

BAB 1

PENDAHULUAN

A.Latar Belakang

Perkembangan perekonomian di era globalisasi sekarang ini, sangat ketat dan pesat, dalam hal persaingan. Hal ini mendorong perusahaan, baik dari perusahaan besar, menengah, dan kecil, harus mampu memahami strategi yang baik untuk mengetahui karakteristik, selera, dan keinginan pembeli dengan melakukan serangkaian kebijakan dalam bidang pemasaran. Salah satu unsur dalam kegiatan pemasaran tersebut adalah bauran pemasaran (marketing mix), yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan distribusi, yang menjadi ujung tombak perusahaan dalam memasarkan produknya.

Saluran distribusi merupakan bagian penting dalam pemasaran suatu produk. Saluran distribusi berperan sebagai penghubung antara perusahaan sebagai produsen. Dengan masyarakat sebagai konsumen dari produk yang dihasilkan perusahaan. Banyaknya alternatif saluran distribusi menuntut perusahaan untuk lebih selektif dalam memilih saluran distribusi yang akan digunakan. Keputusan perusahaan tentang pemilihan saluran distribusi merupakan keputusan penting yang dihadapi perusahaan. Sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat memperlambat bahkan dapat memacetkan usaha penyaluran produk dari produsen ke konsumen.

Hampir semua perusahaan menggunakan sistem distribusi yang menurut manajemen perusahaan bisa mencapai laba maksimal dan volume penjualan yang maksimal pula. Seperti halnya Industri kerajinan Batik Tulis Sridati di Ngadisuman. Industri ini memproduksi batik tulis, yang pemasaran produknya pun cukup luas.

Kerajinan Batik Tulis merupakan kebudayaan yang menjadi ciri khas kota Solo. Kerajinan Batik Tulis bisa dikatakan hampir mengalami kepunahan atau kelangkaan. Hal ini dikarenakan kurangnya perhatian dari berbagai pihak untuk melestarikan Batik Tulis ini. Meskipun Kerajinan Batik Tulis hampir digeser dengan Batik Cap, namun Kerajinan Batik Tulis Sridati mampu bertahan dengan kemajuan jaman dan persaingan. Dengan kualitas produk yang baik dan pendistribusian yang tepat salah satu cara efektif untuk mempertahankan usaha ini.

Dengan melihat latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, serta untuk mengetahui hal-hal lain, maka penulis berusaha membahasnya dengan mengambil judul **“Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati di Ngadisuman, Surakarta”**.

B. Permasalahan

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka didapatkan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Saluran distribusi apa yang digunakan oleh Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati di Ngadisuman Surakarta ?
2. Diantara saluran distribusi yang digunakan Industri Kerajinan Sridati manakah yang lebih efisien ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati di Ngadisuman Surakarta.
2. Untuk mengetahui dari saluran distribusi yang digunakan Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati, manakah yang lebih efisien.

D. Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis

Untuk melengkapi tugas akhir dari universitas dan untuk menerapkan pengetahuan teoritis yang dipelajari sewaktu kuliah

b. Bagi perusahaan

Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam menentukan langkah yang diambil selanjutnya, di bidang pemasaran khususnya distribusi.

c. Bagi pembaca

Memberikan informasi bagi pembaca serta sebagai masukan dan acuan bagi pembaca untuk penelitian lain yang sejenis.

E. Metode Penelitian

1. lokasi dan objek penelitian

Penelitian ini dilakukan di Industri Kerajinan Batik Tulis di kampung Ngadisuman, Surakarta.

2. Jenis data

Data sekunder

Penulis memperoleh data dari dokumen perusahaan, buku-buku perpustakaan yang digunakan untuk membantu dalam analisis.

3. Teknik pengumpulan data

Wawancara

Penulis melakukan tanya jawab kepada pemilik Industri Kerajinan Batik Tulis di kampung Ngadisuman, Surakarta.

4. Analisis Data

Dalam menganalisis data penulis menggunakan *analisis deskriptif* yaitu metode analisa data dengan cara memberikan gambaran, penjelasan pengelompokan data, atau memilih–milih data kemudian, dibandingkan dengan teori yang digunakan untuk memecahkan masalah. Jadi peneliti membandingkan antara fakta yang ada pada Kerajinan Batik Tulis Sridati dengan teori yang ada, sehingga dapat mengetahui efisiensi saluran distribusi yang digunakan pada Kerajinan Batik Tulis Sridati tersebut.

Untuk mengatahuinya dapat menggunakan rumus efisiensi yaitu:

$$E = \frac{\text{BIAYA DISTRIBUSI}}{\text{VOLUME PENJUALAN}} \times 100 \%$$

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Pemasaran

Pemasaran merupakan sebuah faktor penting dalam suatu siklus yang bermula dan berakhir dengan kebutuhan konsumen. Pemasaran harus dapat menafsirkan kebutuhan-kebutuhan konsumen dan mengkombinasikannya dengan data pasar seperti: lokasi konsumen, jumlah konsumen, dan kesukaan konsumen.

Pada tahun 1902 dimana pemasaran mulai dipelajari sebagai bidang usaha The American Marketing Association memberikan definisi tentang pemasaran yang berpangkal pada suatu proses distribusi yaitu: “Pemasaran adalah suatu kegiatan usaha yang mengarahkan aliran dan jasa dari produsen kepada konsumen atau pemakai.” (Basu swastha,1996:7).

Pemasaran adalah suatu sistem total dari bisnis yang dirancang untuk merencanakan penentuan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik pada konsumen saat ini maupun konsumen potensial. (William J.Stanton.1985:179).

Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa distribusi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu sistem pemasaran. Karena sistem distribusi yang tepat dan efektif bisa mencapai laba dan volume penjualan yang maksimal.

2. Saluran Distribusi

Dalam suatu proses pemasaran, setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan, tahap selanjutnya adalah menentukan bagaimana caranya menyalurkan barang tersebut ke pasar. Hal ini menyangkut masalah penentuan strategi penyaluran termasuk di dalamnya tentang saluran distribusi.

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. (Basu swastha, 1996:190).

Saluran distribusi dibagi menjadi 2 :

a. Saluran distribusi langsung

Produsen melakukan transaksi langsung dengan konsumen.

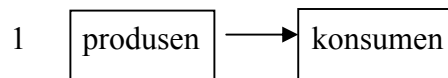
b. Saluran distribusi tidak langsung

Perusahaan dalam menyalurkan produk melalui perantara kemudian dari perantara disalurkan ke konsumen akhir.

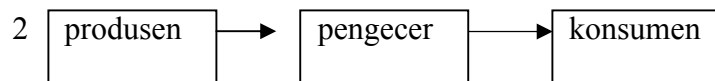
3. Alternatif Saluran Distribusi

a. Saluran distribusi barang konsumsi

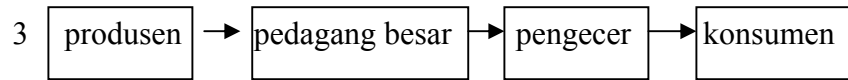
Ada beberapa alternatif yang dapat digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang konsumsi ke pasar konsumen.



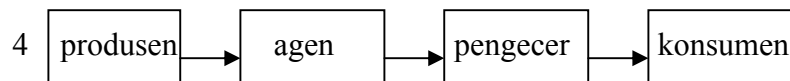
Produsen menjual barang langsung ke konsumen, tanpa campur tangan perantara penjualan.



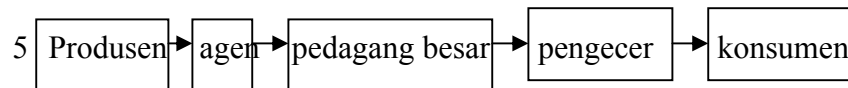
Disini pengecer besar membeli langsung dari produsen kemudian menjualnya ke konsumen akhir.



Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar, kemudian pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani oleh pengecer saja.

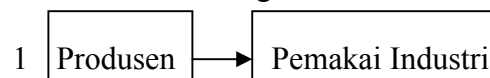


Produsen memilih agen sebagai penyalurnya, sasaran penjualannya ditujukan kepada para pengecer

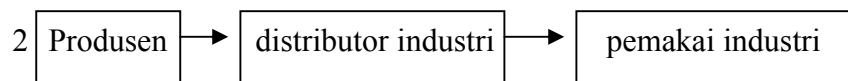


Produsen menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya ke toko-toko kecil.

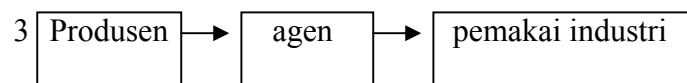
b. Saluran distribusi barang industri



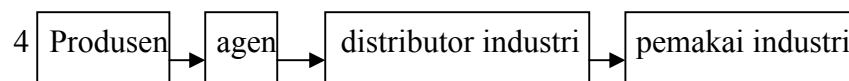
Saluran distribusi biasanya dipakai oleh produsen bilamana transaksi penjualan kepada pemakai industri relatif cukup besar.



Produsen menggunakan distributor industri untuk mencapai pasarnya.



Saluran distribusi ini biasanya oleh produsen yang tidak memiliki departemen pemasaran, juga perusahaan yang ingin memperkenalkan barang baru atau memasuki daerah pemasaran baru.



Saluran distribusi ini dapat digunakan bila unit penjualannya dirasa terlalu kecil untuk secara langsung dan faktor penyimpanan perlu dipertimbangkan.

4. Perantara

Perantara merupakan lembaga atau individu yang menjalankan kegiatan khusus di bidang distribusi. Pada umumnya, alasan utama untuk menggunakan perantara adalah dapat membantu meningkatkan efisiensi distribusi.

Perantara pada umumnya digolongkan ke dalam dua golongan, yaitu:

(Basu Swastha, 1990 : 288)

1. Perantara pedagang

Perantara pedagang (merchant middleman) ini bertanggung jawab terhadap pemilikan semua barang yang dipasarkannya.

Ada 2 kelompok yang termasuk dalam perantara pedagang, yaitu:

a Pedagang besar (wholesaler)

Pedagang besar adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang kepada pengecer dan pedagang lain dan/atau kepada pemakai industri pemakai lembaga, dan pemakai komersial dan terlibat secara aktif dalam perjanjian pembelian dan penjualan yang tidak menjual dalam volume yang sama kepada konsumen akhir.

b Pengecer (retailer)

Pengecer atau toko pengecer adalah sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi (non bisnis).

2. Perantara agen

Perantara agen tidak mempunyai hak milik atas semua barang yang mereka tangani. Mereka digolongkan ke dalam dua golongan yaitu:

a Agen penunjang

Agen yang secara aktif ikut dalam pemindahan barang-barang dari produsen ke konsumen.

b Agen pelengkap

Agen ini tidak secara aktif dalam pemindahan barang-barang tetapi mereka ikut memberikan bantuan serta memperlancar pemindahan tersebut.

Meskipun penggunaan perantara berarti melepaskan sebagian kekuasaan atas bagaimana dan kepada siapa barang-barang dijual namun, demikian tidak sedikit yang menyerahkan sebagian dari tugas penjualan kepada perantara. (Radosunu. 1986:161).

5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Saluran Distribusi

a. Pertimbangan pasar

Pertimbangan pasar meliputi : konsumen atau pasar industri, jumlah pembeli potensial, konsentrasi pasar secara geografis, jumlah pesanan, dan kebiasaan dalam pembelian.

b. Pertimbangan barang

Pertimbangan barang meliputi: nilai unit, besar dan berat barang, mudah rusaknya barang, sifat teknis, barang standart, dan pesanan dan luasnya product line.

c. Pertimbangan perusahaan

Pertimbangan perantara meliputi: pelayanan yang di berikan oleh perantara, kegunaan perantara, sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen, volume penjualan dan ongkos.

6. Menentukan banyaknya penyalur

Produsen mempunyai tiga alternatif yang dapat ditempuhnya,yaitu:

a Distribusi intensif

Suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (terutama pengecer)

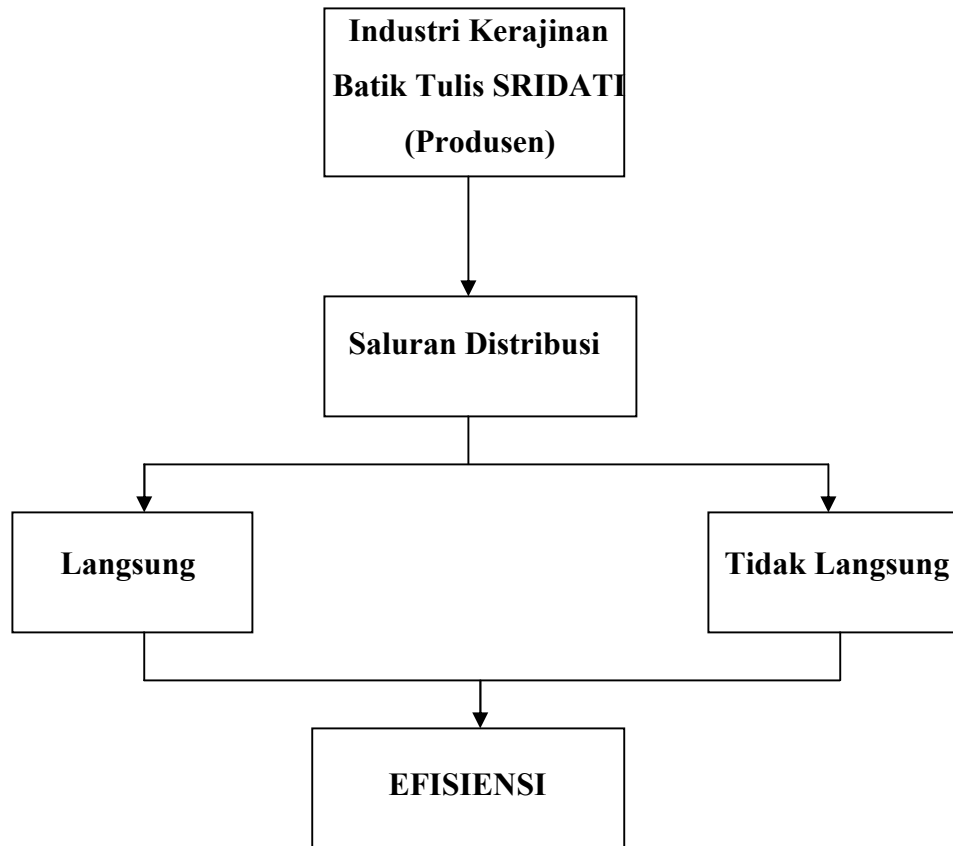
untuk mencapai konsumen. Dilakukan oleh produsen yang menjual barang konvinien.

b Distribusi selektif

Strategi perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar dan atau pengecer yang terbatas dalam daerah geografis tertentu, untuk memasarkan produk baru, barang shopping, atau barang spesial.

c Distribusi eksklusif

Strategi perusahaan dengan hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer di daerah pasar tertentu.

B. KERANGKA PEMIKIRAN

BAB III

GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

Sejarah Berdirinya Perusahaan

Masyarakat Jawa sudah sejak lama mengenal kain batik tulis, khususnya masyarakat Jawa Tengah. Batik sendiri banyak digemari karena motif dan coraknya yang sangat menarik dan indah. Berawal dari kecintaan dan ketertarikan nya akan kerajinan batik yang cukup tinggi serta dorongan dari pihak keluarga yang sangat antusias serta berbekal pengetahuan akan kerajinan batik tulis yang beliau dapat dari ayahnya maka pada *14 Mei 1941 Bapak Siswadi Martosuwignyo* berani membuka usaha kerajinan batik tulis di daerah tempat tinggalnya yaitu Kampung Ngadisuman Surakarta.

Awalnya usaha yang dibuka oleh Bapak Siswadi ini mengalami banyak hambatan-hambatan dan benturan, mulai dari keterbatasan alat, keterbatasan dana, dan keterbatasan tenaga kerja. Namun seiring dengan berkembangnya jaman serta makin meningkatnya konsumen yang tertarik akan kerajinan batik maka usaha kerajinan batik ini dapat berkembang sampai sekarang.

Bapak Siswadi banyak menerima penghargaan dari para pejabat pada masa Orde Baru karena usahanya memajukan kebudayaan tradisional menjadi kebudayaan nasional bahkan internasional. Industri ini tidak pernah mendapat suntikan dana dari pemerintah, jadi dana untuk pengelolaannyapun di dapat dari hasil penjualan batik itu sendiri. Dari tahun ke tahun usaha kerajinan ini semakin bertumbuh maju, karena

Bapak Siswadi mampu menguasai kebutuhan konsumen akan kain batik. Konsumen yang datangpun tidak hanya dari daerah Solo saja melainkan sampai ke luar daerah bahkan sampai ke luar negeri. Kini Bapak Siswadi sudah mempunyai 30 orang karyawan bahkan diantara karyawan tersebut ada yang sudah bisa mendirikan usaha batik tulis sendiri.

2.Lokasi Perusahaan

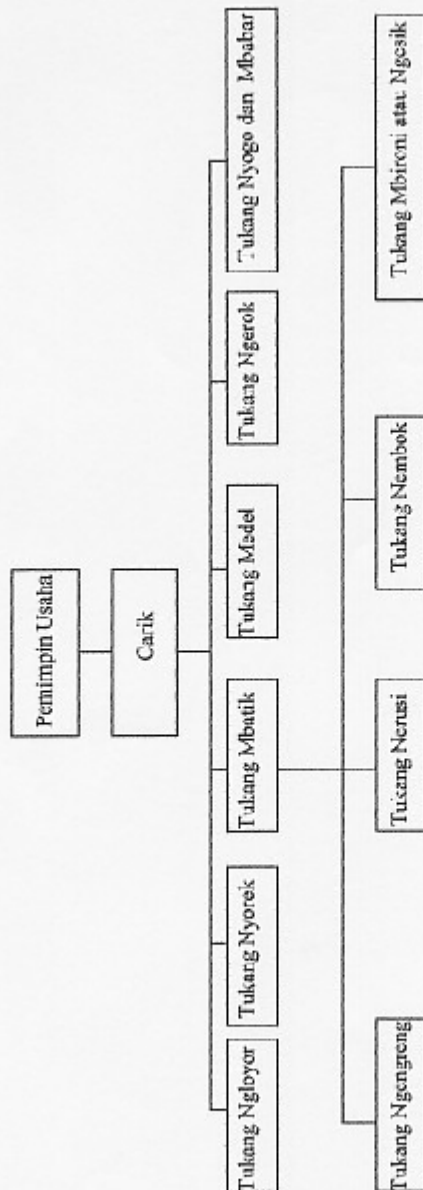
Kota Solo terkenal dengan sebutan kota budaya , karena Kota Solo kaya akan budaya tradisionalnya. Salah satu budaya yang layak ditonjolkan kekhasannya adalah pembuatan batik tulis tradisional. Batik tulis sendiri memang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat Kota Solo dan sekitarnya.

Salah satu industri batik tulis tradisional yang ikut melestarikan budaya Kota Solo adalah Batik Tulis SRIDATI yang beralamatkan di **Kampung Ngadisuman Gang V Nomer 16 Kelurahan Ketelan Kecamatan Banjarsari Surakarta**. Usaha pembuatan batik tulis ini merupakan home industry di daerahnya , karena tempat pembuatannya menjadi satu dengan rumah pemiliknya.

3.Struktur Organisasi Perusahaan

Agar tujuan yang diharapkan dapat tercapai, batik tulis Sridati di Surakarta memerlukan adanya suatu bentuk organisasi dan tanggung jawab serta koordinasi yang baik. Berdasarkan keterangan yang diperoleh, struktur organisasinya dapat dilihat pada gambar 2.1

Struktur Organisasi



Bagan struktur organisasi
Batik Talis SRIDATI

Adapun tugas dan kewajiban masing-masing bagian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan Perusahaan

- a. Memimpin dan bertanggung jawab atas keseluruhan jalannya perusahaan.
- b. Berkomunikasi dengan Carik mengenai segala sesuatu tentang perusahaan.
- c. Memberi gaji Carik.

2. Carik

- a. Belanja segala bahan batik yang dibutuhkan .
- b. Memberi pekerjaan dan meneliti hasil pekerjaan karyawan.
- c. Mencatat keluar masuknya batik.
- d. Memberi gaji karyawan.
- e. Menyerahkan kain batik yang sudah jadi kepada pimpinan usaha.
- f. Membuat laporan pengeluaran uang.

3. Karyawan

- a. *Tukang Ngoyor atau Ngemplong* bertugas mengolah kain mori sebelum kain itu siap untuk di batik.
- b. *Tukang Nyorek* bertugas menggambar motif batik di kain mori.
- c. *Tukang Mbatik* bertugas membatik kain yang sudah di beri motif.
- d. *Tukang Medel* bertugas memproses pewarnaan kain batik untuk warna hitam.

- e. *Tukang Ngerok atau Nglorod* bertugas memproses kain batikan untuk dihilangkan malamnya baik di bagian – bagian tertentu atau keseluruhan.
- f. *Tukang Nyogo dan Mbabar* bertugas pewarnaan kain batik untuk di beri warna babaran (coklat kekuningan).

4. Produksi

1. Jenis Produk

Batik tulis Sridati adalah sebuah kerajinan batik tulis yang memproduksi dengan berbagai jenis kain batik dengan berbagai motif seperti;

- a. Sido Mukti
- b. Sido Asih
- c. Truntum
- d. Kawung
- e. Sido Mulyo

2. Bahan Baku

Bahan-bahan yang digunakan dalam proses pembuatan kain batik tulis tradisional adalah sebagai berikut:

- a. Bahan Pokok
 - ⇒ Kain Mori

Jenis kain mori yang digunakan dalam pembuatan batik tulis ini adalah primisima dengan merek kereta kencana, karena jenis kain inilah yang paling tepat digunakan untuk pembuatan batik tulis.

⇒ Malam

Malam digunakan untuk membatik diatas kain mori dengan canting, sehingga menciptakan gambar-gambar motif batik dan sekaligus berfungsi untuk menutup bagian motif agar tidak terkena warna.

⇒ Pewarna Hitam (Wedelan)

Bahan yang digunakan untuk mewarna hitam pada kain batik, yang lebih dikenal dengan nama medel. Ramuan warna hitam (wedelan) terdiri dari: Nilo (merk ICI buatan Inggris), gamping, tetes tebu.

⇒ Soga Jawa

Bahan pewarna ini dibuat dari bahan akar pohon dan kulit batang pohon yaitu: teger, jambal, tingi. Ketiga bahan ini nantinya akan menghasilkan warna sogajawa (coklat, kuning, merah).

b. Bahan Pelengkap

⇒ Minyak Jarak

Minyak Jarak ini berfungsi untuk merendam kain mori agar kain menjadi licin saat dibatik.

⇒ Pati Kanji

Bahan pelengkap ini berfungsi agar kain mori menjadi agak kaku serta memudahkan proses nglorod malam agar malam mudah menjadi empuk.

⇒ Tawas

Bahan pelengkap ini fungsinya untuk merendam kain batik agar warna soga jawa mudah merasuk dan menempel.

⇒ Sarenan (jeruk nipis, kembang sombo, gula batu, tawas)

c. Alat Produksi

Peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan kain batik tulis adalah sebagai berikut:

⇒ Alat untuk Ngloyor dan Ngemplong: bak kolam, ganden (pukulan dari kayu), bambu untuk menjemur kain.

⇒ Alat untuk Nyorek: kertas minyak warna putih, spidol hitam, meja kaca, lampu, pensil 2B.

⇒ Alat untuk Mbatik: kompor dan wajan kecil, gawangan, 1 set canting (canting saratan, canting klowongan, canting ukelan, canting sawutan, canting cecekan).

⇒ Alat untuk Medel: bak kolam, katrol, bambu untuk menjemur kain.

⇒ Alat untuk Ngerok: besi janur, ember untuk mencuci kain batik, gawangan.

⇒ Alat untuk Nglorod: bak kolam, kenceng besar, tongkat bambu, kompor tangki, bambu untuk menjemur kain.

⇒ Alat untuk Nggodog Soga Jawa: pisau besar untuk memotong teger, tingi, jambal, kenceng besar untuk merebus, kompor tengki, genthong plastik untuk tandon, gayung.

- ⇒ Alat untuk Nyelup: bak dari kayu, kwali untuk menghangatkan cairan sogu, gayung, ember, bambu untuk menjemur kain.
- ⇒ Alat untuk Nyareni: panci, ember, kompor.
- ⇒ Alat untuk Mbabar: bak kolam, kencing besar untuk merebus sogu jawa, kompor tengki, tongkat bambu.

3. Proses Pembuatan Batik Tulis

Urutan pembuatan batik tulis dari awal sampai akhir adalah sebagai berikut:

4. Ngloyor Dan Ngemplong

Awalnya pembuatan batik tulis diawali dengan proses ngloyor dan ngemplong, yaitu proses mencuci kain mori. Bahan yang digunakan untuk mencuci kain adalah air dan minyak

b. Nyorek atau menggambar pola atau motif

Setelah proses ngloyor dan ngemplong proses selanjutnya adalah menggambar motif pada kain atau yang sering disebut dengan nyorek. Menggambar pola atau motif ini menggunakan pensil 2B, tindakan ini dilakukan dengan tujuan agar hasil gambar terlihat lebih jelas dan memudahkan proses membatik.

c. Membatik Ngengreng

Membatik ngengreng adalah proses membatik yang pertama, membatik ini di laksanakan setelah kain mori selesai di corek atau di gambar motif.

d. Mambatik Nembok

Tindakan mambatik nembok dilakukan setelah batikan selesai di ngengreng dan di terusi. Lain dengan ngengreng dan nerusi, mambatik nembok adalah menutupi bagian-bagian dalam motif agar nantinya tidak terkena warna wedelan (hitam).

e. Medel (mewarna hitam)

Adalah proses pencelupan warna hitam pada kain batik yang telah selesai di batik dari ngengrengan sampai tembokan.

f. Ngerok atau Nglorod

Setelah kain batikan selesai di warna hitam atau diwedwl di lanjutkan dengan tahapan selanjutnya yaitu ngerok atau nglorod yang berarti proses mencuci dan menghilangkan malam.

g. Mambatik Mbironi dan Ngesik

Proses setelah di kerok dan di lorod adalah tindakan mambatik terakhir yang disebut mambatik mbironi dan ngesik. Proses ini adalah mambatik menutupi bagian-bagian motif tertentu yang nantinya bila di proses warna soga jawa menjadi warna kuning.

Bagian motif yang perlu di bironi adalah pada pada bagian ukelan yang rontok setelah di kerok dan pada bagian cecekan. Bagian motif yang perlu di kesik adalah pada bagian sawutan tertentu (tidak semua sawutan di kesik).

h. Nggodog sogu atau membuat cairan warna sogu

Membuat cairan warna sogu jawa ini caranya sebagai berikut: bahan warna sogu jawa yaitu tege, jambal, tingi dicuci bersih lalu di jemur sampai kering, setelah kering kemudian di potong kecil-kecil, di campur menjadi satu di masukkan ke dalam kencing yang berisi air, direbus sampai mendidih, setelah benar-benar menjadi warna yang kental kemudian di ambil dan di masukkan ke dalam genthong plastik besar untuk di dinginkan atau di simpan untuk tandon.

i. Nyelup atau mewarna sogu jawa

Warna sogu jawa adalah warna batik khas Solo. Proses ini adalah proses pewarnaan kain batik yang terakhir setelah batikan selesai di batik bironi dan kesikan.

j. Mbabar

Proses ini adalah tindakan yaang terakhir, setelah warna sogu benar-benar sudah kelihatan tua, kain batik siap untuk di babar.

Dari hasil uraian tentang proses pembuatan kain batik dari awal sampai akhir dapat di lihat lamanya proses per potong kain yaitu

Ngoyor dan Ngemplong : 4 hari

Nyorek : 1 hari

Mbatik Ngengreng : 14 hari

Mbatik Nembok : 7 hari

Medel : 7 hari

Ngerok : 2 hari

Mbatik Mbironi : 7 hari

Nyelup : 30 hari

Nyareni : 1 hari

Mbabar : 1 hari

Kurang lebih lamanya memproses ada 84 hari atau kurang lebih 3 bulan.

5. Pemasaran

a. Produk

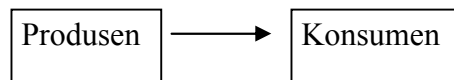
Batik Tulis Sridati Surakarta adalah industri kerajinan yang memproduksi batik tulis dengan berbagai motif yaitu :

- Sido Mukti
- Sido Asih
- Truntum
- Kawung
- Sido Mulyo

b. Distribusi

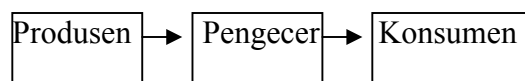
Batik Tulis Sridati Surakarta dalam memasarkan produknya menggunakan dua saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

- Saluran distribusi langsung



Dalam saluran distribusi langsung ini Batik Tulis Sridati memasarkan produknya langsung kepada konsumen tanpa menggunakan perantara, konsumen datang sendiri ke Batik, dan langsung terjadi transaksi.

- Saluran distribusi tidak langsung



Dalam memasarkan produknya pada saluran distribusi tidak langsung Batik Tulis Sridati menggunakan perantara yaitu pengecer, sehingga tidak berhubungan langsung dengan konsumen.

c. Harga

Harga batik tulis berbeda-beda untuk tiap motif dan jenisnya. Harga batik tulis relatif tinggi, hal ini dikarenakan nilai seni dari batik tulis dan proses produksi yang cukup lama (3 bulan).

Harga batik tulis sridati:

⇒ Sida mukti : Rp 800.000,-an

⇒ Truntum : RP 700.000,-an

⇒ Sida asih : Rp 650.000,-an

⇒ Sida mulya : Rp 650.000,- an

⇒ Kawung : Rp 600.000,-an

d. Promosi

Untuk kegiatan promosi sampai saat ini Batik Tulis Sridati Surakarta belum menggunakan promosi secara khusus.

II. Pembahasan

1. Saluran distribusi

Secara garis besar saluran distribusi berperan sebagai penghubung antara perusahaan sebagai produsen dan konsumen. Perusahaan harus dapat menentukan saluran distribusi yang tepat guna memasarkan produknya, sebab distribusi yang tepat dan efisien akan ikut dalam menentukan berhasil tidaknya suatu usaha.

Dalam bab ini merupakan pembahasan untuk mengetahui apakah saluran distribusi yang digunakan oleh Batik Tulis Sridati Surakarta tersebut sudah efisien. Dalam menjalankan usahanya selama ini Batik Tulis Sridati Surakarta menggunakan dua saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

Adapun data-data yang telah berhasil dikumpulkan dari Batik Tulis Sridati Surakarta antara lain volume penjualan dan biaya distribusi selama periode tahun 2000 sampai dengan tahun 2004.

2. Analisa Data

a. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah produk yang dijual oleh perusahaan yang dinyatakan dalam rupiah setiap satu periode. Dengan mengetahui volume penjualan maka diharapkan Batik Tulis Sridati Surakarta ini mampu menganalisa hasil

penjualan pada periode tahun lalu dan menargetkan keuntungan hasil penjualan untuk periode yang akan datang.

Batik Tulis Sridati Surakarta menggunakan 2 saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tak langsung. Berdasarkan data yang diperoleh volume penjualan Batik Tulis Sridati Surakarta selama 5 tahun dari periode tahun 2000 sampai dengan tahun 2004 adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1

Volume Penjualan Dan Nilai Penjualan
Saluran Distribusi Langsung
Batik Tulis Sridati Surakarta
Tahun 2000-2004

Tahun	Jenis Batik	Volume Penjualan (M)	Nilai Penjualan (Rp)	Total
2000	Sida Mukti	33,6	11.200.000	20.150.000
	Truntum	26,4	7.700.000	
	Sida Asih	26,4	7.150.000	
	Sida Mulya	21,6	5.850.000	
	Kawung	14,4	3.600.000	
			122,4	
2001	Sida Mukti	38,4	13.184.000	26.490.000
	Sida Mulya	48	13.140.000	
	Truntum	43,2	12.978.000	
	Sida Asih	31,2	8.703.500	
	Kawung	9,6	13.140.000	
			170,4	
2002	Sida Mulya	55,2	15.502.000	35.189.000
	Truntum	50,4	15.309.000	
	Sida Mukti	43,2	15.057.000	
	Sida Asih	38,4	10.832.000	
	Kawung	12	3.180.000	
			199,4	
2003	Sida Mukti	43,2	15.156.000	37.293.000
	Truntum	48	14.680.000	
	Sida Asih	50,4	14.301.000	
	Sida Mulya	45,6	12.977.000	
	Kawung	16,8	4.487.000	
			204	
2004	Sida Mukti	38,4	13.552.000	32.972.000
	Truntum	43,2	13.302.000	
	Sida Asih	38,4	10.992.000	
	Sida Mulya	36	10.320.000	
	Kawung	16,8	4.536.000	
			172,8	

Sumber : Batik Tulis Sridati Surakarta

Dari tabel 3.1 dapat dilihat perkembangan volume dan nilai penjualan untuk saluran distribusi langsung pada Batik Tulis Sridati, pada tahun 2000 volume dan nilai penjualannya cukup baik, dimana nilai penjualan tertinggi adalah jenis Batik Sida Mukti. Tahun 2001 nilai penjualannya mengalami peningkatan yang cukup besar dari nilai penjualan tahun 2000, dan nilai penjualan tertinggi adalah jenis Batik Sida Mukti. Pada tahun 2002 nilai penjualan mengalami peningkatan yang cukup baik dari nilai penjualan tahun 2001, pada tahun ini nilai penjualan tertinggi adalah jenis Batik Sida Mulya. Tahun 2003 adalah tahun dimana nilai penjualannya mencapai angka yang tertinggi selama periode 5 tahun ini. Namun pada 2004 penjualan batik tulis mengalami penurunan yang cukup besar dari nilai penjualan tahun 2003. Penurunan penjualan batik tulis dikarenakan harga yang cukup tinggi dan adanya pesaing utama yaitu batik cap yang harganya terjangkau untuk semua lapisan masyarakat.

Tabel 3.2

Volume dan nilai penjualan
Saluran distribusi tidak langsung
Batik tulis sridati surakarta
Tahun 2000-2004

Tahun	Jenis batik	Volume penjualan (m)	Nilai penjualan (Rp)	Total (Rp)
2000	Sida asih	7,2	1.950.000	22.200.000
	Sida mukti	4,8	1.600.000	
	Truntum	4,8	1.400.000	
	Sida mulya	4,8	1.300.000	
	Kawung	2,4	600.000	
		24		
2001	Sida mukti	7,2	2.472.000	33.220.000
	Truntum	7,2	2.163.000	
	Sida asih	7,2	2.008.000	
	Sida mulya	7,2	1.971.000	
	Kawung	2,4	618.000	
		31,2		
2002	Sida asih	16,8	4.739.000	41.189.000
	Sida mukti	12	4.182.500	
	Truntum	12	3.645.000	
	Sida mulya	7,2	2.022.000	
	Kawung	7,2	1.909.500	
		55,2		
2003	Sida asih	16,8	4.767.000	42.293.000
	Sida mukti	12	4.210.000	
	Truntum	12	3.670.000	
	Sida mulya	12	3.415.000	
	Kawung	7,2	1.923.000	
		60		
2004	Sida asih	19,2	5.496.000	38.472.000
	Truntum	14,4	4.434.000	
	Sida mulya	14,4	4.128.000	
	Sida mukti	9,6	3.388.000	
	Kawung	4,8	1.296.000	
		62,4		

Sumber : Batik Tulis Sridati Surakarta

Dari tabel 3.2 dapat dilihat perkembangan volume dan nilai penjualan untuk saluran distribusi tidak langsung pada Batik Tulis Sridati, tahun 2000 selama periode 5 tahun nilai penjualannya adalah mencapai angka yang terendah. Pada tahun 2001 nilai penjualannya mengalami peningkatan yang cukup baik dari nilai penjualan tahun sebelumnya. Pada tahun 2002 nilai penjualan batik tulis meningkat cukup tinggi sdari tahun 2001. Peningkatan juga terjadi pada tahun 2003 dan 2004, pada saluran distribusi tidak langsung ini nilai penjualan tertinggi adalah pada tahun 2004.

a. Biaya Distribusi

Biaya distribusi adalah semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan di gudang sampai produk ini diubah kembali dalam bentuk tunai.

Macam biaya distribusi antara lain adalah:

1. Biaya penjualan
misalnya: bonus, komisi, biaya perjalanan salesman.
2. Biaya pergudangan
misalnya:, biaya penerangan gudang, dan biaya pemeliharaan gudang.
3. Biaya pembungkusan
misalnya: biaya bahan untuk pembungkus.
4. Biaya pengiriman
misalnya: biaya untuk pengiriman barang/ biaya angkut.

Adapun biaya distribusi Batik Tulis Sridati Surakarta dibagi menjadi 2 yaitu biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung. Biaya distribusi Batik Tulis Sridati dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.3

Biaya Distribusi
Saluran Distribusi Langsung
Batik Tulis Sridati Surakarta
Tahun 2000-2004

Tahun	Biaya distribusi (Rp)
2000	2.750.000
2001	3.316.000
2002	4.328.000
2003	4.575.000
2004	4.022.000

Sumber data : Batik tulis sridati surakarta tahun 2005

Dari tabel 3.3 diatas dapat kita lihat biaya distribusi untuk saluran distribusi langsung pada Batik Tulis Sridati Surakarta. Biaya distribusi Batik Tulis Sridati dari tahun ke tahun menunjukkan adanya peningkatan. Peningkatan biaya distribusi ini dikarenakan dari tahun 2000 sampai dengan tahun 2003 terjadi peningkatan pula pada penjualan batik tulis. Namun pada tahun 2004 biaya distribusinya mengalami penurunan yang diakibatkan adanya penurunan pada penjualan batik tulis.

Tabel 3.4

Biaya distribusi
Saluran Distribusi Tidak Langsung
Batik Tulis Sridati Surakarta
Tahun 2000-2004

Tahun	Biaya Distribusi (Rp)
2000	2.775.000
2001	4.119.000
2002	4.691.000
2003	4.745.000
2004	4.293.000

Sumber: batik tulis sridati surakarta

Dari tabel 3.4 diatas dapat kita lihat biaya distribusi untuk saluran distribusi tidak langsung pada Batik Tulis Sridati Surakarta. Biaya distribusi pada saluran distribusi tidak langsung dari tahun 2000 sampai dengan tahun 2004 menunjukkan peningkatan. Peningkatan biaya distribusi dikarenakan adanya peningkatan penjualan batik tulis, peningkatan komisi salesman, biaya telepon, biaya pengiriman pada tahun 2000 sampai dengan tahun 2004.

Ringkasan biaya distribusi dan volume penjualan Batik Tulis Sridati Surakarta saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.5

Biaya distribusi dan nilai penjualan
Saluran distribusi langsung
Batik Tulis Sridati Surakarta
Tahun 2000-2004

Tahun	Biaya distribusi (Rp)	Nilai penjualan (Rp)
2000	2.750.000	20.150.000
2001	3.316.000	26.490.000
2002	4.328.000	35.189.000
2003	4.575.000	37.293.000
2004	4.022.000	32.972.000

Sumber data: Batik Tulis Sridati Di Ngadisuman tahun 2005

Tabel 3.6

Ringkasan Biaya distribusi dan volume penjualan
Saluran distribusi tidak langsung
Batik Tulis Sridati Surakarta
Tahun 2000-2004

tahun	Biaya distribusi (Rp)	Nilai penjualan (Rp)
2000	2.775.000	22.200.000
2001	4.119.000	33.220.000
2002	4.691.000	41.189.000
2003	4.745.000	42.293.000
2004	4.293.000	38.472.000

Sumber data : Batik Tulis Sridati Surakarta tahun 2005

Untuk mengetahui apakah saluran distribusi yang digunakan oleh Batik Tulis Sridati Surakarta ini sudah efisien atau belum, maka digunakan analisis efisiensi.

Efisiensi adalah perbandingan antara output dan system yang bersangkutan dengan inputnya.

Output : Biaya Distribusi

Input : Volume Penjualan

Biaya distriubusi

$$E = \frac{\text{Biaya distriubusi}}{\text{Volume penjualan}} \times 100 \%$$

Volume penjualan

Semakin kecil hasil perbandingan antara biaya distribusi dengan volume penjualan yang diperoleh, menunjukkan semakin efisien saluran distribusi yang digunakan.

a. Saluran distribusi langsung

Tahun 2000

$$\frac{2.750.000}{20.150.000} \times 100\% = 13,64\%$$

Tahun 2001

$$\frac{3.316.000}{26.490.000} \times 100\% = 12,5\%$$

Tahun 2002

$$\frac{4.328.000}{35.189.000} \times 100\% = 12,29\%$$

Tahun 2003

$$\frac{4.575.000}{37.293.000} \times 100\% = 12,26\%$$

Tahun 2004

$$\frac{4.022.000}{32.972.000} \times 100\% = 12,19\%$$

b. Saluran distribusi tidak langsung

Tahun 2000

$$\frac{2.775.000}{22.200.000} \times 100\% = 12,5\%$$

Tahun 2001

$$\frac{4.119.000}{33.220.000} \times 100\% = 12,39\%$$

Tahun 2002

$$\frac{4.691.000}{41.189.000} \times 100\% = 11,38\%$$

Tahun 2003

$$\frac{4.745.000}{42.293.000} \times 100\% = 11,21\%$$

Tahun 2004

$$\frac{4.293.000}{38.472.000} \times 100\% = 11,15\%$$

Tabel 3.7

Ringkasan prosentase
Biaya distribusi terhadap volume penjualan
Saluran distribusi langsung dan tidak langsung
Batik Tulis Sridati Surakarta
Tahun 2000 – 2004

Tahun	Saluran distribusi langsung	Saluran distribusi Tidak langsung
2000	13,64 %	12,5 %
2001	12,51 %	12,39%
2002	12,29%	11,38%
2003	12,26 %	11,21 %
2004	12,219%	11,15 %

Sumber Data: Batik Tulis Sridati Surakarta

Dengan melihat perbandingan prosentase di atas, maka dapat diketahui saluran distribusi tidak langsung prosentasenya lebih rendah daripada saluran distribusi langsung. Hal ini membuktikan bahwa saluran distribusi tidak langsung lebih efisien digunakan perusahaan daripada saluran distribusi langsung.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab IV ini akan disajikan kesimpulan yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam kesimpulan tersebut akan disampaikan saran-saran yang diharapkan dapat berguna dan memberikan manfaat bagi kemajuan Batik Tulis Sridati Surakarta.

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan mengenai efektivitas saluran distribusi langsung dan tidak langsung pada Batik Tulis Sridati Surakarta dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran distribusi yang digunakan oleh Batik Tulis Sridati Surakarta adalah saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.
2. Volume penjualan dan nilai penjualan Batik Tulis Sridati periode tahun 2000 sampai dengan 2004, sebagian besar menunjukkan hasil yang positif.
3. Dari perhitungan efisiensi menunjukkan saluran distribusi yang digunakan Batik Tulis Sridati Surakarta yang paling efisien adalah saluran distribusi tidak langsung.

B Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan maka penulis memberikan saran, saluran distribusi yang digunakan Batik Tulis Sridati sudah baik, hal ini dapat dilihat dan dibuktikan dengan perhitungan efisiensi, yang menunjukkan bahwa saluran distribusi yang digunakan Batik Tulis Sridati surakarta sudah efisien, sehingga saluran distribusinya harus dipertahankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu, Swastha dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta, Liberty
- Dasu, Swastha dan Sukotjo, Ibnu. 1998. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta, Liberty
- Nanang, PS. 2003. *Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan*. Klaten, CV. Sahabat
- Radjo, Snu. 1986. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis Edisi 2*. Yogyakarta: BPFE
- Stanton, William, J. 1993. *Prinsip Pemasaran Jilid 2*. Jakarta; Erlangga

**Industri Kerajinan Batik Tulis
Sridati**
Kampung Ngadisuman Gang V no 16
Ketelan, Banjarsari Surakarta Telp. 0271 7082591

SURAT KETERANGAN

Yang berandatangan di bawah ini :

Nama : Sukadi

Jabatan : Carik Industri Kerajinan Batik Sridati

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa nama tersebut di bawah ini:

Nama : Fetty

NIM : F. 3202100

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Universitas : Universitas Sebelas Maret Surakarta

Yang bersangkutan telah mengadakan penelitian di Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati untuk keperluan pembuatan Tugas Akhir mulai 30 April 2005 sampai 28 Juni 2005 dengan judul "**Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati Di Ngadisuman Surakarta**".

Demikian surat keterangan ini kami berikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 28 Juni 2005



Sukadi

Sukadi

Carik Industri Kerajinan Batik
Tulis Sridati Surakarta

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa	: <u>FETTY</u>
Nomor Induk Mahasiswa	: <u>F.3202100</u>
Fakultas	: <u>Ekonomi Universitas Sebelas Maret</u>
Jurusan / Program Studi	: <u>MANAJEMEN PEMASARAN</u>
Tempat, tanggal lahir	: <u>SURABAYA-10 AGUSTUS-1984</u>
Alamat rumah / no.telephone	: <u>KEPATIHAN KULON, RT. 01 RW 03</u>
Judul Tugas Akhir	: <u>EFTSIKASE SALAH SA DISTRIBUTSI</u> <u>PADA INDUSTRI KERAJINAN</u> <u>BATIK TULIS SRIWIJAYA</u> <u>DI KADES MA SURABAYA</u>
Pembimbing Tugas Akhir	: <u>Dra. SOEMARJATI, Tj, MM</u>

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
 2. Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
 - a. Sebelum dinyatakan LULUS :
* Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
 - b. Setelah dinyatakan LULUS :
* Pencabutan gelar dan penarikan ijasah keasrajaan yang telah diperoleh.
- Derukian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 5 JULI 2005

Yang menyatakan,



FETTY
NIM. F.3202100

**EFISIENSI SALURAN DISTRIBUSI
PADA INDUSTRI KERAJINAN BATIK TULIS SRIDATI
DI NGADISUMAN SURAKARTA**

Tugas Akhir Ini Diajukan Untuk Memenuhi Sebab Syarat Guna Mencapai Gelar

Ahli Madya Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Sebelas Maret

Surakarta



Disusun oleh:

FETTY

NIM : F 3202100

**PROGRAM DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2005**

ABSTRAKSI

EFISIENSI SALURAN DISTRIBUSI PADA INDUSTRI KERAJINAN BATIK TULIS SRIDATI DI NGADISUMAN SURAKARTA

**FETTY
F 3202100**

Distribusi merupakan salah satu faktor penting dalam pemasaran, dimana distribusi berperan sebagai penghubung antara perusahaan sebagai produsen dan masyarakat sebagai konsumen. Perusahaan harus dapat menentukan saluran distribusi yang tepat guna memasarkan produknya. Sebab distribusi yang tepat dan efisien akan ikut dalam menentukan berhasil tidaknya suatu usaha.

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah saluran distribusi yang digunakan Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati Surakarta sudah tepat dan efisien, dan dilakukan sesuai dengan teori yang telah diterima di bangku kuliah. Metodologi yang digunakan adalah wawancara, studi pustaka, daftar pertanyaan dengan pihak perusahaan, dan dengan menggunakan analisis efisiensi yaitu membandingkan biaya distribusi dengan volume penjualan perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diambil kesimpulan, saluran distribusi yang digunakan Batik Tulis Sridati adalah saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Volume penjualan dan nilai penjualan batik tulis sridati sebagian besar menunjukkan peningkatan, dari hasil perhitungan efisiensi diperoleh hasil, bahwa saluran distribusi yang digunakan Batik Tulis Sridati yang lebih efisien adalah saluran distribusi tidak langsung karena prosentasenya lebih kecil.

Saran yang dapat diberikan adalah saluran distribusi yang digunakan Batik Tulis Sridati sudah baik dan efisien, sehingga saluran distribusinya harus tetap dipertahankan.

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Tugas Akhir Dengan Judul **Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati Di Ngadisuman Surakarta**, Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir Pada:

Disetujui dan diajukan pada :

Hari :

Tanggal :

Dosen Pembimbing

Dra. Soemarjati.T.j, MM

NIP 131472198

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh team penguji
Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Sebelas Maret guna melengkapi
tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh Gelar ahli Madya
Manajemen Pemasaran

Surakarta, Juli 2005

Tim Penguji Tugas Akhir

MOTTO

Jangan takut akan badai, karena dengan menembus badai kau belajar
mengemudikan perahu

(Fetty)

Perkenankan diri anda berbuat kesalahan, satu-satunya orang yang tidak pernah
berbuat kesalahan adalah orang yang tidak pernah mengerjakan sesuatu

(Theodore Rosevelt)

Hidup bagai perputaran roda, jika kita diatas maka merunduklah, dan jika kita
dibawah tersenyumlah

(Fetty)

Jadilah orang yang bisa memanfaatkan waktu, dan janganlah jadi orang yang
hanya bisa membuang waktu

(Fetty)

PERSEMBAHAN

Karya kecil ini penulis persembahkan kepada :

- Ayah dan Ibu yang selalu menyayangiku
- Kakak dan kakekku yang selalu menyayangiku
- Teman-teman yang selalu membantu dan menyayangiku
 - Me, myself, and Read-ta

KATA PENGANTAR

Bismillahirrah maanirrahim

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat, taufik, dan hidayah-NYA yang selalu dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul **“Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Kerajinan Batik Tulis Sridati Surakarta “**.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan tugas akhir memperoleh bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka dengan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu, baik langsung maupun tidak langsung dalam penulisan tugas akhir ini :

1. Ibu Dra. Soemarjati.T.J, MM selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, saran, serta meluangkan waktu di sela tugas mengajar, hingga tugas akhir ini selesai.
2. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Bapak Sukadi selaku nara sumber Batik Tulis Sridati Surakarta.
4. Kedua orang tuaku yang selalu memberi doa, dorongan, semangat, kepercayaan, dan kasih sayang.

5. All my big gank Novi, Risma, Nopita, Rima “Terima kasih atas cara kalian yang selalu mengajarku bagaimana kita harus menilai orang”.
6. Semua teman-teman D3 angkatan 2002.
7. Me, myself, and Read-Ta.

Surakarta, Juni 2005

PENULIS

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAKSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB	
I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
E. Metode Penelitian	3

II. KAJIAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka	5
B. Kerangka Pemikiran	12

III. GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Berdiri Perusahaan	13
2. Lokasi Perusahaan	14
3. Struktur Organisasi Perusahaan	14
4. Produksi	17
5. Pemasaran	23

B. Pembahasan

1. Saluran Distribusi	25
2. Analisa Data	25

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	35
B. Saran	

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	halaman
1.Kerangka Pemikiran.....	12
2.Struktur Organisasi Perusahaan	15

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tabel 3.1	26
2. Tabel 3.2	27
3. Table. 3.3	29
4. Tabel 3.4	30
5. Tabel 3.5	31
6. Tabel 3.6	32
7. Tabel 3.7	35