari 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBING SKRIPSI	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan penelitian dan Manfaat Penelitian	6
1.3.1 Tujuan Penelitian	6
1.3.2 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.2 Pemasaran	7
2.3 Bauran Pemasaran	8
2.4 Saluran Distribusi	8
2.4.1 Lembaga Saluran Distribusi	12
2.4.2 Macam-Macam Saluran Distribusi.....	20

2.4.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi	23
2.5 Produk	27
2.5.1 Definisi Produk.....	27
2.5.2 Tujuan Produk	27
2.5.3 Tingkatan Produk	28
2.5.4 Klasifikasi Produk	29
2.6 Tinjauan Penelitian Terdahulu	31
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	34
3.1 Metode Penelitian	34
3.2 Tipe Penelitian	34
3.3 Tahap Persiapan	35
3.3.1 Studi Kepustakaan	35
3.3.2 Penentuan Lokasi Penelitian	36
3.3.3 Observasi Pendahuluan	36
3.3.4 Karakteristik Informan	36
3.4 Tahap Pengumpulan Data	38
3.5 Tahap Pemeriksaan Keabsahan Data.....	49
3.6 Tahap Analisis Data	40
3.7 Tahap Penarikan Kesimpulan.....	42
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	43
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	43
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	43
4.1.2 Lokasi Perusahaan	44
4.1.3 Struktur Organisasi	44
4.1.4 Tugas, Wewenang, dan Tanggung Jawab-Jawab Bagian-Bagian	45
4.1.5 Tenaga Kerja Perusahaan	48
4.1.6 Tingkat Pendidikan.....	59

4.1.7 Penggunaan Jam Kerja	50
4.1.8 Sistem Pengupahan.....	51
4.1.9 Proses Produksi.....	51
4.1.10 Peralatan Produksi	55
4.1.11 Hasil Produksi.....	55
4.1.12 Saluran Distribusi	56
4.1.13 Daerah Pemasaran	56
4.2 Deskripsi Implementasi Saluran Distribusi Produk Suwar-Suwir yang Dilakukan Oleh UD. Rama Jember..	57
4.3 Proses Implementasi Saluran Distribusi Produk Suwar- Suwir dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD. Rama Jember	61
4.3.1 Proses Saluran Distribusi Langsung	61
4.3.2 Proses Saluran Distribusi Tidak Langsung	64
BAB 5. PENUTUP	72
5.1 Kesimpulan.....	72
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tabel Daftar Industri Suwar-Suwir di Kabupaten Jember	3
1.2 Tabel Data penjualan suwar-suwir UD. Rama Jember	5
2.1 Tabel Perbandingan Penelitian Terdahulu	32
3.1 Tabel Analisis Domain	41
3.2 Tabel Analisis Taksonomi	42
4.1 Tabel Tingkat Pendidikan Pegawai UD. Rama Jember	49
4.2 Tabel Penggunaan jam kerja pada perusahaan UD. RAMA Jember	50
4.3 Tabel Volume Penjualan Produk suwar-suwir melalui saluran distribusi langsung Tahun 2009 – 2012	67
4.4 Tabel Matrix Hasil Analisis Taksonomi	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1 Struktur Organisasi	45
4.2 Proses produksi suwar-suwir perusahaan UD. RAMA Jember	54
4.3 Saluran distribusi perusahaan UD. Rama Jember	56
4.4 Saluran distribusi langsung	61
4.5 Saluran distribusi tidak langsung	64

DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara	76
2. Hasil Wawancara	77
3. Foto-foto Dokumentasi	86
4. Surat Izin Penelitian dari Lembaga Penelitian Universitas Jember	89
5. Surat Izin Penelitian dari UD. Rama Jember	90