

**STRATEGI PENJUALAN PRODUK TEH BOTOL SOSRO ORIGINAL
KEMASAN KALENG MELALUI SALURAN DISTRIBUSI PADA PT.
SINAR SOSRO KP SOLO 2**



TUGAS AKHIR

**Ditujukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Gelar Ahli
Madya Manajemen Pemasaran**

Disusun oleh :

PUTRI YUDITA SARI

F3216045

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA
TAHUN 2019**

ABSTRAK**Strategi Penjualan Produk Teh Botol Sosro Original Kemasan Kaleng melalui Saluran Distribusi pada PT. Sinar Sosro KP Solo 2**

PUTRI YUDITA SARI

F3216045

Saluran distribusi merupakan serangkaian proses yang dilakukan suatu organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses mengupayakan agar produk atau jasa tersedia untuk digunakan. Pendistribusian sangat diperlukan dalam kegiatan pemasaran agar barang yang diproduksi sampai ketangan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan produk Teh Botol Sosro Original kemasan kaleng melalui saluran distribusi yang dilakukan PT. Sinar Sosro KP Solo 2 serta untuk mengetahui kendala-kendala apa saja yang terjadi saat melakukan saluran distribusi produk tersebut

Metode penelitian menggunakan metode diskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti di PT. Sinar Sosro KP Solo 2. Sumber data primer diperoleh dari wawancara dengan *sales supervisor* PT. Sinar Sosro KP Solo 2 sedangkan data sekunder diperoleh dari foto, buku dan website PT. Sinar Sosro.

Hasil penelitian dan analisis data disimpulkan bahwa PT. Sinar Sosro KP Solo 2 telah melakukan strategi penjualan produk Teh Botol Sosro Original kemasan kaleng melalui saluran distribusi sesuai dengan prosedur yang telah ada, dengan cara yang efektif dan mengetahui apa saja kendala yang terjadi saat menerapkan strategi tersebut.

Saran yang diberikan antara lain: (1) sebaiknya PT. Sinar Sosro KP Solo 2 lebih memperhatikan kekurangan saluran distribusi Teh Botol Sosro dan lebih mengoptimalkan 7 tipe *outlet*. (2) Sebaiknya PT. Sinar Sosro KP Solo 2 berupaya untuk menambah sub distribusi di wilayah penjualan. (3) Sebaiknya PT. Sinar Sosro KP Solo 2 lebih gencar melakukan promosi produk Teh Botol Sosro kemasan kaleng di sosial media.

Kata kunci: Saluran Distribusi, Strategi, Penjualan

ABSTRACT***The Strategy of Selling Teh Botol Sosro Original Products in Canned Packaging through Distribution Channels at PT. Sinar Sosro KP Solo 2*****PUTRI YUDITA SARI****F3216045**

Distribution channels are a series of processes carried out by organizations that are interdependent and involved in the process of making the product or service available for use. Distribution is very much needed in marketing activities so that goods are produced to the hands of consumers. This study aims to find out how the sales strategy of Teh Botol Sosro Original product canned packaging through distribution channels conducted by PT. Sinar Sosro KP Solo 2 and to find out what obstacles occur when conducting the product distribution channel

The research method uses descriptive qualitative method by using data collection techniques of observation, interviews and documentation carried out by researchers at PT. KP Solo Sinar Sosro 2. Primary data sources obtained from interviews with sales supervisors PT. Sinar Sosro KP Solo 2 while secondary data obtained from photos, books and websites of PT. Sinar Sosro.

The results of the research and data analysis concluded that PT. Sinar Sosro KP Solo 2 has conducted a product sales strategy for Teh Botol Sosro Original cans packaging through distribution channels in accordance with existing procedures, in an effective way and knowing what are the obstacles that occur when implementing these strategies.

Suggestions provided include: (1) PT. Sinar Sosro KP Solo 2 pay more attention to the shortage of Teh Botol Sosro distribution channels and further optimize 7 types of outlets. (2) We recommend that PT. Sinar Sosro KP Solo 2 seeks to add sub-distribution in the sales area. (3) We recommend that PT. Sinar Sosro KP Solo 2 is more aggressive in promoting canned Teh Botol Sosro products on social media.

Keyword: Distribution Channels, Strategy, Selling

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul:

**STRATEGI PENJUALAN PRODUK TEH BOTOL SOSRO ORIGINAL
KEMASAN KALENG MELALUI SALURAN DISTRIBUSI PADA PT.
SINAR SOSRO KP SOLO 2**

Surakarta, 25 Mei 2019

Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing



Pram Suryanadi S.E.,M.Si

NIP. 1974122420130201

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan judul:

STRATEGI PENJUALAN PRODUK TEH BOTOL SOSRO ORIGINAL KEMASAN KALENG MELALUI SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. SINAR SOSRO KP SOLO 2

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Diploma III

Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Surakarta, 8 Juli 2019

Tim Penguji Tugas Akhir

Penguji



Drs. Moh. Amren Gunadi, MP

NIP. 195610231986011001

Pembimbing



Pram Suryanadi S.E., M.Si

NIP. 1974122420130201

Mengetahui,

Kepala Program Studi D3
Manajemen Pemasaran



Desy M. Sari S.E., M.Sc

NIP. 1987121120130201

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret :

Nama : Putri Yudita Sari
NIM. : F3216045
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Tugas Akhir (TA) : Strategi Penjualan Produk Teh Botol Sosro Original Kemasan Kaleng melalui Saluran Distribusi pada PT. Sinar Sosro KP Solo 2

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

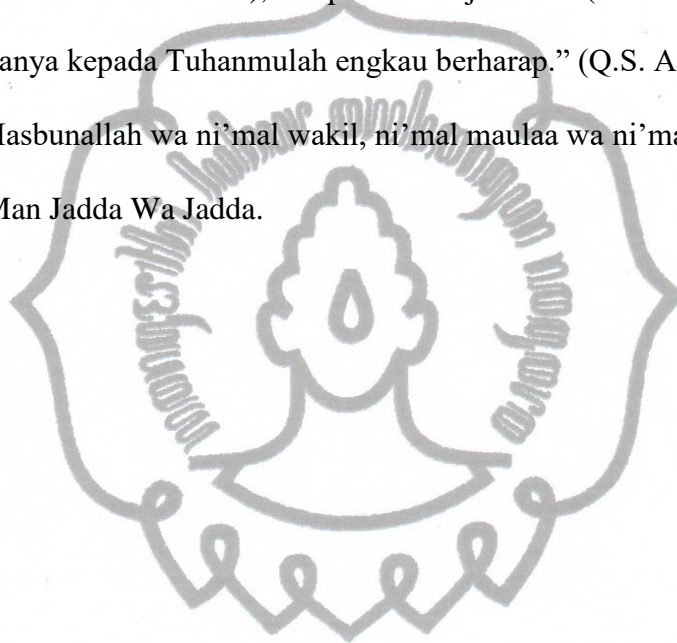
Surakarta, 24 Mei 2019
Mahasiswa



Putri Yudita Sari
NIM. F3216045

MOTTO

1. Hadapi dunia ini dengan shalat dan sabar.
2. “Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan lain), dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.” (Q.S. Al-Insyirah: 5-8).
3. Hasbunallah wa ni'mal wakil, ni'mal maulaa wa ni'ma an nashir.
4. Man Jadda Wa Jadda.



PERSEMBAHAN

Penulis mempersembahkan Tugas Akhir ini kepada:

Allah SWT atas Rahmat dan Hidayah-Nya

1. Terimakasih yang tak terhingga untuk kedua Orang Tua yang tak henti-hentinya mendoakan dan selalu memberikan pengorbanan dengan kasih sayang yang tulus.
2. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu serta membimbing kami selama proses pembelajaran sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
3. Orang terkasih yang selalu menjadi *my supporting system*.
4. Sahabat-sahabat terbaikku serta teman-teman MP B 2016 maupun teman-temanku di luar sana yang selalu memberikan semangat dan dukungan. Terimakasih atas perhatian, kondisi, dan keadaan yang kalian berikan. Semoga Allah memberikan ridho dan hidayah-Nya pada kalian semua.

Aaammiiiiin.....

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI PENJUALAN PRODUK TEH BOTOL SOSRO ORIGINAL KEMASAN KALENG MELALUI SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. SINAR SOSRO KP SOLO 2”** dengan baik dan lancar.

Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan pengetahuan penulis, sehingga dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapatkan masukan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang sangat membantu hingga penulisan Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis yakin bahwa keberhasilan di dalam penyelesaian Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT, atas segala berkah, rahmat serta Hidayah-Nya.

1. Prof. Drs. Djoko Suhardjanto M.Com. (Hons)., Ph.D.Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Desy Mayasari S.E.,M.Sc selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Pram Suryanadi S.E.,M.Si. selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah banyak membimbing penulis dan memberikan pengarahan selama penyusunan Tugas Akhir.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas

Maret Surakarta yang telah memberi ilmu pengetahuan sehingga dapat dijadikan dasar dalam penulisan Tugas Akhir ini dan semoga dapat penulis amalkan. Almamater Universitas Sebelas Maret khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

5. Dian Sukma Wijaya selaku Manajer PT. Sinar Sosro KP Solo 2 serta seluruh karyawan lainnya yang telah memberikan bimbingan kepada penulis selama magang kerja dengan baik.
6. Orang Tua yang tak henti-hentinya mendoakan dan selalu memberikan pengorbanan dengan kasih sayang yang tulus.
7. Orang terkasih, sahabat terbaik dan teman-teman seperjuangan angkatan 2016, yang memberikan pengalaman, dan kenangan tentang kampus yang tidak akan dilupakan penulis. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT membalasnya dengan sesuatu yang lebih baik.

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang menunjang bagi kesempurnaan penulisan Tugas Akhir ini. Akhir kata penulis berharap penulisan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan pada umumnya.

Surakarta, Mei 2019

Penulis

Putri Yudita Sari

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN SURAT PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Batasan Masalah	5
F. Metodologi Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
A. Pengertian Pemasaran	8
B. Bauran Pemasaran	8
C. Konsep Produk	10
D. Saluran Distribusi	16
E. Saluran Distribusi Teh Botol Original Kemasan Kaleng yang Diterapkan PT. Sinar Sosro KP Solo 2	21
BAB III PEMBAHASAN	24
A. Gambaran Umum Perusahaan	24
1. Sejarah Perusahaan	24
2. Visi dan Misi Perusahaan	26

3. Filosofi sosro	27
4. Produk sosro	28
5. Profil PT. Sinar Sosro KP Solo 2	28
6. Struktur organisasi PT. Sinar Sosro KP Solo 2.....	30
B. Laporan Magang Kerja.....	35
1. Pengertian Magang Kerja	35
2. Lokasi Magang Kerja	36
3. Waktu Magang Kerja	36
4. Kegiatan Magang Kerja	36
C. Pembahasan.....	48
BAB IV PENUTUP	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Daftar Produk Minuman Teh Dalam Kemasan	2
Tabel III.2	Laporan Kegiatan Magang	36
Tabel III.3	Klasifikasi Produk Teh Botol Sosro Original	52
Tabel III.4	Hirarki Produk Teh Botol Sosro Original	53
Tabel III.5	Penjualan Teh Botol Sosro Original Kemasan Kaleng Berdasarkan Tipe <i>Outlet</i>	61
Tabel III.6	Pendapatan Berdasarkan Tipe <i>Outlet</i> dari Penjualan Teh Botol Sosro Original Kemasan Kaleng pada PT. Sinar Sosro KP Solo 2	62
Tabel III.7	Tabel Data Penjualan	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Saluran Distribusi Pelanggan.....	19
Gambar III.2	Saluran Distribusi Bisnis.....	20
Gambar III.3	Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar III.4	Filosofi Sosro	27
Gambar III.5	Struktur Organisasi PT. Sinar Sosro KP Solo 2.....	30
Gambar III.6	Teh Botol Sosro Kemasan Kaleng 318ml	49
Gambar III.7	Saluran Distribusi Teh Botol Sosro Original Kemasan Kaleng PT. Sinar Sosro KP Solo 2.....	55
Gambar III.8	Kendala Saluran Distribusi yang dilakukan PT. Sinar Sosro KP Solo 2.....	65