

**EVALUASI STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI
PADA NIMCO INDONESIA**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



Disusun Oleh :

Daniel

NPM : 11 03 19273

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA,
DESEMBER 2015**

Skripsi

**EVALUASI STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI
PADA NIMCO INDONESIA**

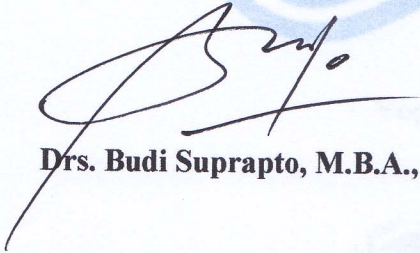
Disusun Oleh :

Daniel

NPM : 11 03 19273

Telah dibaca dan disetujui oleh

Pembimbing


Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D

Tanggal 15 Desember 2015

Skripsi

**EVALUASI STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI
PADA NIMCO INDONESIA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

DANNIEL

NPM : 11 03 19273

**Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal 12 Januari 2016
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima
Sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi
(S1) Program Studi Manajemen**

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji,


Drs. E. Kusumadmo, M.M., Ph.D.

Anggota Panitia Penguji,


Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D.


Drs. Gunawan Jiwanto, MBA.

Yogyakarta, ..26 Januari 2016

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya Yogyakarta




Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D.

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

EVALUASI STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI PADA NIMCO INDONESIA

Benar-benar hasil karya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 15 Desember 2015

Yang menyatakan



Daniel

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah melimpahkan rahmat dan berkat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Evaluasi Strategi Saluran Distribusi pada Nimco Indonesia”** sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan semua pihak, baik berupa motivasi, nasehat, saran yang sangat membantu. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

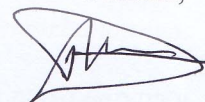
1. Tuhan Yesus Kristus yang senantiasa memberikan berkat yang melimpah serta pencerahan dalam melakukan penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
3. Ibu Debora Wintriarsi H, SE., MM., M.Sc., selaku Kepala Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan Ibu Gabriella Hanny Kusuma, S.E., M.Sc., selaku Sekretaris Program Studi Manajemen yang telah memberikan semangat dan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
4. Para dosen dan seluruh staff yang membantu proses belajar mengajar dan telah memberikan ilmu dan arahan kepada penulis selama menempuh studi.
5. Mama Anastasia Nana Tania, terimakasih atas cinta kasih, doa, dan dukungan, serta semuanya sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan S1.
6. Papa Agustinus Wito WS, terimakasih atas semuanya dan penulis berharap yang terbaik untuk Papa.
7. Ko Donny, Ci Lia, Charleen, dan Carlo, terimakasih atas doa dan dukungannya.

8. Ko Yocky, Ci Diana, Yuriko, dan Danzel, terimakasih atas doa dan dukungannya.
9. Ci Yucke dan Ko Chris, terimakasih atas doa dan dukungannya.
10. Caecilia Mesian Anggitsari dan keluarga, terimakasih atas segala bantuan, dukungan, dan doa selama proses penulisan skripsi ini.
11. Sahabat-sahabat terbaik penulis, Alfon, Agree, Nuel, Brian, Rido, Vidy, Bentarsa, Ngurah Arvin, Hermoro, Jonet, Nathaniel, dan sahabat baik lainnya.
12. HMPSM FE UAJY Kepengurusan 2011, terimakasih atas segala prosesnya, bangga pernah bekerjasama dengan kalian.
13. HMPSM Angkatan 2009-2015, terimakasih atas doa dan dukungannya.
14. Teman-teman S1 Program Studi Manajemen UAJY 2011, sukses dan selamat berkarya.
15. Keluarga SMA Kolese De Britto Yogyakarta, Omar, Chempy, Mametz, Haryok, Nandi, Saktya, dan semua 'manuk' lainnya.
16. Almamater penulis, TK Mesen Surakarta, SD Pangudi Luhur Surakarta, SMP Regina Pacis Surakarta, dan SMA Kolese De Britto Yogyakarta, terimakasih atas bimbingan dan proses pendewasaan yang pernah ada.
17. Pak Eko Riyanto dan Bang Andre Sigit, serta seluruh Nimco Crew, terimakasih atas pengertian, bantuan, dan doanya.
18. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut membantu penyelesaian skripsi ini, saya ucapkan terima kasih

Akhirnya dengan segala hormat dan kerendahan hati, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Yogyakarta, 15 Desember 2015

Penulis,



Danniell

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Life is like riding a bicycle, to keep your balance, you must keep moving."

Albert Einstein

"Never, never, never give up."

Winston Churchill

Skripsi ini kupersembahkan kepada Mama, Papa, Kakak, seluruh keluarga besar dan orang-orang yang kusayangi atas segala pengorbanannya.

Skripsi ini juga kupersembahkan untuk masa depanku

DAFTAR ISI

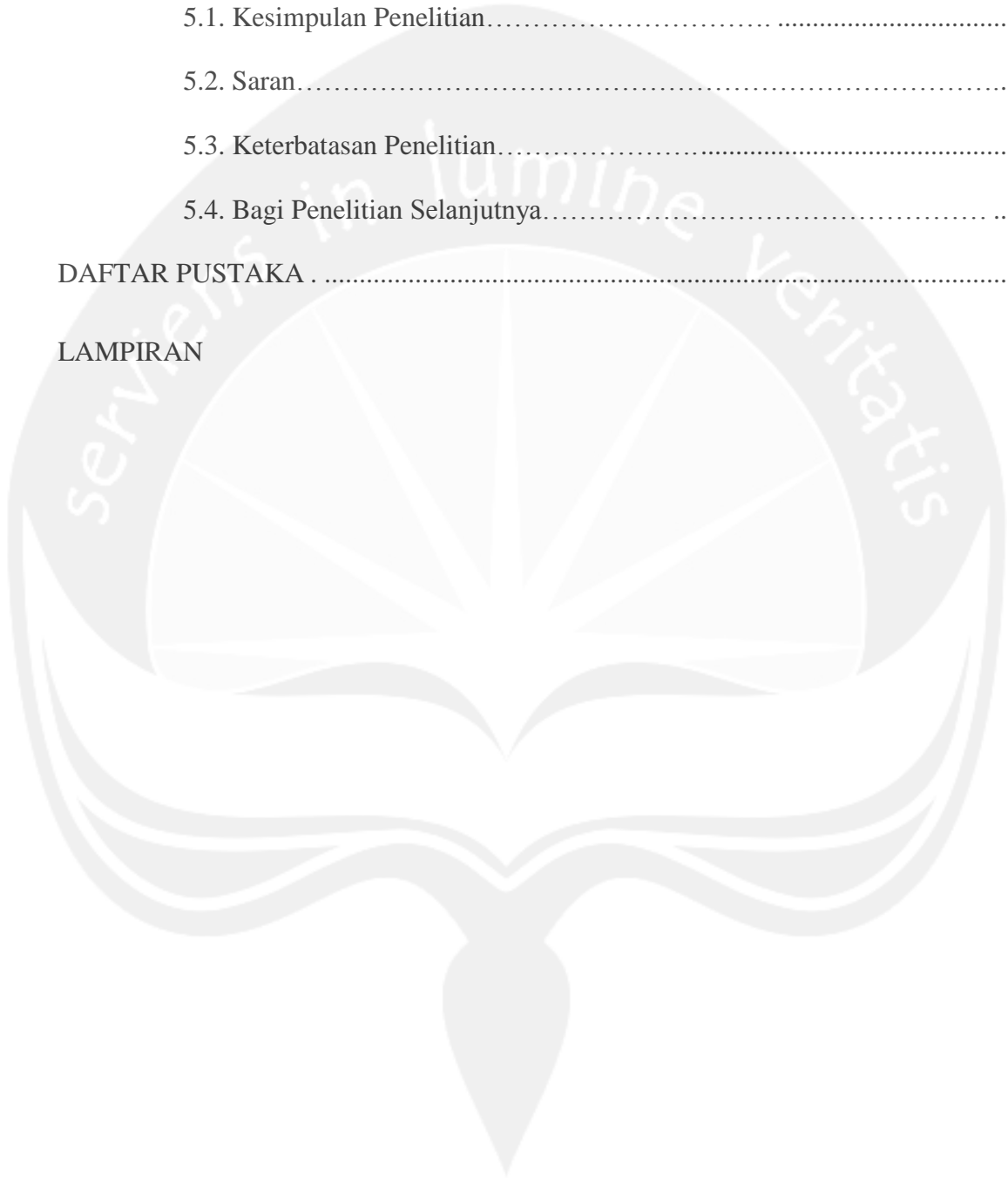
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	6
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4 Ruang Lingkup Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN LITERATUR	
2.1. Bentuk Saluran Distribusi.....	8

2.2. Strategi Saluran Distribusi.....	9
2.3. Keunggulan Kompetitif.....	15
2.4. Kekuatan Bersaing.....	17
2.4.1. Ancaman Kompetitor Baru.....	19
2.4.2. Daya Tawar Pemasok.....	24
2.4.3. Daya Tawar Pembeli.....	24
2.4.4. Ancaman Produk Substitusi/Pengganti.....	26
2.4.5. Persaingan Kompetitif.....	27
2.5. Kerangka Kerja Penelitian.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Metode Pendekatan Masalah.....	30
3.2. Unit Analisis.....	30
3.2.1. Objek Penelitian.....	30
3.2.2. Lokasi Penelitian.....	32
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	33
3.4. Validitas.....	35
3.5. Teknik Analisis Data.....	36
BAB IV PEMBAHASAN	
4.1. Pengumpulan Data.....	39
4.1.1. Wawancara Partisipan.....	39
4.1.2. Transkrip Wawancara.....	43
4.1.3. Validitas Data.....	43

4.2. Analisa Data.....	44
4.2.1. Definisi dan Perkembangan <i>Distribution Outlet</i> (Distro).....	45
4.2.2. Strategi Intensitas Saluran Distribusi Nimco Indonesia.....	49
4.2.3. Taktik Saluran Distribusi Nimco Indonesia.....	53
4.2.3.1. Saluran Distribusi Luas.....	53
4.2.3.2. Kondisi Geografis Distributor.....	55
4.2.3.3. Kekuatan Lokasi Distributor.....	57
4.2.3.4. Pendekatan, Pembinaan, dan Pemeliharaan Distributor.....	58
4.2.3.5. Komunikasi Distributor.....	62
4.2.4. Analisis <i>Five Competitive Forces That Shapes Strategy</i>	64
4.2.4.1. Ancaman Kompetitor Baru.....	64
4.2.4.2. Daya Tawar Pemasok.....	70
4.2.4.3. Daya Tawar Pembeli.....	71
4.2.4.4. Ancaman Barang Pengganti/Substitusi.....	74
4.2.4.5. Persaingan Kompetitif.....	76
4.2.5. Analisis <i>Strenght, Weakness, Opportunity, and Threat</i> (S.W.O.T).....	83
4.2.6. Analisis Lingkungan Nimco Indonesia.....	91
4.2.6.1. <i>External Factors Analysis Summary</i> (EFAS).....	91
4.2.6.2. <i>Internal Factors Analysis Summary</i> (IFAS).....	94
4.2.6.3. <i>Strategic Factors Analysis Summary</i> (SFAS).....	97
4.2.6.4 <i>TOWS Matrix</i>	100

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan Penelitian.....	107
5.2. Saran.....	110
5.3. Keterbatasan Penelitian.....	110
5.4. Bagi Penelitian Selanjutnya.....	111
DAFTAR PUSTAKA	112
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Proses Analisis Data.....	37
Tabel 4.1	Profil Partisipan.....	41
Tabel 4.2	Pengumpulan Data Partisipan.....	42
Tabel 4.3	Intensitas Saluran Distribusi Nimco Indonesia.....	50
Tabel 4.4	Analisis <i>Five Forces That Shapes Strategies</i>	82
Tabel 4.5	Keluarga Produk Nimco Indonesia.....	88
Tabel 4.6	<i>External Factors Analysis Summary</i> (EFAS).....	91
Tabel 4.7	<i>Internal Factors Analysis Summary</i> (IFAS).....	94
Tabel 4.8	<i>Strategic Factors Analysis Summary</i> (SFAS).....	97
Tabel 4.9	<i>TOWS Matrix</i>	100
Tabel 5.1	Relevansi Strategi Nimco Indonesia.....	109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bentuk Saluran Distribusi.....	8
Gambar 2.2	<i>Five Forces That Shape Industry Competition</i>	18
Gambar 2.3	Kerangka Kerja Penelitian.....	29
Gambar 4.1	Tampak Depan Nimco <i>Royal Store</i> Indonesia.....	66
Gambar 4.2	Poster <i>Soft Opening</i> Nimco <i>Mega Store</i> Solo.....	66
Gambar 4.3	Poster Nimco berpartisipasi di <i>Indie Clothing Carnival</i>	67
Gambar 4.4	Poster Nimco berpartisipasi di <i>Indie Carnival Mini</i>	68
Gambar 4.5	Poster Nimco Lomba 17 Agustus.....	72
Gambar 4.6	Poster Nimco <i>Movie Mania</i>	73

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I Daftar Pertanyaan Penelitian
- Lampiran II Transkrip Wawancara
- Lampiran III Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran IV Daftar Distributor Nimco Indonesia
- Lampiran V Bukti *Screen Capture* Proses Wawancara Partisipan

EVALUASI STRATEGI SALURAN DISTRIBUSI PADA NIMCO INDONESIA

Disusun oleh :

Daniel

NPM : 11 03 19273

Pembimbing

Drs. Budi Suprpto, M.B.A., Ph.D.

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi suatu penerapan strategi saluran distribusi yang memicu terciptanya keunggulan bersaing pada perusahaan Nimco Indonesia (Yogyakarta, Indonesia). Penelitian ini menganalisis penerapan strategi saluran distribusi beserta kekuatan dan kelemahannya.

Penelitian dilakukan menggunakan metode kualitatif karena penelitian membutuhkan data yang mendalam. Teknik pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara langsung dan wawancara tidak langsung menggunakan aplikasi *messenger*. Partisipan penelitian ini berjumlah empat orang, dimana tiga orang sebagai pemilik perusahaan dan satu orang sebagai manajer kelas atas perusahaan. Penelitian ini akan melihat relevansi antara strategi dan taktik Nimco Indonesia dengan alternatif strategi yang disarankan oleh peneliti sehingga dapat digunakan sebagai proses evaluasi perusahaan dalam melakukan aktivitas ke depannya.

Kata kunci : strategi saluran distribusi, keunggulan bersaing, industri pakaian.