

**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA DISTRIBUSI DENGAN  
VOLUME PENJUALAN**

**Studi kasus pada PT. Jasatama Polamedia (JPM), Jakarta.**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat  
untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi



**Disusun Oleh:**

**Sri Handayani**

**NIM: 012114151**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2006**

**S K R I P S I**

**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA DISTRIBUSI DENGAN  
VOLUME PENJUALAN**

**Oleh:**

**Sri Handayani**

**NIM: 012114151**

Telah disetujui oleh:


Pembimbing I



Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si.

Tanggal 28 Februari 2006

Pembimbing II



Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto., M.Si., Akt.

Tanggal 7 April 2006

**S K R I P S I**  
**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA DISTRIBUSI DENGAN**  
**VOLUME PENJUALAN**

**Dipersiapkan dan ditulis oleh:**

**Sri Handayani**

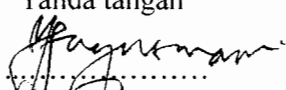

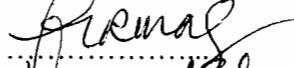
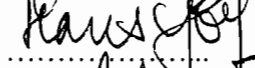
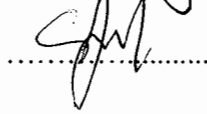
**NIM: 012114151**

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 27 Juni 2006

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, MM., Akt.	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.	
Anggota	Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt.	

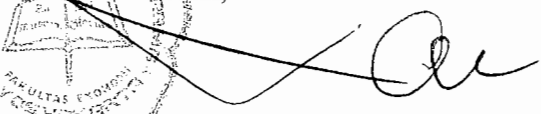
Yogyakarta, 30 Juni 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan,



  
Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Kita tidak pernah mengetahui  
Bagaimana sebuah senyuman yang sederhana  
Dapat melakukan kebaikan.

*(Bunda Theresa)*

SESEORANG YANG MENCINTAI SESAMANYA  
DENGAN Sungguh-Sungguh dan Tulus,  
Adalah orang yang paling bahagia di dunia.  
MEREKA BOLEH SAJA KECIL DAN TIDAK MEMILIKI APA-APA,  
TETAPI MEREKA ADALAH ORANG-ORANG YANG BAHAGIA.  
SEGALA SESUATU BERGANTUNG PADA BAGAIMANA KITA  
MENCINTAI SATU SAMA LAINNYA.

**(BUNDA THERESA)**

*"No Man is an island"*

Tidak ada manusia yang dapat memenuhi kebutuhannya  
sendiri.

Orang selalu membutuhkan orang lain.

Hukum kehidupan adalah bantu membantu dan tolong  
menolong.

*(Agus M. Hardjana, Pr)*

### **DEREK DEWI MARIA**

Derek Dewi Maria temtu genggang manah  
mBoten yen kuwatoso, Ibu jangkung tansah.  
Wit sang Putri Maria , Amba sumarah samyo

Sang Dewi...Sang Dewi

Mangestonono

Sang Dewi...Sang Dewi

Mangestonono

**(Kidung Adi)**

***Karya yang sederhana ini kupersembahkan untuk :***

**Allah Bapa,**

Di Surga, atas berkat & rahmatNya yang melimpah

Di dalam hidupku.

Sahabat terdekatku **J Yang gondrong (Jesus Christ),**

Engkau yang menerima dan mencintai aku apa adanya, sehingga aku

merasakan bahwa hidup ini sungguh bermakna.

**Bunda Maria,**

Yang selalu mendengarkan & menghantarkan

doa-doaku.

Sponsor utama **SRI** bersaudara (bapak Murdiono & ibu Warsiyem)

Yang tersayang

**SRI** bersaudara (Aman, Yayuk & Agung),

Thanks bgt....walaupun jauh kalian selalu mendorongku

baik moral maupun materil

Reponakan-keponakanku (Valen, Dyland, Audy & Sita di Surga),

yang selalu memberi keceriaan.

Serta siapa saja yang berperan dalam mengukir

Sejarah hidupku

**Dari merekalah aku mengenal dan tahu**

**Tentang apa itu hidup**

**Dan bagaimana aku harus hidup.**

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA**

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bawa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 30 Juni 2006

Penulis

Sri Handayani

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS HUBUNGAN BIAYA DISTRIBUSI DENGAN VOLUME PENJUALAN**

**Studi Kasus Pada PT. Jasatama Polamedia Jakarta (JPM)**

**Sri Handayani  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2006**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan biaya distribusi dengan volume penjualan. Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian dilaksanakan di PT. Jasa Tama Polamedia (JPM), Jakarta. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis koefisien korelasi *pearson product moment*.

Hasil penelitian dan analisis data yang didapat menunjukkan bahwa, terdapat hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan, yang kuat dan positif. Perubahan biaya distribusi akan diikuti perubahan volume penjualan dengan arah atau gerakan yang sama, jika biaya distribusi naik maka volume penjualan juga akan naik dan sebaliknya jika biaya distribusi turun maka akan diikuti dengan menurunnya volume penjualan.

## **ABSTRACT**

### **AN ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN DISTRIBUTION COST AND SALES VOLUME**

**A case study at PT. Jasatama Polamedia, Jakarta.**

**Sri Handayani  
University of Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2006**

The aim of this research was to know the relation between distribution cost and sales volume. The kind of this research was case study. The research was carried out at PT. Jasatama Polamedia (JPM), Jakarta. The data collecting techniques that was used were interview and documentation. The analysis technique used was coefficient correlation analysis of pearson's product moment.

The research and the data analysis result showed that there was a strong and positive relation between distribution cost and sales volume. The change of distribution cost would be followed by the sales volume change with the same direction or movement, if the distribution cost increased the sales volume would also increase and if the distribution cost decreased, it would be followed by reduction in the sales volume.



## KATA PENGANTAR

**“Matur nuwun Gusti,.....!”** Inilah kata yang secara spontan terucap yang dapat mewakili suara hati penulis. Ucapan syukur ini terungkap karena akhirnya skripsi yang berjudul “Analisis Hubungan Biaya Distribusi dengan Volume Penjualan” dapat terselesaikan.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

Terwujudnya skripsi ini tentunya tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. Alex Kahu Lantum, M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt., selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan dosen pembimbing II yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing dalam penulisan skripsi ini.
3. Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt. selaku dosen pembimbing akademik.
4. Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing I yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing dalam penulisan skripsi ini.
5. Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma atas ilmu yang telah diberikan.
6. Pimpinan PT. Jasatama Polamedia Bapak Bambang Trisnawanto, yang memberikan izin penelitian dan memberikan data-data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak & ibu (sponsor utama *Sri* bersaudara), kakak-kakakku, serta keponakan-keponakanku. Tanpa banyak kata, doa, kesederhanaan dan kerja keras mereka dalam mengisi hidup ini merupakan dukungan dan inspirasi yang amat kaya bagi penulis. Simbah putri (matur nuwun).
8. Mas Novsi, yang secara langsung maupun tidak langsung selalu mendorongku untuk segera menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih banyak untuk semuanya.

9. Frater Aan & Suster Magda terima kasih untuk perhatiannya, doa, sharing-sharingnya dan mau menjadi kakak-kakak yang manis buatku. Aan aku tunggu doa Syukur Agungnya!!
10. Adies (aku belajar PD darimu), dan Sinta yang selalu kompak untuk hal-hal gila. Anna (thanks buat tempat singgahku), Pujie, Bayu, Ria, dan anak Akt. C 2001. Papa Uche dan Joshua terima kasih untuk bantuannya. Untung, Heri lampung, Sanudi ma kasih ya.
11. Untuk kakak-kakaku penghuni jl. Wuluh 10 B (mbak Nita, Watik, Dina, Ani & pak pol, Kaka). Ibu dan Pak Kus, mas Rico, Esti edan, Vika, mbak Narti, Rini.
12. Nining, Dhinar, Vendi PBI, Lam-bhe PBI terima kasih untuk kebersamaan kita. Ari *tour and travel*, teman setia dalam perjalanan PP rumah-jogja.
14. Teman-teman Mudika Peterpanic & St. *Stephan* Bayat (Dedy, Triman, Eki, Ari, B-Jo, mas Agus) untuk pengalaman-pengalaman yang berharga dan aku bisa belajar banyak dari kalian.
15. Teman-teman *Rotarac Of Jogja Tugu* (Nora, Yudi, Iskandar, Ipam, Erick, dll) maju terus!!!
16. Teman-teman KKP Kandang Sapi (Rita, Dani, Vika, Theo, Lisa, Ari, Anton, Ijoel, Markus) ma kasih buat 2 minggunya. Waluyo Fans Club (Sinta, Ria, Agus, Soni, Cahyo). Septa dan teman-teman lainnya yang aku kenal waktu KKP.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Yogyakarta, Juli 2006

Penulis

## DAFTAR ISI



	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Review Penelitian Sebelumnya .....	2
C. Rumusan Masalah .....	3
D. Tujuan Penelitian .....	3
E. Manfaat Penelitian .....	3
F. Sistematika Penulisan .....	4
BAB II LANDASAN TEORI .....	6
A. Distribusi .....	6
1. Pengertian dstribusi .....	6

2. Distributor atau Penyalur .....	7
B. Biaya Distribusi .....	9
1. Biaya .....	9
2. Pengertian Biaya Distribusi .....	10
3. Karakteristik Biaya Distribusi .....	12
C. Penjualan .....	13
1. Pengertian Penjualan .....	13
2. Tujuan Penjualan .....	14
3. Volume Penjualan .....	15
D. Hubungan Biaya Distribusi dengan Volume Penjualan .....	18
E. Hipotesis .....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
A. Jenis Penelitian .....	21
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	21
C. Subyek dan Obyek Penelitian .....	21
D. Data yang Dibutuhkan .....	22
E. Teknik Pengumpulan Data .....	22
F. Teknik Analisis Data .....	23
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>26</b>
A. Sejarah Perusahaan .....	26
B. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	27
1. Direktur Operasional .....	29
2. Kepala Bagian SDM-Umum .....	30

3. Kepala Bagian Keuangan .....	30
4. Kepala Bagian Pemasaran .....	32
<b>BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>35</b>
A. Deskripsi Data .....	35
B. Analisis Data dan Pembahasan .....	38
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>42</b>
A. Kesimpulan .....	42
B. Keterbatasan Penelitian .....	43
C. Saran .....	43
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>45</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>47</b>

## DAFTAR TABEL

TABEL 5. 1 Data Biaya Distribusi .....	36
TABEL 5. 2 Data Volume Penjualan .....	47

## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 4.1 Struktur Organisasi .....	28
GAMBAR 4.2 Struktur Organisasi Bagian Pemasaran.....	29

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah salah satu pelaku perekonomian bangsa yang memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Di dalam sebuah industri, persaingan yang ketat di antara perusahaan atau badan usaha untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan *market share* yang seluas-luasnya, tidak dapat dihindari.

Dalam menghadapi hal tersebut, setiap perusahaan atau badan usaha diuntut untuk dapat memiliki strategi yang baik supaya dapat bertahan maupun unggul di dalam persaingan tersebut. Menurut Shipley dan Egan (1992), seperti dikutip Kusumowardani (2002: 80), untuk dapat bertahan dalam persaingan industri tersebut, suatu perusahaan tidak lagi menitikberatkan pada kelancaran di bidang produksi saja, akan tetapi juga pada pertimbangan-pertimbangan yang menjadi faktor yang sangat menentukan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan distribusi dari produk yang dihasilkan perusahaan tersebut.

Menurut McCalley (1998), seperti dikutip Kusumowardani (2002: 79), kegiatan pendistribusian barang pada suatu perusahaan sangat penting, karena merupakan kegiatan memindahkan barang dari perusahaan ke tempat konsumen secara tepat, bahkan bukan hanya meliputi perpindahan fisik dari produk, tetapi juga perpindahan hak milik produk tersebut dari perusahaan ke tangan konsumen. Dalam pendistribusian produknya, perusahaan



menggunakan sistem perantara atau penyalur agar produk yang dipasarkan dapat dengan cepat tersebar merata di seluruh daerah pemasaran, sehingga konsumen dapat dengan cepat mendapatkan keinginan dan kebutuhannya.

Pada sistem perantara atau penyalur dibutuhkan kemitraan agar tercipta sebuah kondisi kerjasama saluran distribusi lewat hubungan yang wajar, yang didasarkan pada sebuah pengertian dari masalah dan kebutuhan dari anggota saluran sehingga tercipta efektivitas saluran distribusi. Selain kemitraan juga dibutuhkan biaya dalam pendistribusian produk. Biaya distribusi adalah biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan sejak produk jadi dikirimkan kepada pembeli sampai dengan produk di terima oleh pembeli (Mulyadi, 1991: 509).

Dengan menggunakan data PT. Jasatama Polamedia (JPM), ingin diamati apakah ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

## **B. Review Penelitian Sebelumnya**

Indrawati (2000) melakukan penelitian dengan judul: “Efisiensi Biaya Saluran Distribusi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan, Studi kasus pada perusahaan kerajinan tangan keramik puspo nugroho Yogyakarta”. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis efisiensi saluran distribusi. Rumusan masalah dari penelitian ini yaitu: Bagaimana efisiensi saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan? Dari penelitian ini, penulis

berkesimpulan bahwa saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan sudah efisien.

Dalam penelitian Indrawati pembahasan hanya terbatas pada lingkup efisiensi saluran distribusi, sehingga penelitian sebelumnya belum membahas hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan. Padahal hubungan antara biaya distribusi dan volume penjualan sangat penting untuk diketahui, sehingga dengan penelitian ini diharapkan dapat menyempurnakan penelitian yang berhubungan dengan biaya distribusi.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka pokok permasalahan yang akan dibahas adalah: “Apakah ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan?”

### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apa ada hubungan positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

### **E. Manfaat Penelitian**

#### 1. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi perusahaan tentang penggunaan biaya saluran distribusi untuk meningkatkan volume penjualan.

## 2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan perpustakaan Universitas Sanata Dharma dalam menambah wawasan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan biaya distribusi.

## 3. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan sangat berguna bagi peneliti sebagai penerapan ilmu atau teori yang telah di peroleh di bangku kuliah ke dalam praktek atau kegiatan yang sesungguhnya terjadi pada perusahaan tertentu. Sehingga memberikan kontribusi yang positif bagi pengembangan keahlian bidang ilmu yang digeluti.

## **F. Sistematika Penulisan**

Agar dalam penelitian ini diperoleh susunan bahasan yang sistematis, maka penelitian ini disusun dalam sistematika sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, review penelitian sebelumnya, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini berisi teori-teori yang digunakan oleh peneliti sebagai dasar dalam membahas setiap masalah yang timbul. Dalam bab ini berisi distribusi (pengertian distribusi, distributor atau penyalur), biaya distribusi (biaya, pengertian biaya distribusi,

karakteristik biaya distribusi), penjualan (pengertian penjualan, tujuan penjualan, volume penjualan), hubungan biaya distribusi dengan volume penjualan dan hipotesis.

### BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang dibutuhkan, metode pengumpulan data dan analisis data.

### BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan dijelaskan secara singkat mengenai sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, distribusi dan pemasarannya.

### BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Hasil temuan di lapangan akan dijabarkan dalam bab ini beserta dengan hasil evaluasi. Dari hasil evaluasi tersebut, peneliti akan menentukan adakah hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan pada PT. Jasatama Polamedia (JPM).

### BAB VI : PENUTUP

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan yang diperoleh selama penelitian, keterbatasan, dan saran bagi penelitian selanjutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Distribusi**

Dalam perekonomian dewasa ini, sebagian besar produsen tidak menjual produknya langsung kepada konsumen akhir. Sebagian besar produsen bekerjasama dengan perantara pemasaran untuk membawa produk mereka ke pasaran. Di antara produsen dan konsumen terdapat sekelompok perantara pemasaran yang memerankan bermacam-macam fungsi dan memakai bermacam-macam nama. Kerjasama antara produsen dan perantara pemasaran dalam memasarkan produknya akan membentuk suatu saluran pemasaran atau sering disebut saluran distribusi.

##### **1. Pengertian Distribusi**

Setelah produk yang dipasarkan itu di desain dengan bagus, disertai dengan penetapan harga yang menarik serta telah didukung dengan kampanye dan promosi yang menggebu, pemasaran belum akan menjamin terjadinya keberhasilan. Masyarakat atau konsumen justru bisa menjadi sangat kecewa apabila produk yang sudah dipromosikan secara gencar itu ternyata susah memperolehnya. Oleh karena itu apabila tidak diikuti dengan dengan kegiatan untuk menyalurkan barang-barang tersebut kepada konsumen secara cepat dan tepat, maka pemasaran tidak akan bisa berhasil dengan baik. Kegiatan untuk menyalurkan barang-barang yang

dipasarkannya itu secara cepat dan tepat kepada para konsumen merupakan kegiatan distribusi (Gitosudarmo, 2000: 253).

Menurut Swasta (1984: 9), definisi tentang distribusi adalah:

- a. Distribusi yaitu struktur perdagangan eceran dan perdagangan besar yang mana saluran-saluran tersebut digunakan untuk menyampaikan barang ke pasarnya.
- b. Distribusi yaitu kegiatan-kegiatan aliran material seperti pengangkutan, penyimpanan dan pengawasan persediaan.

## **2. Distributor atau Penyalur**

Distribusi merupakan kegiatan yang harus dilakukan oleh pengusaha untuk menyalurkan, menyebarkan, mengirimkan serta menyampaikan barang yang dipasarkannya itu kepada konsumen. Oleh karena itu maka diperlukan adanya penyalur. Penyalur yang diperlukan tersebut ada yang merupakan milik perusahaan yang memasarkan barang itu sendiri, akan tetapi banyak pula penyalur yang bukan milik perusahaan. Dalam hal penyalur itu bukan milik perusahaan berarti dia merupakan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang penyaluran suatu barang yang disebut distributor (Gitosudarmo, 2000: 253-254).

Menurut Swasta (1984: 202), perusahaan distributor adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang-barang kepada pengecer dan pedagang lain atau kepada pemakai industri, pemakai lembaga, dan pemakai komersial yang tidak menjual dalam volume yang sama kepada konsumen akhir.

Beberapa elemen penting dalam definisi tersebut adalah:

- a. Merupakan unit usaha.
- b. Mereka bertindak sebagai perantara antara produsen dengan pembeli barang-barang industri dan perantara lain.
- c. Mereka melayani para pembeli barang industri dan perantara lain, bukannya konsumen akhir.

Distributor biasanya disebut pedagang besar yang berkecimpung dalam pasar produsen, kedudukannya berada di antara produsen dan pengecer. Menurut Swasta (1984: 203), adapun fungsi-fungsi pemasaran yang distributor lakukan adalah:

- a. Fungsi pembelian.

Mereka membeli barang untuk dijual lagi.

- b. Fungsi penjualan.

Mereka menjual barangnya kepada para pengecer, pemakai industri atau pembeli lain.

- c. Fungsi pengangkutan

Biasanya fungsi pengangkutan yang dilakukan meliputi pengangkutan barang yang dijual kepada pembeli.

- d. Fungsi pembelanjaan.

Dalam hal ini distributor menjalankan fungsi pembelanjaan dengan menyediakan dana yang memadai untuk menjalankan operasinya.

e. Fungsi penyimpanan.

Distributor perlu memelihara fasilitas penyimpanan yang memadai sebab tidak seluruh barang yang dibelinya dari produsen dapat langsung terjual.

f. Fungsi penanggungan resiko.

Ada beberapa macam resiko yang harus ditanggung oleh pedagang besar, antara lain: resiko tidak terbayarnya utang oleh pembeli sebagai penjualan kredit, resiko dikeluarkannya dana untuk jaminan (garansi) kepada pembeli, dan lain sebagainya.

g. Fungsi informasi dan saran manajemen.

Di sini, distributor memberikan saran dan informasi kepada produsen menyangkut masalah: barang baru, harga saingan, dan data lain yang berkaitan dengan data pasar.

## **B. Biaya Distribusi**

### **1. Biaya**

Terdapat berbagai pengertian mengenai biaya, berikut ini definisi tentang biaya:

Mulyadi (1991: 8), definisi biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi untuk tujuan tertentu.

Supriyono (1999: 8), biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenue*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan.



## 2. Pengertian Biaya Distribusi

Di dalam setiap kegiatan yang dijalankan perusahaan memerlukan biaya, begitu pula dengan kegiatan distribusi tidak lepas dari masalah-masalah biaya yaitu biaya distribusi. Pengeluaran biaya distribusi ini harus diawasi dan dikendalikan, sebab bila biaya distribusi ini lepas dari kontrol dapat mengakibatkan pembengkakan biaya pemasaran dan biaya keseluruhan.

Shim & Joel (2000: 145), biaya distribusi merupakan biaya untuk aktivitas setelah barang diproduksi hingga barang diterima konsumen. Biaya distribusi meliputi pengemasan, pengangkutan, kredit dan penagihan, penggudangan dan penyimpanan, gaji dan komisi staf penjualan, dan promosi.

Welsch (1977: 234), mengemukakan bahwa biaya distribusi adalah semua ongkos yang berhubungan dengan kegiatan penjualan, distribusi dan pengangkutan produk.

Menurut Mulyadi seperti dikutip Indrawati (2000: 28), definisi biaya distribusi yaitu:

### a. Dalam arti sempit.

Biaya distribusi adalah biaya penjualan, yaitu biaya biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar.

b. Dalam arti luas.

Biaya distribusi meliputi semua biaya yang terjadi sejak produk selesai di produksi dan di simpan di gudang sampai produk itu diubah kembali menjadi uang tunai.

Parkinson (1988: 133), mengartikan biaya distribusi sebagai biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan proses pemindahan barang dari produsen ke konsumen. Ada 7 pengeluaran atau biaya utama dalam distribusi (Parkinson, 1988: 133), adalah sebagai berikut:

- a. Biaya pengepakan, mencakup bahan pengepakan luar seperti *thermocole* (penahan panas) jerami, peti kayu, dos, karton, tali pengikat atau paku. Botol, label, tutup, karton dan bahan-bahan lainnya seperti itu termasuk biaya pengemasan yang berbeda dari biaya pengepakan.
- b. Biaya penggudangan, mencakup biaya gudang cabang dan gudang pusat, seperti untuk sewa, listrik, air, perawatan dan staf.
- c. Biaya pengangkutan, mencakup biaya angkutan yang harus dibayar untuk mengirim barang lewat laut, udara, rel atau jalan raya dari pembikin ke konsumen.
- d. Potongan dagang, ialah potongan yang diberikan kepada pedagang besar dan pengecer atas jasa mereka menyimpan produk, menyediakan ruang tertentu dan mendistribusikan produk tersebut dari pedagang besar kepada pengecer. Potongan ini dapat berbeda-beda tergantung kepada volume bisnis, jenis produk dan faktor-faktor lainnya.

- e. Biaya inventaris, meliputi bunga untuk nilai sediaan yang disimpan di gudang pabrik pusat dan cabang sebelum produk tersebut dijual kepada distributor tunggal, penyedia, pengecer, atau siapa pun yang menjadi pembeli pertama dari perusahaan.
- f. Biaya asuransi, adalah premi-premi yang dibayar untuk melindungi barang dengan liputan asuransi jika barang itu disimpan dalam gudang atau selama pengangkutan. Liputan asuransi bisa berbeda-beda dan bisa dikarenakan oleh pencurian, kebakaran serta kecelakaan semacam itu.
- g. Biaya keuangan, adalah bunga untuk dana-dana yang digunakan untuk membayar semua biaya tersebut di atas.

### **3. Karakteristik Biaya Distribusi**

Begitu pentingnya pengelolaan biaya distribusi maka perlu diamati juga karakteristik daripada biaya distribusi karena karakteristik biaya distribusi berbeda bila dibandingkan dengan biaya produksi.

Adapun karakteristik biaya distribusi (Indrawati, 2000: 29), adalah sebagai berikut:

- a. Di dalam perusahaan sejenis, kemungkinan bisa diadakan perbandingan, penggunaan jenis bahan baku yang dibutuhkan sama, sedangkan untuk biaya distribusi tidak bisa dijadikan perbandingan meskipun pada perusahaan yang sejenis, biaya distribusi ini bervariasi karena kegiatan distribusi banyak dan berbagai macam sehingga akan berpengaruh juga terhadap biayanya.

- b. Biaya distribusi hampir setiap saat berubah karena kegiatan distribusi juga seringkali berubah yang juga disesuaikan dengan perubahan kondisi pasarnya.
- c. Kegiatan distribusi dipengaruhi oleh faktor psikologis konsumen sehingga biaya distribusi tidak dapat dikontrol. Hal ini disebabkan selera konsumen yang setiap saat berubah.

## **C. Penjualan**

### **1. Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang memerlukannya dengan imbalan yang menurut harga yang ditentukan atas persetujuan bersama (Swasta, 1985: 15)

Mulyadi (2001: 202), penjualan adalah suatu proses penyerahan hak seseorang atas suatu benda pada orang lain yang biayanya diteruskan dengan pembayaran sejumlah uang dari orang yang menerima hak atas barang tersebut.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan adanya penjualan dapat menciptakan suatu proses pertukaran barang antara penjual dan pembeli. Semakin pandai orang menjual, semakin cepat pula mencapai sukses dalam melaksanakan tugas-tugasnya sehingga tujuan yang diinginkan segera terlaksana dalam segala bidang dan tingkatan.

## 2. Tujuan Penjualan

Swasta (1985: 404), sukses dapat dicapai bilamana seseorang itu memiliki suatu tujuan atas cita-cita. Demikian pula halnya dengan para pengusaha atau penjual. Tujuan tersebut akan menjadi kenyataan apabila dilaksanakan dengan kemauan dan kemampuan yang memadai. Selain itu harus diperhatikan pula faktor-faktor lain seperti:

- a. Modal yang diperlukan.
- b. Kemampuan merencanakan dan membuat produk.
- c. Kemampuan menentukan tingkat harga yang tepat.
- d. Kemampuan memilih penyalur yang tepat.
- e. Kemampuan menguraikan cara-cara promosi.

Pada umumnya pengusaha mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba tertentu dan mempertahankan atau bahkan berusaha untuk meningkatkan untuk jangka seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual akan selalu menghasilkan laba. Swasta (1985: 404), perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu.
- b. Mendapatkan laba.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilaksanakan oleh pelaksana penjualan atau para penjual. Dalam hal ini perlu adanya kerjasama yang rapi diantara fungsionaris dalam

perusahaan (seperti bagian produksi yang membuat produknya, bagian keuangan yang menyediakan dana, bagian personalia yang menyediakan tenaga dan lainnya) maupun dengan para penyalur. Namun Demikian, semua ini tetap menjadi tanggungjawab dari pimpinan dan pemimpin inilah yang harus mengukur seberapa besar sukses atau kegagalan yang dihadapinya. Untuk itu pimpinan harus mengkoordinir semua fungsi dengan baik termasuk fungsi penjualan.

### **3. Volume Penjualan**

Swasta (1985: 406), tujuan perusahaan selain memperoleh laba juga bertujuan untuk mencapai volume penjualan tertentu serta menunjang pertumbuhan perusahaan. Volume penjualan adalah jumlah penjualan yang dapat dicapai perusahaan dalam periode tertentu. Suatu perusahaan akan berhasil meningkatkan volume penjualan tergantung pada banyak faktor-faktor yang berasal dari perusahaan, pemerintah, pesaing, dan masyarakat. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan (Swasta, 1985: 138), adalah sebagai berikut:

#### **a. Harga produk.**

Jika harga barang naik, jumlah yang diminta akan semakin kecil sebaliknya jika harga barang diturunkan, maka jumlah yang diminta akan semakin besar.

#### **b. Harga produk lain.**

Volume penjualan suatu produk dipengaruhi oleh harga suatu produk lain yang dapat dibeli oleh konsumen. Bilamana kenaikan harga dari

suatu produk mengakibatkan kenaikan permintaan untuk produk lain, maka kedua produk tersebut menggantikan. Jika kenaikan harga dari suatu produk mengakibatkan turunnya permintaan untuk produk yang lain, maka produk-produk tersebut saling melengkapi.

c. Penghasilan pembeli.

Volume penjualan untuk suatu produk dapat dipengaruhi oleh penghasilan konsumen. Jika penghasilan konsumen meningkat, maka permintaan produknya juga meningkat.

d. Selera pembeli.

Selera atau kesukaan konsumen juga dapat mempengaruhi permintaan. Selera ini meliputi beberapa faktor penentu permintaan seperti: faktor sosio-ekonomi, faktor keuangan, dan faktor lainnya.

e. Kondisi dan kemampuan penjual.

Di sini, penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan tertentu. Untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

1. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
2. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan setelah penjualan, garansi.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian.

f. Kondisi pasar.

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya atau volume penjualan.

faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atautkah pasar internasional.
2. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
3. Daya beli.
4. Frekuensi pembeliannya.
5. Keinginan dan kebutuhannya.

g. Modal.

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu dan membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, usaha promosi, tempat peragaan, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

h. Faktor-faktor yang dikuasai oleh perusahaan.

Faktor-faktor yang dikuasai perusahaan merupakan unsur-unsur dari *marketing mix*. *Marketing mix* merupakan variabel-variabel yang di



pakai oleh perusahaan sebagai sarana untuk memenuhi atau melayani kebutuhan dan keinginan perusahaan. Bahwa semakin besar usaha-usaha yang dikeluarkan dalam *marketing mix* untuk penawaran yang ada, akan semakin besar pula volume penjualannya. Sebagai contoh, semakin banyak biaya periklanan, kunjungan penjualan, semakin rendah tingkat harga, dan semakin tinggi tingkat kualitasnya, maka akan semakin besar volume penjualannya (Swasta: 1987, 9). Adapun uraian dari *marketing mix* adalah sebagai berikut:

1. Produk, merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar sasaran.
2. Harga, adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk
3. Distribusi, merupakan berbagai macam kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar produk dapat dicapai oleh konsumen sasaran.
4. Promosi, Merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan meyakinkan konsumen sasaran agar membelinya.

#### **D. Hubungan Biaya Distribusi dengan Volume Penjualan.**

Penjualan merupakan fungsi usaha pemasaran yang tercermin dalam kegiatan pemasaran. Distribusi adalah salah satu diantara empat komponen kegiatan pemasaran. Keberhasilan kegiatan pemasaran sangat dipengaruhi

kegiatan distribusi. Kegiatan distribusi yang dilakukan perusahaan tercermin dalam besarnya biaya distribusi yang dilakukan oleh perusahaan.

Melihat kegiatan-kegiatan saluran distribusi yang telah dikemukakan di atas seperti penelitian, promosi, kontak, mencocokkan atau penyalarsan, negosiasi, distribusi fisik, pembiayaan, pengambilan resiko (Kotler, 2001: 8), dapat disimpulkan bahwa kegiatan-kegiatan distribusi memerlukan biaya. Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan distribusi akan bermanfaat untuk memperlancar kegiatan distribusi, seperti perluasan wilayah penjualan, penambahan tenaga penjual, penambahan agen dan distributor di daerah yang berbeda untuk menjual produk dan pengiriman produk tepat waktu ke pasar yang dituju, sehingga konsumen semakin mudah dalam mendapatkan produk yang diinginkan, dan volume penjualan akan semakin meningkat (Kotler, 2001: 25).

Unsur-unsur biaya distribusi fisik adalah pengangkutan dan penggudangan atau penyimpanan, penerimaan pengiriman, pengemasan. Selain sebagai unsur biaya, distribusi fisik merupakan sarana potensial dalam menciptakan permintaan (Irawan, 2001: 144). Perusahaan dapat menarik pelanggan tambahan dengan menawarkan pelayanan yang lebih baik, yang berarti peningkatan biaya distribusi. Pelayanan tersebut seperti penyerahan barang yang tepat, pada tempat yang tepat dan pada saat yang tepat. Pelayanan kepada pelanggan yang maksimal, berarti persediaan yang besar, transportasi yang mahal, dan gudang yang banyak, yang semuanya ini meningkatkan biaya distribusi (Kotler, 2003: 30-31). Dengan adanya kenaikan biaya pelayanan

saluran distribusi maka pelayanan saluran distribusi akan bertambah baik sehingga barang yang disalurkan dari produsen ke konsumen akan sesuai dengan sasarannya, pada tempat yang tepat, dan pada saat yang tepat serta jumlah atau volume penjualan yang dapat dicapai perusahaan akan meningkat.

#### **E. Hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang memerlukan pembuktian akan kebenarannya. Hipotesis yang dapat diuji disebut hipotesis nol ( $H_0$ ) yang mengacu pada pemikiran bahwa tidak ada perbedaan antara nilai sebenarnya dengan nilai yang ada dalam hipotesis. Disamping itu harus dirumuskan pula hipotesis alternatifnya ( $H_a$ ). Sehingga bila  $H_0$  ditolak, berarti  $H_a$  diterima, dan berlaku sebaliknya (Djarwanto & Pangestu, 2000: 183). Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka penelitian ini membuat hipotesis nihil ( $H_0$ ) dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ), sebagai berikut:

$H_0$  : Tidak ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

$H_a$  : Ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, dimana dipusatkan pada obyek tertentu, yaitu hubungan biaya distribusi dengan volume penjualan. Hasil analisis dan kesimpulan yang diambil hanya berlaku terbatas pada obyek yang diteliti.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

1. Tempat penelitian:

Penelitian dilakukan di PT. Jasatama Polamedia (JPM) yang berlokasi di Jln. Hayam wuruk no.122 Jakarta.

2. Waktu penelitian:

Penelitian dilakukan pada bulan September sampai dengan bulan Oktober 2005.

#### **C. Subyek dan Obyek Penelitian**

1. Subyek Penelitian:

- a. Pimpinan perusahaan.
- b. Kepala bagian pemasaran.
- c. Kepala bagian keuangan.

## 2. Obyek Penelitian:

Obyek penelitian adalah biaya distribusi dan volume penjualan.

### **D. Data Yang Dibutuhkan:**

1. Data yang berhubungan langsung dengan permasalahan perusahaan:
  - a. Data biaya distribusi selama tahun 2002-2004.
  - b. Data volume penjualan selama tahun 2002-2004.
2. Data yang tidak berhubungan langsung dengan pokok permasalahan tetapi sifatnya mendorong penelitian:
  - a. Latar belakang berdirinya perusahaan dan perkembangannya.
  - b. Keadaan perusahaan pada umumnya, khususnya pada distribusi dan permasalahannya.
  - c. Data lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

### **E. Teknik Pengumpulan Data.**

1. Wawancara: Dengan mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak perusahaan tentang masalah yang diteliti, untuk mengetahui data tentang gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, biaya distribusi, volume penjualan.
2. Dokumentasi  
Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan melihat dan mempelajari data yang ada di tempat penelitian

dengan memperoleh data yang jelas. Data yang dikumpulkan adalah daftar biaya distribusi, volume penjualan dan lain-lain.

## F. Teknik Analisis Data

### 1. Analisis Koefisien Korelasi (*Pearson Product Moment*)

Djarwanto dan Pangestu (2000: 327), analisis koefisien korelasi *pearson product moment* ini digunakan untuk mencari hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan, untuk itu digunakan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Dimana:

$r_{xy}$  = Koefisien korelasi

n = jumlah data

x = Biaya distribusi

y = Volume penjualan

Pada hakekatnya hasil dari  $r_{xy}$  akan terbatas antara  $-1 \leq r_{xy} \leq 1$ , dimana:

- Kalau  $r_{xy} = -1$  atau mendekati  $-1$ , maka hubungan antara kedua variabel dikatakan negatif dan kuat.
- Kalau  $r_{xy} = 1$  atau mendekati  $1$ , maka hubungan antara kedua variabel dikatakan positif dan kuat.

- Kalau  $r_{xy} = 0$  atau mendekati 0, maka hubungan antara kedua variabel sangat lemah atau tidak ada hubungan sama sekali.

Untuk menguji apakah ada korelasi yang signifikan antara variabel X dan Y, perlu dilakukan uji signifikansi. Uji signifikansi yang dipakai untuk menentukan adanya korelasi yang signifikan antara variabel X dan Y yaitu dengan uji t.

1. Menentukan Hipotesa nihil ( $H_0$ ) dan Hipotesa alternatif ( $H_a$ ).

$H_0$  = Tidak ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

$H_a$  = Ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

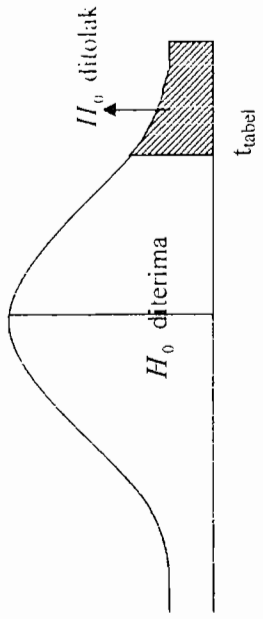
2. Uji dilakukan satu sisi.
3. Menentukan level of significant ( $\alpha$ ) = 5%.
4. Melakukan uji t dengan rumus: (Djarwanto dan pangestu, 2000: 349)

$$t_{hit} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

5. Kriteria Pengujian:

$H_0$  diterima apabila  $t_{hit} \leq t_{tab}$ . Jadi  $H_a$  ditolak, tidak ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

$H_0$  ditolak apabila  $t_{hit} > t_{tab}$ . Jadi  $H_a$  diterima, ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.





## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

PT. Jasatama Polamedia (JPM) didirikan tahun 1995 di Bekasi dengan akte pendirian no. 10 tanggal 1 Februari 1995 dari Notaris H. Abu Jusuf SH dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI dengan SK no. C2-17.037-HT .01.01. Th 1995 tanggal 29 Desember 1995.

Kegiatan utama perusahaan adalah pengembangan agen surat kabar dan majalah. Tujuan pendiriannya adalah untuk mengembangkan pola distribusi dan keagenan media cetak di Indonesia secara professional. Pada awalnya pengelolaan PT. JPM digabung dengan Sirkulasi Kompas. Sistem ini terbukti memberi keuntungan efisiensi dan komando yang jelas, karena pengendalian perusahaan ada pada satu tangan: General Manajer (GM) Sirkulasi Kompas.

Sejalan dengan restrukturisasi di bagian bisnis Kompas, pengelolaan PT. JPM dipisahkan dari bagian sirkulasi Kompas, yang mendapat tugas utama untuk mengembangkan oplah Kompas dan menyimaki pembayaran agen. Sementara tugas PT. JPM tetap mengembangkan profesionalismenya dalam bidang keagenan, termasuk menjual produk di luar Kompas. Keputusan ini diambil supaya pengembangan organisasi di sirkulasi maupun di JPM dapat dilakukan secara optimal.

Perubahan manajemen dilakukan dengan mengangkat manajemen baru PT. JPM yaitu Manajer Eksekutif, Kepala Bagian Pemasaran dan Administrasi Keuangan serta SDM-U, 1 Juli 1999.

Pada rapat Realisasi Tindakan dan Anggaran 2000 dan Program Kerja 2001, PT. JPM melakukan presentasi program kerja dan mendapat waktu 45 menit. Pada tanggal 1 Juni 2001 masuk manajer operasi baru dan struktur ditambah dengan Marketing Support & Development (MSD, selain Pemasaran, Administrasi Keuangan dan SDM-U), dua bulan kemudian diangkat Kasie Administrasi Penjualan. Pada tanggal 1 September 2002, struktur diubah kembali dengan dikelola oleh GM Sirkulasi.

## **B. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas**

Organisasi dalam arti badan ialah sekelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai suatu atau beberapa tujuan tertentu

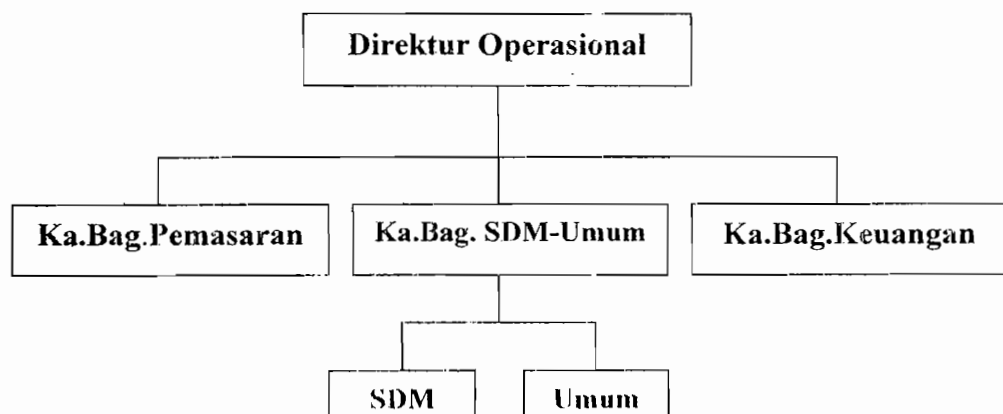
Dalam rangka untuk menjalankan operasi, maka perusahaan harus menyusun suatu struktur organisasi mulai dari tingkat yang rendah sampai ke tingkat yang lebih atas. Dalam suatu struktur organisasi perusahaan akan mempengaruhi lancar atau tidaknya kegiatan perusahaan karena itu dalam suatu struktur organisasi harus dapat menggambarkan antara wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian maupun tugas perorangan yang ada dalam lingkungan kerja perusahaan.

Adapun struktur organisasi yang terdapat pada PT. Jasatama Polamedia di Jakarta adalah struktur organisasi garis (lini). Dalam struktur organisasi garis

lini, kekuasaan berjalan secara langsung dari atasan ke bawah, langsung dari manajemen kepada orang-orang sampai setiap orang tercakup didalamnya.

**Gambar 4.1**

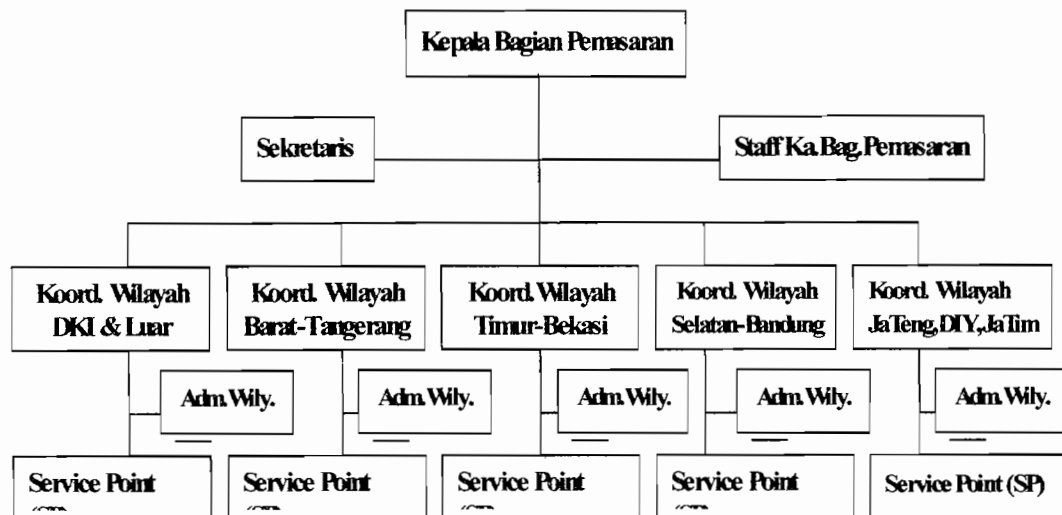
**Struktur Organisasi PT. Jasatama Polamedia (JPM).**



*Sumber : PT. Jasatama Polamedia (JPM)*

Untuk stuktur organisasi di bawah kepala bagian pemasaran, disajikan pada gambar 4.2.

Gambar 4.2

**Struktur Organisasi Bagian Pemasaran PT. Jasatama Polamedia (JPM).**

Sumber: PT. Jasatama Polamedia (JPM)

Berdasarkan struktur organisasi yang ada, maka PT. Jasatama Polamedia membagi tugas masing-masing bagian yang ada ke dalam:

### 1. Direktur Operasional

Merupakan pimpinan tertinggi dan bertanggung jawab terhadap segala kegiatan yang ada di perusahaan. Tugas dan tanggung jawab direktur adalah sebagai berikut:

- a. Menetapkan rencana kerja perusahaan.
- b. Mengkoordinir seluruh aktifitas perusahaan.
- c. Menentukan kebijakan perusahaan baik bidang penjualan maupun bidang keuangan.
- d. Mengawasi setiap kegiatan dalam perusahaan.

## 2. Kepala Bagian SDM-Umum

Tugas dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan para karyawan sehari-hari dan menjamin keamanan terhadap seluruh harta perusahaan dan keselamatan karyawan-karyawannya.
- b. Mengatur rencana penerimaan dan penempatan karyawan.
- c. Mengangkat karyawan.
- d. Membuat formulir-formulir yang harus diisi karyawan.
- e. Membuat data statistik pergantian karyawan.
- f. Membuat data statistik masuk dan keluarnya karyawan.
- g. Menyampaikan laporan data statistik kepegawaian kepada pimpinan.

## 3. Kepala Bagian Keuangan

Bertanggung jawab atas pelaksanaan administrasi keuangan baik pengeluaran maupun penerimaan uang. Bagian yang dibawahinya adalah:

- a. Pembukuan dan Pelaporan, yaitu bertugas:
  1. Mengumpulkan data pembelian dan penjualan media cetak dari wilayah.
  2. Mengumpulkan data setoran *Service Point* (SP) via bank dan kasir selama periode satu bulan.
  3. Mengumpulkan data pembayaran per SP kepada penerbit KKG dan Non KKG (PKP) selama periode satu bulan.
  4. Menerbitkan faktur pajak sederhana bulanan per SP (dua lembar).
  5. Menerbitkan laporan komisi iklan per SP per bulan.

6. Membuat rekapitulasi faktur pajak standar dari penerbit KKG dan Non KKG.
- b. Pemeriksaan (*Internal Auditing*), yaitu bertugas:
1. Menyusun data-data operasional arus kas dan arus barang atau media cetak, sebagai dasar untuk melakukan *cash opname* dan *stock opname* media cetak di wilayah Jabotabek dan luar Jabotabek secara rutin.
  2. Bersama-sama dengan bagian SDM-Umum membuat kode atau nomor atas inventaris kantor yang dimiliki oleh PT Jasatama Polamedia di semua wilayah SP di Indonesia.
  3. Melakukan *stock opname* inventaris kantor di semua wilayah.
  4. Rekonsiliasi atau koreksi laporan pembelian dan penjualan PT Jasatama Polamedia untuk jumlah *quantity* per eksemplar dan harga satuannya.
  5. Melakukan pemantauan dan alokasi penerimaan SP atas selisih antara kewajiban atau piutang SP ke PT Jasatama Polamedia dengan total setoran SP yang telah ditransfer via rekening bank maupun kasir Sirkulasi Daerah setempat.
  6. Membantu menerbitkan laporan saldo hutang dagang dan piutang agen serta iklan setelah dilakukan pemeriksaan intern. Menerbitkan laporan pemeriksaan intern secara rutin.

#### 4. Kepala Bagian Pemasaran

Bertugas melakukan pengembangan wilayah yang merupakan ujung tombak pemasaran, tugasnya mendistribusikan di wilayah yang lemah dengan strategi penjualannya tergantung konsep-konsep geografis daerah yang digarap masing-masing pengembang wilayah.

Adapun bagian-bagian yang berada di bawah Kepala Bagian Pemasaran adalah Staf Pemasaran, yaitu bertugas:

- a. Membuat jadwal kunjungan ke wilayah prioritas yang bermasalah atau proyek dan telah mempersiapkan diri dengan inventarisasi masalah dan proposal proyek.
- b. Menjalin hubungan baik dengan pihak intern dan ekstern secara rutin (penerbit, pelanggan, pembekal, unit lain dalam lembaga dan lain-lain).
- c. Meng *up-grade* data pesaing, potensi, wilayah, demografi dan lain-lain yang berkaitan dengan bisnis keagenan untuk dianalisa dan buat rencana tindakan.
- d. Merancang strategi, konsep pemasaran secara tertulis dan dipresentasikan kepada koordinator wilayah secara rutin pada akhir bulan.

Bagian-bagian yang berada dibawah staf pemasaran adalah sebagai berikut:

**a. Koordinator Wilayah**, bertugas:

1. Mengawasi pelaksanaan tugas sesuai dengan standar kualitas dan system prosedur kerja yang telah ditetapkan.
2. Membuat rangkuman laporan bulanan dari *Service Point* pada akhir bulan untuk keperluan pemasaran dan keuangan pusat.
3. Mengkoordinasikan kebutuhan media cetak, memilih pembekal, mengendalikan biaya operasional dan biaya-biaya lainnya serta otorisasi pengeluaran dana.
4. Merancang dan membuat jadwal kegiatan pengembangan *Service Point*.
5. Mengumpulkan dan menyampaikan informasi bisnis mengenai pelanggan, pesaing dan penerbit kepada manajemen.
6. Merekomendasikan perubahan jalur, loper, penagih yang diusulkan oleh *customer service*.

**b. Customer Service (CS)**, bertugas:

1. Survey demografi, kependudukan, sosial ekonomi, pesaing, jalur layanan dan lain-lain yang berhubungan dengan bisnis agen media cetak.
2. Mencatat, menyajikan, menganalisa data oplah, omzet, piutang, mutasi dan biaya operasional.



3. Arsip data-data yang dibutuhkan untuk analisa, referensi dan acuan tindakan berikutnya.
4. Setiap hari memantau dan mendistribusikan media cetak yang akan dikirim ke pelanggan melalui loper.
5. Memastikan nama, alamat, nomor telepon, produk pesanan, lokasi pelanggan baru dan konfirmasi bahwa pelanggan telah menerima produk yang di pesan.
5. Setiap hari melaporkan perubahan (mutasi) lengkap dengan data pelanggan, belanja media dan biaya lainnya.
6. Bertanggung jawab serta memantau hasil tagihan baik langganan, eceran dan koreksi kuitansi.
7. Mengetahui secara pasti harga beli dan harga jual setiap jenis produk.

**c. Administrasi Pemasaran, bertugas:**

1. Melakukan perhitungan omzet, pembayaran dan piutang per SP yang tepat waktu dan dapat dipertanggungjawabkan.

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Data**

Distribusi barang menjadi faktor yang penting di PT. Jasatama Polamedia (JPM), sehubungan dengan tujuan pendiriannya adalah untuk mengembangkan pola distribusi dan keagenan media cetak di Indonesia secara profesional, karena dengan adanya pola distribusi yang baik maka perusahaan akan dapat menjalankan kegiatan dengan lancar.

Salah satu usaha yang dilakukan perusahaan adalah dengan memilih saluran distribusi yang baik, yang bisa menyalurkan barang tepat pada waktunya ke tangan konsumen. Masalah penentuan saluran distribusi ini mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan.

Sehubungan dengan tema penelitian yaitu hubungan biaya distribusi dengan volume penjualan, maka data yang diperlukan adalah data yang relevan. Data yang penulis sajikan merupakan data yang diperoleh langsung dari PT. Jasatama Polamedia (JPM). Datanya meliputi biaya distribusi (tabel 5.1) dan volume penjualan (tabel 5.2) selama 3 tahun yaitu tahun 2002, 2003, 2004.

Biaya distribusi di sini terdiri dari biaya angkut, honor loper, honor penagih, bonus perolehan pelanggan, honor *sales*. Volume penjualan terdiri dari penjualan Koran Kompas, KKG Non Kompas dan non KKG. Berikut data

yang diperoleh untuk mencari hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan pada periode 2002, 2003, 2004 (bulanan).

**Tabel 5.1**  
**Data Biaya distribusi PT. Jasatama Polamedia**  
**Periode 2002-2004 (perbulan)**

Tahun Bulan	2002 (Rp)	2003 (Rp)	2004 (Rp)
Januari	232.041.200	199.091.450	134.464.850
Februari	233.853.000	158.659.600	128.777.500
Maret	231.062.600	158.874.200	134.031.100
April	228.447.400	148.774.950	135.735.200
Mei	238.961.450	133.257.800	141.264.700
Juni	239.069.300	130.746.300	146.624.800
Juli	250.448.300	132.169.000	150.835.000
Agustus	250.276.900	131.072.400	158.167.500
September	250.086.900	133.916.800	162.792.600
Oktober	250.731.500	135.607.800	243.979.100
November	214.064.100	190.456.300	154.168.300
Desember	213.517.100	130.826.000	156.989.000

Keterangan:

Perincian lihat lampiran 2, 3, dan 4.

Pada tabel 5.1 terlihat biaya distribusi selama 3 tahun, yaitu tahun 2002, 2003, 2004. Biaya distribusi disini terdiri dari biaya angkut, honor loper, honor penagih, dan honor sales.

**Tabel 5.2**  
**Data Volume Penjualan PT. Jasatama Polamedia (JPM)**  
**Periode 2002-2004 (perbulan)**

Tahun Bulan	2002 (Rp)	2003 (Rp)	2004 (Rp)
Januari	2.555.515.000	1.834.433.400	1.187.270.500
Februari	2.376.654.600	1.665.036.600	1.184.579.500
Maret	2.604.599.500	1.538.753.100	1.246.990.300
April	2.538.912.700	1.474.541.000	1.263.876.400
Mei	2.724.501.500	1.377.719.100	1.301.637.900
Juni	2.703.217.200	1.251.746.300	1.348.896.200
Juli	2.718.925.900	1.251.183.750	1.406.752.100
Agustus	2.617.067.600	1.230.063.900	1.433.984.600
September	2.550.345.100	1.229.169.600	1.467.021.850
Oktober	2.697.422.200	1.291.484.700	1.564.492.100
November	2.606.202.600	1.173.989.700	1.436.388.550
Desember	2.225.929.050	1.235.426.150	1.503.854.000

Keterangan:

Perincian lihat lampiran 2, 3 dan 4.

Pada tabel 5.2 terlihat volume penjualan selama 3 tahun yaitu 2002, 2003, dan 2004. Volume penjualan terdiri dari penjualan Koran Kompas, KKG Non Kompas dan non KKG.

## **B. Analisis Data dan Pembahasan.**

Untuk menjawab permasalahan pada bab I akan dilakukan analisis data untuk mempermudah dalam pembahasannya. Adapun analisis yang penulis lakukan adalah dengan menggunakan analisis koefisien korelasi *pearson product moment*, yaitu untuk mencari hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

Hasil perhitungan data PT. Jasatama Polamedia (JPM) yang diperoleh dengan menggunakan SPSS *for windows* versi 10.0 untuk koefisien korelasi adalah  $(r) = 0,916$  (lampiran nomor 1)

Berdasarkan hasil perhitungan koefisien korelasi *pearson product moment*, didapat hasil 0,916. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara dua variabel yaitu biaya distribusi (X) dan volume penjualan (Y). Selain ada hubungan yang positif, hubungan biaya distribusi dengan volume penjualan juga kuat karena nilai r mendekati 1. Perubahan biaya distribusi diikuti perubahan volume penjualan dengan arah atau gerakan yang sama, jika biaya distribusi naik maka volume penjualannya juga naik atau sebaliknya jika biaya distribusi turun maka volume penjualan juga akan turun.

Setelah diketahui hasil perhitungan analisis korelasi, maka langkah selanjutnya diadakan signifikansi hasil korelasi atau uji hipotesis.

a. Merumuskan Hipotesis.

$H_0$  = Tidak ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

$H_a$  = Ada hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

b. Uji dilakukan satu sisi.

c. *Level of significant* ( $\alpha$ ) = 5%

d. Dasar pengambilan keputusan berdasarkan probabilitas.

1. Jika probabilitas  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima.

2. Jika probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak.

Pada kolom *significance* (lampiran 1), angka probabilitasnya adalah 0,000 lebih kecil dari pada taraf atau *level of significant* 0,05 hal ini berarti  $H_0$  ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan. Perubahan biaya distribusi diikuti perubahan volume penjualan dengan arah atau gerakan yang sama, jika biaya distribusi naik maka volume penjualannya juga naik dan sebaliknya jika biaya distribusi turun maka volume penjualan juga akan turun.

Kegiatan-kegiatan distribusi seperti penelitian, promosi, kontak, penyalarsan atau mencocokkan, negosiasi, distribusi fisik, pembiayaan, pengambilan risiko (Kotler, 2001: 8), memerlukan biaya. Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan distribusi akan bermanfaat untuk memperlancar kegiatan distribusi, seperti perluas wilayah penjualan, perbanyak tenaga penjual, menambah agen dan distributor di daerah yang berbeda untuk menjual produk dan pengiriman produk tepat waktu ke pasar yang dituju dengan begitu produk yang akan dipasarkan tersedia di mana-mana dan konsumen semakin mudah dalam mendapatkan produk yang diinginkan, sehingga volume penjualan akan semakin meningkat. Kegiatan-kegiatan dalam distribusi seperti menambah tenaga penjual, agen dan distributor memerlukan juga kenaikan biaya, dimana hal tersebut menyebabkan pula terjadinya kenaikan volume penjualan (Kotler, 2001: 25). Bisa juga dengan cara pemberian bonus ke sales dan pengecer atau loper akan meningkatkan kerja mereka dalam mencari pelanggan baru, sehingga volume penjualan juga bisa meningkat.

Unsur-unsur biaya distribusi fisik meliputi pengangkutan, penggudangan, penanganan persediaan, penerimaan pengiriman, pengemasan. Selain sebagai unsur biaya, distribusi fisik merupakan sarana potensial dalam menciptakan permintaan (Irawan, 2001: 144). Banyak perusahaan yang menyatakan bahwa sasaran distribusi fisik adalah penyerahan barang yang tepat, pada tempat yang tepat, dan pada saat yang tepat dengan biaya terendah, tetapi tidak ada sistem distribusi fisik yang

secara simultan mampu memaksimalkan pelayanan kepada pelanggan dan meminimalkan biaya. Dengan adanya kenaikan biaya pelayanan saluran distribusi maka saluran distribusi akan bertambah baik sehingga barang yang disalurkan dari produsen ke konsumen akan sesuai dengan sasarannya, pada tempat yang tepat, dan pada saat yang tepat, serta penjualan yang dapat dicapai perusahaan akan meningkat. Sebaliknya jika biaya pelayanan saluran distribusi diturunkan, maka volume penjualan perusahaan juga akan ikut turun.



## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis dan berdasarkan analisis data yang dilakukan, yaitu biaya distribusi dan volume penjualan PT. Jasatama Polamedia (JPM), maka penulis dapat mengambil kesimpulan dari hasil penelitian, yaitu: terdapat hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

Hal ini didukung oleh hasil analisis korelasi diperoleh hasil  $r = 0,916$  (lampiran 1), hal ini menunjukkan bahwa hubungan biaya distribusi dengan volume penjualan PT. Jasatama Polamedia (JPM) positif. Selain hubungannya positif, hubungannya juga kuat karena nilai  $r$  mendekati 1. Pada kolom *significance* (lampiran 1), angka probabilitasnya adalah 0,000 lebih kecil dari pada taraf atau *level of significant* 0,05 hal ini berarti  $H_0$  ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

Perubahan biaya distribusi diikuti perubahan volume penjualan dengan arah atau gerakan yang sama sehingga dapat disimpulkan apabila biaya distribusi naik maka volume penjualan juga akan naik dan sebaliknya jika biaya distribusi turun maka akan diikuti dengan menurunnya volume penjualan.

## **B. Keterbatasan Penelitian**

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Adapun keterbatasan yang dimaksud oleh peneliti meliputi:

1. Dalam penelitian ini hanya untuk mengetahui hubungan biaya distribusi dan volume penjualan selama 3 tahun (2002, 2003, 2004), karena data yang saya peroleh mulai tahun 2002 dan tersusun rapi mulai tahun tersebut.
2. Data-data yang digunakan mengabaikan faktor-faktor lain yang sebenarnya juga berhubungan dengan volume penjualan.

## **B. Saran**

Setelah mengadakan penelitian dan melihat perusahaan secara langsung berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis mencoba memberikan beberapa saran dengan harapan bermanfaat dalam mengembangkan perusahaan.

1. Peneliti berharap untuk penelitian selanjutnya menggunakan data lebih dari 3 tahun, seperti yang digunakan peneliti agar hasil penelitian dapat lebih valid.
2. Untuk penelitian yang selanjutnya peneliti berharap agar dilakukan penelitian dari faktor-faktor lain yang juga berhubungan dengan volume penjualan seperti harga produk, harga produk lain, penghasilan pembeli, selera pembeli, kondisi pasar, kondisi dan kemampuan penjual, modal, promosi.

3. Perusahaan sebaiknya meninjau kembali kebijakan penentuan biaya distribusi melihat adanya hubungan yang positif antara biaya distribusi dengan volume penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Djarwanto & Pangestu Subagyo. (2000). *Statistik Induktif*. Edisi ke-4. BPFE. Yogyakarta.
- Gitosudarmo, H. Indriyo (2000). *Manajemen Pemasaran*. Edisi pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Indrawati, K. (2000). Efisiensi Biaya Saluran Distribusi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan. *Skripsi*. Universitas Atma Jaya. Yogyakarta.
- Irawan, Faried Wijaya & Sudjoni. (2001). *Pemasaran*. Edisi ke-2. BPFE. Yogyakarta.
- Kotler, Philip. (2001). *Manajemen Pemasaran Di Indonesia* (diterjemahkan oleh A. B. Susanto). Edisi Pertama. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. (diterjemahkan oleh Damos Sihombing dan Wisnu Chandra Kristiaji). Jilid 2. Edisi ke-8. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip. (2003). *Dasar-dasar Pemasaran*. (diterjemahkan oleh Wilhelmus W. Bakowatun). Edisi ke-2. Surya Grafindo. Jakarta.
- Kusumowardani. (2002). Analisis Kekuasaan Dan Kemitraan Dalam Pengelolaan Efektifitas Distribusi. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Volume 1, No.1
- Mulyadi. (1991). *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. STIE YKPN. Yogyakarta.
- Nugraha, Iim Iman. (2003). Analisis Pengendalian Biaya Pemasaran. *Skripsi*. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta
- Parkinson, C. Northcote. (1988). *Jurus-jurus Pemasaran*. PT. Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.
- Shim, Jaek & Joel G. Siegel. (2000). *Budgeting*. (diterjemahkan oleh Julius Mulyadi dan Neneng Natalia). Erlangga. Jakarta.
- Supriyono. (1999). *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, BPFE UGM. Yogyakarta
- Swasta, Basu. (1984). *Azas-azas Marketing*. Edisi ke-3. Penerbit Liberty. Yogyakarta.

- Swasta, Basu. (1987). *Manajemen Barang dalam Pemasaran..* BPFE. Yogyakarta.
- Swastha, Basu & Irawan. (1985). *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi ke-2. Liberty. Yogyakarta.
- Welsch. (1977). *Budgeting*. Cetakan ke-2. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.

**LAMP IRAN**

**LAMPIRAN 1**  
**OUTPUT KORELASI**

**Correlations**

		Biaya distribusi	Volume penjualan
<b>Biaya distribusi</b>	Pearson Correlation	1.000	.916
	Sig. (1-tailed)	.	.000
	N	36	36
<b>Volume penjualan</b>	Pearson Correlation	.916	1.000
	Sig. (1-tailed)	.000	.
	N	36	36

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

LAMPIRAN 2  
 OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2002  
 PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)

JANUARI

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	125.675.400	65.305.033	38.003.150	228.983.564	31.446.225
2	BARAT / TANGERANG	110.455.601	55.091.900	46.791.269	212.338.770	26.706.197
3	PUSAT / JAKARTA	67.754.475	29.297.795	16.395.375	113.447.645	8.699.850
4	SELATAN / BOGOR	62.366.123	106.122.887	32.892.469	201.381.479	23.147.026
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>366.251.599</b>	<b>255.817.615</b>	<b>134.082.263</b>	<b>756.151.458</b>	<b>89.999.298</b>
5	BANDUNG	35.351.500	69.705.483	38.621.183	143.678.166	24.353.650
6	SEMARANG	68.605.575	65.973.655	9.808.550	144.387.780	16.241.800
7	YOGYAKARTA	101.924.150	136.408.983	32.636.033	270.969.166	11.414.356
8	SOLO	25.275.600	48.249.325	1.008.100	74.533.025	2.153.500
9	SURABAYA	163.973.983	129.474.458	28.698.939	322.147.380	40.799.633
10	BALI	24.335.665	204.901.755	17.373.246	246.610.666	15.126.450
11	MAKASAR	49.580.976	137.336.865	2.034.225	188.952.066	11.437.788
12	PALEMBANG	15.939.800	19.685.186	577.757	36.202.743	7.350.375
13	MEDAN	64.768.900	121.740.600	4.804.000	191.313.500	6.934.700
14	LAMPUNG	12.654.650	2.964.500	237.400	15.856.550	2.829.650
15	BATAM	76.197.400	87.443.650	1.071.450	164.712.500	3.400.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>638.608.199</b>	<b>1.023.884.460</b>	<b>136.870.883</b>	<b>1.799.363.542</b>	<b>142.041.902</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>1.004.859.798</b>	<b>1.279.702.075</b>	<b>270.953.146</b>	<b>2.555.515.000</b>	<b>232.041.200</b>

FEBRUARI

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	126.188.334	65.387.366	39.090.750	230.666.450	32.326.700
2	BARAT / TANGERANG	111.208.519	54.465.811	45.760.380	211.434.710	25.879.120
3	PUSAT / JAKARTA	56.987.400	25.624.365	12.298.995	94.910.760	12.255.003
4	SELATAN / BOGOR	64.259.403	94.149.844	31.035.162	189.444.409	19.639.605
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>358.643.656</b>	<b>239.627.386</b>	<b>128.185.287</b>	<b>726.456.329</b>	<b>90.100.428</b>
5	BANDUNG	33.509.304	49.077.387	32.339.402	114.926.093	24.353.650
6	SEMARANG	54.428.950	73.910.250	13.282.400	141.621.600	15.237.000
7	YOGYAKARTA	90.234.002	128.040.517	29.986.128	248.260.647	10.394.800
8	SOLO	23.897.450	53.323.050	590.200	77.810.700	2.153.500
9	SURABAYA	144.575.204	161.840.070	22.650.433	329.065.707	41.318.350
10	BALI	21.678.930	173.106.454	16.191.325	210.976.709	16.021.775
11	MAKASAR	37.617.985	116.452.570	2.376.026	156.446.581	12.554.297
12	PALEMBANG	13.448.648	24.647.339	992.722	39.088.709	7.350.375
13	MEDAN	55.778.800	94.540.625	5.358.000	155.677.425	6.707.325
14	LAMPUNG	9.254.150	826.600	187.800	10.268.550	3.761.500
15	BATAM	66.600.700	96.364.650	3.090.200	166.055.550	3.900.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>551.024.123</b>	<b>972.129.512</b>	<b>127.044.636</b>	<b>1.650.198.271</b>	<b>143.752.572</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>909.667.779</b>	<b>1.211.756.898</b>	<b>255.229.923</b>	<b>2.376.654.600</b>	<b>233.853.000</b>



LANJUTAN LAMPIRAN 2  
 OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2002  
 PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)

**MARET**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN			TOTAL	BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG		
1	TIMUR / BEKASI	128.693.066	64.376.801	39.736.829	232.806.696	32.831.978
2	BARAT / TANGERANG	112.464.617	52.856.066	43.776.429	209.097.112	26.523.800
3	PUSAT / JAKARTA	61.662.225	28.784.790	11.800.718	102.247.733	10.156.382
4	SELATAN / BOGOR	72.464.891	102.554.985	30.557.125	205.577.001	19.921.128
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>375.284.799</b>	<b>248.572.642</b>	<b>125.871.101</b>	<b>749.728.542</b>	<b>89.433.288</b>
5	BANDUNG	44.583.883	91.568.423	51.764.267	187.916.573	24.750.400
6	SEMARANG	69.746.950	95.885.510	15.214.900	180.847.360	15.961.700
7	YOGYAKARTA	103.775.047	115.321.376	35.915.268	255.011.691	10.899.075
8	SOLO	20.329.200	63.574.550	1.083.300	84.987.050	2.463.450
9	SURABAYA	127.207.421	183.912.919	38.316.860	349.437.200	38.176.825
10	BALI	23.662.920	180.159.801	14.463.081	218.285.802	14.823.100
11	MAKASAR	27.710.995	81.242.970	1.188.320	110.142.285	10.408.497
12	PALEMBANG	13.825.000	31.090.577	4.789.200	49.704.777	8.154.365
13	MEDAN	63.348.800	137.006.250	17.843.500	218.198.550	8.066.250
14	LAMPUNG	11.688.400	2.641.000	459.600	14.789.000	3.425.650
15	BATAM	72.431.610	109.805.020	3.314.040	185.550.670	4.500.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>578.310.226</b>	<b>1.092.208.396</b>	<b>184.352.336</b>	<b>1.854.870.958</b>	<b>141.629.312</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>953.595.025</b>	<b>1.340.781.038</b>	<b>310.223.437</b>	<b>2.604.599.500</b>	<b>231.062.600</b>

**APRIL**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN			TOTAL	BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG		
1	TIMUR / BEKASI	128.174.467	66.720.500	41.761.700	236.656.667	33.253.305
2	BARAT / TANGERANG	111.374.410	54.614.941	46.948.366	212.937.717	25.911.800
3	PUSAT / JAKARTA	56.519.400	21.170.525	10.328.198	88.018.123	9.563.270
4	SELATAN / BOGOR	64.805.675	108.208.799	31.304.614	204.319.088	21.098.410
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>360.873.952</b>	<b>250.714.765</b>	<b>130.342.878</b>	<b>741.931.595</b>	<b>89.826.785</b>
5	BANDUNG	37.511.528	59.993.993	37.003.916	134.509.437	25.475.200
6	SEMARANG	68.710.850	100.615.515	15.991.500	185.317.865	15.542.700
7	YOGYAKARTA	92.672.160	120.380.203	32.524.204	245.576.567	11.319.750
8	SOLO	20.869.750	59.005.525	1.089.250	80.964.525	2.135.500
9	SURABAYA	123.092.337	198.118.030	39.646.836	360.857.203	37.420.200
10	BALI	22.823.000	169.015.548	12.706.493	204.545.041	13.503.275
11	MAKASAR	29.749.700	87.184.560	1.719.565	118.653.825	9.522.400
12	PALEMBANG	14.289.100	45.104.261	2.598.900	61.992.261	8.754.890
13	MEDAN	63.597.200	123.801.200	16.730.978	204.129.378	7.989.200
14	LAMPUNG	13.284.550	4.045.000	822.300	18.151.850	2.957.500
15	BATAM	71.272.620	108.461.443	2.549.090	182.283.153	4.000.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>557.872.795</b>	<b>1.075.725.278</b>	<b>163.383.032</b>	<b>1.796.981.105</b>	<b>138.620.615</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>918.746.747</b>	<b>1.326.440.043</b>	<b>293.725.910</b>	<b>2.538.912.700</b>	<b>228.447.400</b>



**LANJUTAN LAMPIRAN 2**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2002**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**MEI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPAS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	128.016.000	74.185.800	45.132.722	247.334.522	34.007.389
2	BARAT / TANGERANG	112.363.124	62.979.846	46.585.511	221.928.481	25.348.500
3	PUSAT / JAKARTA	55.015.675	24.359.600	12.217.150	91.592.425	11.928.344
4	SELATAN / BOGOR	59.346.725	127.874.076	32.096.385	219.317.186	21.343.680
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>354.741.524</b>	<b>289.399.322</b>	<b>136.031.768</b>	<b>780.172.614</b>	<b>92.627.913</b>
5	BANDUNG	41.156.809	92.909.467	38.127.508	172.193.784	25.517.000
6	SEMARANG	57.512.025	98.268.115	15.826.047	171.606.187	17.209.750
7	YOGYAKARTA	92.593.136	138.020.329	36.617.653	267.231.118	10.899.487
8	SOLO	18.901.707	68.212.675	1.100.700	88.215.082	1.747.700
9	SURABAYA	109.973.492	182.480.335	44.836.238	337.290.065	38.181.450
10	BALI	22.871.800	176.297.481	15.718.337	214.887.618	13.757.825
11	MAKASAR	35.011.250	148.110.925	2.321.610	185.443.785	13.593.200
12	PALEMBANG	14.875.800	64.552.365	2.860.600	82.288.765	9.950.725
13	MEDAN	58.887.600	136.523.300	10.592.043	206.002.943	8.198.400
14	LAMPUNG	13.437.500	4.322.825	1.272.700	19.033.025	2.678.000
15	BATAM	69.165.540	128.396.060	2.574.914	200.136.514	4.600.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>534.386.659</b>	<b>1.238.093.877</b>	<b>171.848.350</b>	<b>1.944.328.886</b>	<b>146.333.537</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>889.128.183</b>	<b>1.527.493.199</b>	<b>307.880.118</b>	<b>2.724.501.500</b>	<b>238.961.450</b>

**JUNI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KOMPAS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	132.521.434	68.026.600	41.645.112	242.193.146	35.084.758
2	BARAT / TANGERANG	115.908.000	59.157.313	45.333.355	220.398.668	27.044.800
3	PUSAT / JAKARTA	59.253.000	20.655.400	8.171.700	88.080.100	8.720.115
4	SELATAN / BOGOR	68.843.559	112.325.540	34.130.467	215.299.566	20.771.100
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>376.525.993</b>	<b>260.164.853</b>	<b>129.280.634</b>	<b>765.971.480</b>	<b>91.620.773</b>
5	BANDUNG	46.891.210	88.353.734	42.934.036	178.178.980	26.929.100
6	SEMARANG	58.394.650	95.492.790	23.729.600	177.617.040	16.933.800
7	YOGYAKARTA	106.350.617	119.865.300	33.154.613	259.370.530	10.874.475
8	SOLO	20.381.786	59.094.100	1.202.000	80.677.886	1.657.000
9	SURABAYA	123.427.047	157.261.208	45.543.341	326.231.596	39.266.300
10	BALI	23.986.100	150.872.008	13.797.280	188.655.388	13.123.014
11	MAKASAR	38.784.150	154.379.860	2.733.035	195.897.045	13.830.978
12	PALEMBANG	17.130.770	72.997.006	2.962.100	93.089.876	8.670.860
13	MEDAN	63.862.200	134.035.700	13.918.100	211.816.000	8.857.000
14	LAMPUNG	13.696.350	3.509.675	1.240.400	18.446.425	2.706.000
15	BATAM	74.937.560	130.364.050	1.963.344	207.264.954	4.600.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>587.842.440</b>	<b>1.166.225.431</b>	<b>183.177.849</b>	<b>1.937.245.720</b>	<b>147.448.527</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>964.368.433</b>	<b>1.426.390.284</b>	<b>312.458.483</b>	<b>2.703.217.200</b>	<b>239.069.300</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 2**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2002**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**JULI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	161.085.567	71.451.100	41.153.058	273.689.725	35.369.600
2	BARAT / TANGERANG	137.547.561	60.786.616	44.778.029	243.112.206	26.856.650
3	PUSAT / JAKARTA	59.833.552	21.424.165	12.428.412	93.686.129	11.163.925
4	SELATAN / BOGOR	80.930.919	113.437.779	42.235.776	236.604.474	25.082.175
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>439.397.599</b>	<b>267.099.660</b>	<b>140.595.275</b>	<b>847.092.534</b>	<b>98.472.350</b>
5	BANDUNG	51.870.576	86.812.688	42.658.253	181.341.517	25.939.400
6	SEMARANG	60.233.364	83.672.873	21.268.180	165.174.417	16.679.275
7	YOGYAKARTA	114.521.179	105.656.107	39.166.283	259.343.569	11.603.900
8	SOLO	16.091.693	59.342.750	1.116.300	76.550.743	2.237.250
9	SURABAYA	125.951.377	168.936.038	61.069.173	355.956.588	42.238.725
10	BALI	29.981.355	127.668.156	14.547.211	172.196.722	12.330.350
11	MAKASAR	40.647.225	132.348.990	2.159.000	175.155.215	14.502.920
12	PALEMBANG	18.019.100	81.180.265	3.051.800	102.251.165	9.921.005
13	MEDAN	76.113.650	92.662.600	5.190.500	173.966.750	9.765.625
14	LAMPUNG	14.881.050	2.729.225	1.443.350	19.053.625	2.757.500
15	BATAM	89.751.230	98.947.725	2.144.100	190.843.055	4.000.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>638.061.799</b>	<b>1.039.957.417</b>	<b>193.814.150</b>	<b>1.871.833.366</b>	<b>151.975.950</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>1.077.459.398</b>	<b>1.307.057.077</b>	<b>334.409.425</b>	<b>2.718.925.900</b>	<b>250.448.300</b>

**AGUSTUS**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	163.561.333	69.325.300	40.664.791	273.551.424	36.120.471
2	BARAT / TANGERANG	137.107.261	61.356.606	44.382.829	242.846.696	26.747.100
3	PUSAT / JAKARTA	60.488.800	20.913.308	10.925.603	92.327.711	11.071.241
4	SELATAN / BOGOR	78.536.820	125.427.231	37.046.788	241.010.839	21.363.400
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>439.694.214</b>	<b>277.022.445</b>	<b>133.020.011</b>	<b>849.736.670</b>	<b>95.302.212</b>
5	BANDUNG	47.335.614	86.596.984	37.417.628	171.350.226	25.740.150
6	SEMARANG	62.488.400	81.206.985	19.014.900	162.710.285	17.355.300
7	YOGYAKARTA	104.792.055	116.113.900	44.121.902	265.027.857	10.722.350
8	SOLO	13.845.842	50.303.900	353.400	64.503.142	2.429.450
9	SURABAYA	142.739.150	172.098.375	32.716.535	347.554.060	43.724.050
10	BALI	28.082.660	121.371.682	13.346.433	162.800.775	12.941.369
11	MAKASAR	37.056.975	95.093.395	3.909.045	136.059.415	13.295.054
12	PALEMBANG	18.321.025	73.577.459	3.771.150	95.669.634	10.277.115
13	MEDAN	72.290.400	107.912.700	4.587.076	184.790.176	11.630.250
14	LAMPUNG	12.311.500	2.642.300	1.196.350	16.150.150	2.742.750
15	BATAM	85.490.900	72.603.390	2.620.920	160.715.210	4.116.850
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>624.754.521</b>	<b>979.521.070</b>	<b>163.055.339</b>	<b>1.767.330.930</b>	<b>154.974.688</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>1.064.448.735</b>	<b>1.256.543.515</b>	<b>296.075.350</b>	<b>2.617.067.600</b>	<b>250.276.900</b>

LANJUTAN LAMPIRAN 2  
 OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2002  
 PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)

SEPTEMBER

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	170.559.932	69.296.880	41.217.828	281.074.640	36.274.721
2	BARAT / TANGERANG	134.855.083	56.049.450	44.440.312	235.344.845	26.428.250
3	PUSAT / JAKARTA	45.732.166	17.147.710	16.152.797	79.032.673	10.957.250
4	SELATAN / BOGOR	77.094.815	110.509.147	34.276.786	221.880.748	20.768.900
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>428.241.996</b>	<b>253.003.187</b>	<b>136.087.723</b>	<b>817.332.906</b>	<b>94.429.121</b>
5	BANDUNG	53.880.209	75.956.019	35.113.606	164.949.834	26.380.250
6	SEMARANG	60.010.250	84.411.340	17.569.300	161.990.890	17.610.400
7	YOGYAKARTA	99.956.444	104.457.150	51.011.124	255.424.718	12.042.444
8	SOLO	13.359.483	43.528.850	1.198.400	58.086.733	2.270.050
9	SURABAYA	142.925.800	164.633.925	31.827.033	339.386.758	44.109.425
10	BALI	30.264.370	106.571.525	15.391.445	152.227.340	12.567.263
11	MAKASAR	39.875.300	99.226.695	2.489.090	141.591.085	13.252.792
12	PALEMBANG	19.452.138	70.181.398	4.214.500	93.848.036	9.530.055
13	MEDAN	70.526.500	109.347.900	4.260.600	184.135.000	11.249.750
14	LAMPUNG	11.600.700	1.815.800	1.272.700	14.689.200	2.397.000
15	BATAM	83.204.500	81.220.300	2.257.800	166.682.600	4.248.350
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>625.055.694</b>	<b>941.350.902</b>	<b>166.605.598</b>	<b>1.733.012.194</b>	<b>155.657.779</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>1.053.297.690</b>	<b>1.194.354.089</b>	<b>302.693.321</b>	<b>2.550.345.100</b>	<b>250.086.900</b>

OKTOBER

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	177.622.101	46.583.620	41.738.424	265.944.145	37.300.496
2	BARAT / TANGERANG	134.354.760	58.510.945	44.361.034	237.226.739	26.233.905
3	PUSAT / JAKARTA	43.487.513	17.109.905	9.727.007	70.324.425	8.705.169
4	SELATAN / BOGOR	83.171.756	136.950.743	37.569.545	257.692.044	21.183.154
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>438.636.130</b>	<b>259.155.213</b>	<b>133.396.010</b>	<b>831.187.353</b>	<b>93.422.724</b>
5	BANDUNG	47.939.775	87.782.801	33.298.487	169.021.063	25.287.000
6	SEMARANG	49.762.550	90.881.785	21.974.025	162.618.360	17.980.050
7	YOGYAKARTA	106.327.819	124.971.983	53.518.139	284.817.941	11.815.645
8	SOLO	13.712.112	54.546.550	6.621.500	74.880.162	2.656.800
9	SURABAYA	126.879.000	178.328.890	32.524.559	337.732.449	44.301.600
10	BALI	31.205.180	144.921.633	13.842.730	189.969.543	13.868.141
11	MAKASAR	41.892.350	90.092.245	3.163.640	135.148.235	12.813.000
12	PALEMBANG	23.198.438	78.210.112	3.999.350	105.407.900	10.075.090
13	MEDAN	73.141.700	125.669.200	5.333.500	204.144.400	11.867.000
14	LAMPUNG	14.074.100	1.703.600	1.374.000	17.151.700	2.433.250
15	BATAM	83.609.300	98.901.540	2.835.254	185.346.094	4.211.200
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>611.742.324</b>	<b>1.076.010.339</b>	<b>178.485.184</b>	<b>1.866.237.847</b>	<b>157.308.776</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>1.050.378.454</b>	<b>1.335.165.552</b>	<b>311.881.194</b>	<b>2.697.425.200</b>	<b>250.731.500</b>

LANJUTAN LAMPIRAN 2  
 OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2002  
 PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)

NOVEMBER

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	182.511.167	41.487.240	43.222.373	267.220.780	37.040.267
2	BARAT / TANGERANG	135.150.160	56.707.065	46.315.920	238.173.145	26.087.950
3	PUSAT / JAKARTA	42.680.160	15.969.565	8.656.295	67.306.020	8.833.000
4	SELATAN / BOGOR	84.160.373	121.420.811	35.290.458	240.871.642	7.756.200
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>444.501.860</b>	<b>235.584.681</b>	<b>133.485.046</b>	<b>813.571.587</b>	<b>79.717.417</b>
5	BANDUNG	49.474.047	89.746.437	36.457.967	175.678.451	6.630.800
6	SEMARANG	68.078.850	83.856.600	21.457.120	173.392.570	16.490.105
7	YOGYAKARTA	94.615.320	105.485.725	45.923.908	246.024.953	12.303.639
8	SOLO	10.709.491	49.284.500	4.756.700	64.750.691	2.560.050
9	SURABAYA	128.356.050	157.318.620	38.731.279	324.405.949	44.679.750
10	BALI	31.542.755	116.007.230	12.388.770	159.938.755	12.475.417
11	MAKASAR	40.598.400	82.896.890	2.733.870	126.229.160	13.008.250
12	PALEMBANG	16.584.025	67.534.059	3.779.650	87.897.734	7.454.572
13	MEDAN	75.181.800	128.565.150	4.514.600	208.261.550	11.722.750
14	LAMPUNG	13.716.900	3.300.800	1.149.800	18.167.500	2.375.750
15	BATAM	85.006.550	115.464.780	2.742.520	203.213.850	4.241.600
16	BANJARMASIN	3.534.000	1.135.850	0	4.669.850	404.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>617.398.188</b>	<b>1.000.596.641</b>	<b>174.636.184</b>	<b>1.792.631.013</b>	<b>134.346.683</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>1.061.900.048</b>	<b>1.236.181.322</b>	<b>308.121.230</b>	<b>2.606.202.600</b>	<b>214.064.100</b>

DESEMBER

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	166.578.934	38.918.200	32.495.232	237.992.366	32.529.230
2	BARAT / TANGERANG	123.304.000	53.569.350	35.605.064	212.478.414	24.188.350
3	PUSAT / JAKARTA	69.843.380	32.166.730	9.999.275	112.009.385	8.124.500
4	SELATAN / BOGOR	62.771.333	52.304.314	22.159.923	137.235.570	19.684.025
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>422.497.647</b>	<b>176.958.594</b>	<b>100.259.494</b>	<b>699.715.735</b>	<b>84.526.105</b>
5	BANDUNG	43.230.111	52.452.046	28.012.860	123.695.017	21.656.700
6	SEMARANG	66.753.880	78.608.765	14.592.522	159.955.167	15.769.450
7	YOGYAKARTA	93.850.905	113.957.810	39.212.428	247.021.143	11.503.207
8	SOLO	12.151.812	57.526.938	6.062.650	75.741.400	2.191.100
9	SURABAYA	133.016.213	141.597.040	25.924.977	300.538.230	32.100.800
10	BALI	27.121.615	76.676.763	6.024.186	109.822.564	11.903.952
11	MAKASAR	41.278.383	64.019.339	1.350.540	106.648.262	10.086.800
12	PALEMBANG	13.705.854	46.055.933	3.491.000	63.252.787	5.695.096
13	MEDAN	77.114.700	95.914.600	3.715.200	176.744.500	11.202.000
14	LAMPUNG	12.687.200	1.725.175	826.900	15.239.275	2.119.750
15	BATAM	71.781.900	68.273.825	1.123.145	141.178.870	4.100.140
16	BANJARMASIN	3.763.900	2.612.200	0	6.376.100	662.000
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>553.226.362</b>	<b>746.968.388</b>	<b>102.323.548</b>	<b>1.526.213.315</b>	<b>128.990.995</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>596.456.473</b>	<b>799.420.434</b>	<b>130.336.408</b>	<b>2.225.929.050</b>	<b>213.517.100</b>

**LAMPIRAN 3**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2003**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**JANUARI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN			BIAYA DISTRIBUSI	
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG		TOTAL
1	TIMUR / BEKASI	176.830.666	36.811.000	35.002.383	248.644.049	37.777.700
2	BARAT / TANGERANG	133.084.400	50.966.800	42.548.725	226.599.925	24.811.400
3	PUSAT / JAKARTA	36.323.601	11.517.890	9.573.478	57.414.969	7.446.300
4	SELATAN / BOGOR	60.967.801	21.517.190	29.868.755	112.353.746	16.796.000
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>407.206.468</b>	<b>120.812.880</b>	<b>116.993.341</b>	<b>645.012.689</b>	<b>86.831.400</b>
5	BANDUNG	30.208.534	32.033.000	20.498.100	82.739.634	25.221.050
6	SEMARANG	39.804.469	45.637.254	4.806.922	90.248.645	13.296.750
7	YOGYAKARTA	87.664.540	76.723.300	31.690.706	196.078.546	11.293.236
8	SOLO	8.813.890	11.348.150	1.179.450	21.341.490	958.340
9	SURABAYA	90.134.900	47.338.501	19.280.131	156.753.532	15.624.395
10	BALI	30.538.430	63.285.557	7.463.486	101.287.473	13.289.936
11	MAKASAR	37.279.400	61.852.155	1.843.400	100.974.955	10.677.200
12	PALEMBANG	14.068.763	47.892.103	3.968.550	65.929.416	5.838.273
13	MEDAN	76.932.300	116.022.300	4.005.200	196.959.800	12.110.500
14	BATAM	82.174.550	92.453.750	2.478.920	177.107.220	3.950.370
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>497.619.776</b>	<b>594.586.070</b>	<b>97.214.865</b>	<b>1.189.420.711</b>	<b>112.260.050</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>904.826.244</b>	<b>715.398.950</b>	<b>214.208.206</b>	<b>1.834.433.400</b>	<b>199.091.450</b>

**FEBRUARI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN			BIAYA DISTRIBUSI	
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG		TOTAL
1	TIMUR / BEKASI	171.762.267	93.585.700	33.112.100	298.460.067	35.452.120
2	BARAT / TANGERANG	132.532.800	49.794.800	41.078.066	223.405.666	24.053.350
3	PUSAT / JAKARTA	37.505.900	9.587.600	7.341.600	54.435.100	6.681.200
4	SELATAN / BOGOR	51.698.776	16.604.098	23.600.276	91.903.150	12.796.350
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>393.499.743</b>	<b>169.572.198</b>	<b>105.132.042</b>	<b>668.203.982</b>	<b>78.983.020</b>
5	BANDUNG	27.623.691	27.518.585	4.403.677	59.545.953	11.403.300
6	SEMARANG	38.227.507	42.846.509	6.681.568	87.755.592	9.127.850
7	YOGYAKARTA	20.929.328	44.560.592	32.172.797	97.662.717	7.946.141
8	SOLO	8.239.569	2.143.900	1.245.000	11.628.469	1.326.650
9	SURABAYA	84.639.780	39.781.084	3.136.600	127.557.464	15.144.300
10	BALI	23.239.299	53.666.200	7.360.855	84.266.354	6.706.828
11	MAKASAR	28.551.200	47.190.085	38.769.700	114.510.985	7.443.690
12	PALEMBANG	12.341.665	45.060.644	3.921.100	61.323.409	5.148.451
13	MEDAN	73.742.500	104.802.800	2.936.200	181.481.500	11.479.000
14	BATAM	72.147.000	97.050.525	1.902.650	171.100.175	3.950.370
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>389.681.539</b>	<b>504.620.924</b>	<b>102.530.147</b>	<b>996.832.618</b>	<b>79.676.580</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>783.181.282</b>	<b>674.193.122</b>	<b>207.662.189</b>	<b>1.665.036.600</b>	<b>158.659.600</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 3**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2003**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**MARET**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	178.572.074	68.425.650	36.962.860	283.960.584	36.917.625
2	BARAT / TANGERANG	134.033.133	45.487.025	42.131.859	221.652.017	22.932.600
3	PUSAT / JAKARTA	40.906.600	10.808.500	9.536.583	61.251.683	6.579.400
4	SELATAN / BOGOR	58.484.400	24.336.033	18.069.729	100.890.162	13.545.500
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>411.996.207</b>	<b>149.057.208</b>	<b>106.701.031</b>	<b>667.754.446</b>	<b>79.975.125</b>
5	BANDUNG	27.376.533	25.823.967	3.930.433	57.130.933	8.324.000
6	SEMARANG	46.120.800	40.890.583	11.159.700	98.171.083	11.151.000
7	YOGYAKARTA	35.246.133	15.705.393	14.016.231	64.967.757	9.720.250
8	SOLO	7.895.200	1.352.500	1.737.000	10.984.700	1.455.969
9	SURABAYA	83.443.633	41.434.000	16.866.235	141.743.868	15.727.050
10	BALI	27.262.695	57.608.673	6.931.098	91.802.466	7.839.611
11	MAKASAR	4.091.900	11.328.190	58.905	15.478.995	4.950.000
12	PALEMBANG	11.221.030	1.015.856	994.000	13.230.886	3.664.649
13	MEDAN	78.134.600	97.265.900	4.621.300	180.021.800	12.139.000
14	BATAM	88.573.900	106.107.375	2.784.890	197.466.165	3.927.546
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>409.366.424</b>	<b>398.532.437</b>	<b>63.099.792</b>	<b>870.998.653</b>	<b>78.899.075</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>821.362.631</b>	<b>547.589.645</b>	<b>169.800.823</b>	<b>1.538.753.100</b>	<b>158.874.200</b>

**APRIL**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	175.085.200	72.488.714	36.551.807	284.125.721	35.511.390
2	BARAT / TANGERANG	131.872.934	54.016.027	44.871.176	230.760.137	23.962.600
3	PUSAT / JAKARTA	38.785.000	12.352.850	10.005.743	61.143.593	5.989.600
4	SELATAN / BOGOR	58.044.800	31.751.579	14.399.033	104.195.412	12.575.600
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>403.787.934</b>	<b>170.609.170</b>	<b>105.827.759</b>	<b>680.224.863</b>	<b>78.039.190</b>
5	BANDUNG	25.341.600	23.195.900	4.059.571	52.597.071	10.278.200
6	SEMARANG	41.890.616	42.902.821	10.129.276	94.922.732	8.852.300
7	YOGYAKARTA	36.847.700	12.537.050	12.901.875	62.286.625	5.230.010
8	SOLO	8.532.000		1.415.000	9.947.000	1.425.550
9	SURABAYA	85.896.643	43.386.548	12.034.550	141.317.741	15.871.450
10	BALI	22.912.410	45.493.595	6.986.386	75.392.391	12.129.700
11	MAKASAR	-	-	-	-	-
12	PALEMBANG	13.394.900	4.618.150	875.400	18.888.450	2.823.809
13	MEDAN	73.907.800	77.555.350	2.883.900	154.347.050	10.282.500
14	BATAM	85.474.829	98.596.443	545.805	184.617.077	3.842.241
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>394.198.498</b>	<b>348.285.857</b>	<b>51.831.763</b>	<b>794.316.137</b>	<b>70.735.760</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>797.986.432</b>	<b>518.895.027</b>	<b>157.659.522</b>	<b>1.474.541.000</b>	<b>148.774.950</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 3**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2003**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**MEI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	176.212.706	72.205.935	35.523.862	283.942.503	35.458.580
2	BARAT / TANGERANG	131.716.000	48.528.725	44.788.829	225.033.554	23.953.950
3	PUSAT / JAKARTA	36.953.400	12.375.434	15.752.382	65.081.216	6.049.650
4	SELATAN / BOGOR	56.820.400	30.244.264	12.378.938	99.443.603	12.269.700
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>401.702.506</b>	<b>163.354.358</b>	<b>108.444.012</b>	<b>673.500.876</b>	<b>77.731.880</b>
5	BANDUNG	21.240.800	15.669.857	4.082.358	40.993.015	6.697.400
6	SEMARANG	45.689.750	45.002.250	11.910.601	102.602.601	10.866.427
7	YOGYAKARTA	37.701.436	14.288.922	12.517.100	64.507.458	5.617.450
8	SOLO	8.852.000	-	1.410.000	10.262.000	1.551.050
9	SURABAYA	87.400.950	43.107.583	15.787.054	146.295.587	15.212.529
10	BALI	-	-	-	-	-
11	MAKASAR	-	-	-	-	-
12	PALEMBANG	16.752.950	4.253.743	1.135.714	22.142.407	2.616.869
13	MEDAN	62.846.500	68.635.050	2.828.400	134.309.950	9.810.000
14	BATAM	80.834.136	101.305.211	965.860	183.105.206	3.154.195
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>361.318.522</b>	<b>292.262.616</b>	<b>50.637.087</b>	<b>704.218.225</b>	<b>55.525.920</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>763.021.028</b>	<b>455.616.974</b>	<b>159.081.099</b>	<b>1.377.719.100</b>	<b>133.257.800</b>

**JUNI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	175.782.266	69.555.413	34.787.379	280.125.058	36.294.925
2	BARAT / TANGERANG	130.812.266	46.495.633	41.581.989	218.889.888	23.832.050
3	PUSAT / JAKARTA	33.977.833	12.055.667	9.440.268	55.473.768	5.838.075
4	SELATAN / BOGOR	57.628.000	28.546.710	12.995.748	99.170.458	12.947.300
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>398.200.365</b>	<b>156.653.422</b>	<b>98.805.385</b>	<b>653.659.172</b>	<b>78.912.350</b>
5	BANDUNG	19.686.133	13.308.133	4.183.865	37.178.131	6.195.100
6	SEMARANG	45.764.700	37.495.550	9.551.483	92.811.733	8.351.168
7	YOGYAKARTA	37.345.733	13.592.817	11.582.524	62.521.074	5.983.700
8	SOLO	8.640.933	-	1.703.500	10.344.433	1.495.500
9	SURABAYA	92.508.225	40.946.355	15.429.783	148.884.363	15.852.556
10	BALI	-	-	-	-	-
11	MAKASAR	-	-	-	-	-
12	PALEMBANG	17.253.200	3.862.100	1.150.100	22.265.400	2.588.489
13	MEDAN	53.085.800	8.970.000	5.994.700	68.050.500	8.136.500
14	BATAM	83.584.450	72.095.900	351.144	156.031.494	3.230.937
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>357.869.174</b>	<b>190.270.855</b>	<b>49.947.099</b>	<b>598.087.128</b>	<b>51.833.950</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>756.069.539</b>	<b>346.924.278</b>	<b>148.752.483</b>	<b>1.251.746.300</b>	<b>130.746.300</b>



**LANJUTAN LAMPIRAN 3**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2003**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**JULI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	172.600.026	66.786.072	34.091.160	273.477.258	35.629.700
2	BARAT / TANGERANG	129.504.567	49.677.821	44.770.334	223.952.722	24.769.497
3	PUSAT / JAKARTA	33.352.400	12.526.171	11.993.184	57.871.755	6.402.100
4	SELATAN / BOGOR	46.592.981	20.011.681	9.339.223	75.943.884	11.436.700
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>382.049.973</b>	<b>149.001.745</b>	<b>100.193.900</b>	<b>631.245.618</b>	<b>78.237.997</b>
5	BANDUNG	19.355.458	13.325.952	4.464.390	37.145.799	6.682.000
6	SEMARANG	43.485.161	35.411.515	12.652.675	91.549.351	8.091.559
7	YOGYAKARTA	36.587.081	14.576.789	11.682.403	62.846.273	5.498.500
8	SOLO	8.797.935	-	1.368.500	10.166.435	1.535.450
9	SURABAYA	87.211.000	39.826.224	19.570.435	146.607.659	16.121.547
10	PALEMBANG	17.101.952	3.561.298	1.219.000	21.882.250	2.608.239
11	MEDAN	55.549.258	24.277.144	4.588.058	84.414.460	9.010.340
12	BATAM	88.825.416	75.908.208	592.280	165.325.904	4.383.368
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>356.913.261</b>	<b>206.887.130</b>	<b>56.137.741</b>	<b>619.938.132</b>	<b>53.931.003</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>738.963.234</b>	<b>355.888.875</b>	<b>156.331.641</b>	<b>1.251.183.750</b>	<b>132.169.000</b>

**AGUSTUS**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	174.441.881	67.207.726	30.965.022	272.614.629	34.686.700
2	BARAT / TANGERANG	129.577.600	46.489.200	40.707.980	216.774.780	25.114.290
3	PUSAT / JAKARTA	32.756.495	12.504.748	9.255.416	54.516.659	6.863.050
4	SELATAN / BOGOR	46.728.533	17.373.333	9.702.650	73.804.517	11.062.700
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>383.504.509</b>	<b>143.575.007</b>	<b>90.631.068</b>	<b>617.710.584</b>	<b>77.726.740</b>
5	BANDUNG	22.588.800	13.380.167	4.446.500	40.415.467	6.543.300
6	SEMARANG	42.368.084	35.618.100	11.788.683	89.774.867	7.920.992
7	YOGYAKARTA	37.281.066	14.038.892	11.571.676	62.891.634	5.690.250
8	SOLO	9.713.333	-	1.682.500	11.395.833	1.625.700
9	SURABAYA	95.813.109	38.654.033	15.081.819	149.548.961	16.759.550
12	PALEMBANG	17.492.000	3.430.600	1.349.733	22.272.333	2.641.947
13	MEDAN	60.807.600	9.515.347	2.486.600	72.809.547	9.425.119
14	BATAM	80.872.458	82.372.177	-	163.244.635	2.738.802
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>366.936.450</b>	<b>197.009.316</b>	<b>48.407.511</b>	<b>612.353.316</b>	<b>53.345.660</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>750.440.960</b>	<b>340.584.324</b>	<b>139.038.579</b>	<b>1.230.063.900</b>	<b>131.072.400</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 3**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2003**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**SEPTEMBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	168.333.779	66.476.112	33.221.582	268.031.473	34.468.099
2	BARAT / TANGERANG	127.826.427	45.039.376	38.722.803	211.588.606	26.214.400
3	PUSAT / JAKARTA	31.316.540	11.647.064	8.673.006	51.636.610	6.574.800
4	SELATAN / BOGOR	47.632.147	17.465.504	10.057.545	75.155.196	11.532.500
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>375.108.893</b>	<b>140.628.056</b>	<b>90.674.936</b>	<b>606.411.885</b>	<b>78.789.799</b>
5	BANDUNG	25.793.490	13.660.817	4.575.331	44.029.638	6.897.300
6	SEMARANG	38.130.770	40.767.250	15.333.450	94.231.470	7.630.637
7	YOGYAKARTA	37.514.779	15.497.010	12.331.510	65.343.299	6.022.000
8	SOLO	9.319.172		1.301.000	10.620.172	1.560.400
9	SURABAYA	103.339.436	37.760.685	14.033.971	155.134.092	18.789.687
10	PALEMBANG	17.017.959	3.254.155	1.606.448	21.878.562	2.564.050
11	MEDAN	60.492.724	6.463.940	2.687.754	69.644.418	9.320.045
12	BATAM	67.378.952	94.354.212	142.900	161.876.064	2.342.882
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>358.987.282</b>	<b>211.758.069</b>	<b>52.012.364</b>	<b>622.757.715</b>	<b>55.127.001</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>734.096.174</b>	<b>352.386.126</b>	<b>142.687.300</b>	<b>1.229.169.600</b>	<b>133.916.800</b>

**OKTOBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	167.418.090	73.536.400	36.528.146	277.482.636	34.265.209
2	BARAT / TANGERANG	128.124.413	49.517.703	43.631.606	221.273.722	25.806.680
3	PUSAT / JAKARTA	33.655.252	12.512.674	10.238.850	56.406.776	6.486.700
4	SELATAN / BOGOR	43.288.733	15.511.872	8.078.165	66.878.769	11.208.200
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>372.486.488</b>	<b>151.078.649</b>	<b>98.476.767</b>	<b>622.041.903</b>	<b>77.766.789</b>
5	BANDUNG	25.533.373	23.124.459	5.013.096	53.670.928	7.996.200
6	SEMARANG	40.887.932	49.337.302	12.167.141	102.392.375	8.038.901
7	YOGYAKARTA	40.471.700	17.940.875	12.973.922	71.386.497	6.336.750
8	SOLO	10.551.484	-	1.327.500	11.878.984	1.797.700
9	SURABAYA	95.595.209	40.086.594	14.225.131	149.906.929	19.223.100
12	PALEMBANG	17.783.616	3.393.306	1.908.000	23.084.922	2.624.378
13	MEDAN	60.074.323	9.046.581	3.870.400	72.991.304	9.261.088
14	BATAM	83.001.956	100.593.102	535.800	184.130.858	2.562.894
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>373.899.594</b>	<b>243.522.218</b>	<b>52.020.990</b>	<b>669.442.797</b>	<b>57.841.011</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>746.386.081</b>	<b>394.600.867</b>	<b>150.497.757</b>	<b>1.291.484.700</b>	<b>135.607.800</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 3**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2003**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**NOVEMBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	162.582.016	60.101.802	28.458.051	251.141.869	47.051.934
2	BARAT / TANGERANG	128.402.786	42.887.408	36.759.498	208.049.692	35.805.700
3	PUSAT / JAKARTA	32.841.244	11.743.259	8.975.996	53.560.500	9.676.050
4	SELATAN / BOGOR	45.333.778	14.868.405	8.125.235	68.327.418	15.475.800
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>369.159.825</b>	<b>129.600.874</b>	<b>82.318.780</b>	<b>581.079.478</b>	<b>108.009.484</b>
5	BANDUNG	24.724.770	18.187.081	4.770.548	47.682.400	8.709.000
6	SEMARANG	40.581.165	36.094.700	11.091.833	87.767.698	11.985.776
7	YOGYAKARTA	38.051.070	12.974.835	11.218.028	62.243.933	14.174.350
8	SOLO	10.629.630	-	1.640.500	12.270.130	2.282.450
9	SURABAYA	89.453.374	36.598.800	13.936.426	139.988.600	25.194.250
10	PALEMBANG	17.130.400	3.094.222	1.802.000	22.026.622	3.467.764
11	MEDAN	59.199.777	8.445.538	3.492.973	71.138.288	12.634.634
12	BATAM	71.050.383	77.788.367	953.800	149.792.550	3.998.592
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>279.770.186</b>	<b>193.183.543</b>	<b>48.906.108</b>	<b>592.910.221</b>	<b>82.446.816</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>648.930.011</b>	<b>322.784.417</b>	<b>131.224.888</b>	<b>1.173.989.700</b>	<b>190.456.300</b>

**DESEMBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	161.113.915	65.586.317	31.661.502	258.361.735	34.605.215
2	BARAT / TANGERANG	127.819.200	45.004.183	40.276.476	213.099.859	25.511.350
3	PUSAT / JAKARTA	32.675.333	11.165.400	9.399.467	53.240.200	6.829.000
4	SELATAN / BOGOR	46.333.100	16.517.720	7.715.483	70.566.303	10.523.700
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>367.941.549</b>	<b>138.273.620</b>	<b>89.052.928</b>	<b>595.268.096</b>	<b>77.469.265</b>
5	BANDUNG	22.884.000	18.285.067	5.077.133	46.246.200	6.314.200
6	SEMARANG	38.519.550	48.111.300	13.992.150	100.623.000	7.748.042
7	YOGYAKARTA	37.957.400	16.628.775	13.135.667	67.721.842	5.698.000
8	SOLO	10.223.000	-	1.365.500	11.588.500	1.826.050
9	SURABAYA	87.940.866	37.474.600	13.104.021	138.519.487	17.379.325
12	PALEMBANG	16.510.400	3.524.150	1.837.333	21.871.876	2.693.181
13	MEDAN	55.198.800	7.290.983	3.680.700	66.170.483	9.013.216
14	BATAM	80.053.118	106.172.548	1.191.000	187.416.665	2.684.721
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>349.287.134</b>	<b>237.487.422</b>	<b>53.383.505</b>	<b>640.158.053</b>	<b>53.356.735</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>717.228.682</b>	<b>375.761.042</b>	<b>142.436.432</b>	<b>1.235.426.150</b>	<b>130.826.000</b>

**LAMPIRAN 4**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2004**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**JANUARI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	165.304.386	57.701.041	30.961.981	253.967.408	36.236.100
2	BARAT / TANGERANG	129.768.524	42.732.352	37.397.978	209.898.854	28.975.800
3	PUSAT / JAKARTA	32.541.765	10.857.689	9.641.953	53.041.407	6.751.600
4	SELATAN / BOGOR	46.576.069	16.064.705	7.936.955	70.577.729	10.177.500
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>374.190.744</b>	<b>127.355.787</b>	<b>85.938.867</b>	<b>587.485.398</b>	<b>82.141.000</b>
5	BANDUNG	13.859.200	20.016.164	20.465.555	54.340.919	6.239.400
6	SEMARANG	36.684.867	37.818.383	13.318.040	87.821.290	8.002.570
7	YOGYAKARTA	37.566.434	15.066.965	13.341.827	65.975.226	5.928.000
8	SOLO	9.409.207	-	1.291.500	10.700.707	1.616.850
9	SURABAYA	89.499.027	37.519.545	14.483.036	141.501.608	16.272.550
10	PALEMBANG	16.095.586	2.605.655	1.727.069	20.428.310	2.638.325
11	MEDAN	55.487.600	8.787.842	3.748.600	68.024.042	8.987.117
12	BATAM	77.797.050	71.912.950	1.283.000	150.993.000	2.639.038
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>336.398.971</b>	<b>193.727.504</b>	<b>69.658.627</b>	<b>599.785.102</b>	<b>52.323.850</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>710.589.715</b>	<b>321.083.291</b>	<b>155.597.494</b>	<b>1.187.270.500</b>	<b>134.464.850</b>

**FEBRUARI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	162.555.496	61.973.504	30.872.794	255.401.794	34.179.850
2	BARAT / TANGERANG	129.195.585	43.398.746	37.138.606	209.732.939	26.415.155
3	PUSAT / JAKARTA	32.178.611	11.167.559	8.866.177	52.212.347	7.234.500
4	SELATAN / BOGOR	46.526.559	15.759.263	6.058.256	68.344.078	9.235.600
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>370.456.251</b>	<b>132.299.072</b>	<b>82.935.833</b>	<b>585.691.158</b>	<b>77.065.105</b>
5	BANDUNG	13.173.985	19.734.720	22.436.967	55.345.672	6.221.000
6	SEMARANG	36.986.365	41.153.578	13.606.066	91.746.009	7.684.553
7	YOGYAKARTA	37.098.737	15.462.817	13.135.833	65.697.387	5.564.000
8	SOLO	9.283.463	-	1.643.000	10.926.463	1.596.400
9	SURABAYA	95.584.680	35.775.500	13.471.598	144.831.779	15.793.014
12	PALEMBANG	15.808.322	2.634.037	1.859.346	20.301.705	2.606.000
13	MEDAN	57.418.000	8.234.453	2.809.297	68.461.750	9.034.104
14	BATAM	72.175.900	67.909.180	1.492.500	141.577.580	3.213.324
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>337.529.452</b>	<b>190.904.285</b>	<b>70.454.607</b>	<b>598.888.345</b>	<b>51.712.395</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>707.985.703</b>	<b>323.203.357</b>	<b>153.390.440</b>	<b>1.184.579.500</b>	<b>128.777.500</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 4**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2004**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**MARET**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	162.490.668	66.231.434	33.652.833	262.374.935	34.127.600
2	BARAT / TANGERANG	130.641.333	42.966.967	38.846.752	212.455.052	28.378.880
3	PUSAT / JAKARTA	33.299.857	11.901.480	10.004.991	55.206.328	6.760.100
4	SELATAN / BOGOR	46.903.667	16.530.500	6.122.400	69.556.567	9.814.100
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>373.335.525</b>	<b>137.630.381</b>	<b>88.626.976</b>	<b>599.592.882</b>	<b>79.080.680</b>
5	BANDUNG	13.045.067	21.906.398	18.684.733	53.636.198	6.275.100
6	SEMARANG	37.560.000	47.306.700	17.415.567	102.282.267	7.614.696
7	YOGYAKARTA	38.122.267	14.926.100	13.104.390	66.152.757	6.130.000
8	SOLO	9.137.967	1.110.000	296.000	10.543.967	1.553.450
9	SURABAYA	105.955.042	37.123.950	13.726.966	156.805.958	17.414.400
10	PALEMBANG	16.980.400	2.813.450	1.911.958	21.705.808	3.090.000
11	MEDAN	57.364.800	7.427.788	2.742.100	67.534.688	9.327.374
12	BATAM	82.693.750	82.892.525	3.149.500	168.735.775	3.545.400
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>360.859.293</b>	<b>215.506.911</b>	<b>71.031.214</b>	<b>647.397.418</b>	<b>54.950.420</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>734.194.818</b>	<b>353.137.292</b>	<b>159.658.190</b>	<b>1.246.990.300</b>	<b>134.031.100</b>

**APRIL**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	163.511.559	65.024.993	33.314.383	261.850.934	32.124.370
2	BARAT / TANGERANG	131.195.228	46.191.672	40.764.426	218.151.325	27.835.466
3	PUSAT / JAKARTA	33.735.945	11.897.601	10.384.629	56.018.175	6.906.850
4	SELATAN / BOGOR	46.361.610	16.614.643	6.326.717	69.302.970	9.817.000
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>374.804.341</b>	<b>139.728.909</b>	<b>90.790.155</b>	<b>605.323.405</b>	<b>76.683.686</b>
5	BANDUNG	14.169.655	21.345.314	19.419.411	54.934.380	6.275.100
6	SEMARANG	40.327.635	50.215.200	18.332.588	108.875.423	8.009.935
7	YOGYAKARTA	37.879.300	15.610.317	9.543.053	63.032.670	6.131.500
8	SOLO	9.574.000		1.342.000	10.916.000	1.685.100
9	SURABAYA	123.075.392	35.607.371	10.993.759	169.676.522	19.888.200
12	PALEMBANG	18.185.586	2.702.397	2.840.157	23.728.140	2.745.150
13	MEDAN	58.010.312	6.273.140	2.575.800	66.859.252	9.286.129
14	BATAM	78.045.500	79.149.775	3.335.333	160.530.608	5.030.400
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>379.267.380</b>	<b>210.903.514</b>	<b>68.382.101</b>	<b>658.552.995</b>	<b>59.051.514</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>754.071.722</b>	<b>350.632.423</b>	<b>159.172.255</b>	<b>1.263.876.400</b>	<b>135.735.200</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 4**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2004**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**MEI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	167.434.455	63.155.762	33.241.281	263.831.499	33.330.275
2	BARAT / TANGERANG	132.942.897	44.948.304	39.229.314	217.120.514	27.827.633
3	PUSAT / JAKARTA	33.885.655	12.153.372	9.838.710	55.877.738	7.115.400
4	SELATAN / BOGOR	46.945.645	15.746.493	5.861.579	68.553.718	9.858.400
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>381.208.652</b>	<b>136.003.932</b>	<b>88.170.885</b>	<b>605.383.468</b>	<b>78.131.708</b>
5	BANDUNG	14.745.848	23.094.393	21.783.769	59.624.010	6.520.150
6	SEMARANG	42.491.809	38.793.300	18.491.048	99.776.156	7.946.650
7	YOGYAKARTA	40.112.445	17.327.603	12.003.121	69.443.169	6.157.750
8	SOLO	11.601.724	-	1.697.017	13.298.741	1.766.550
9	SURABAYA	144.632.414	41.251.112	13.777.223	199.660.749	21.942.150
10	PALEMBANG	17.857.021	3.017.603	2.703.346	23.577.970	2.942.550
11	MEDAN	59.887.365	6.466.888	1.504.800	67.859.053	9.560.090
12	BATAM	82.242.190	77.608.393	3.164.000	163.014.583	6.297.102
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>413.570.816</b>	<b>207.559.292</b>	<b>75.124.323</b>	<b>696.254.432</b>	<b>63.132.992</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>794.779.468</b>	<b>343.563.224</b>	<b>163.295.208</b>	<b>1.301.637.900</b>	<b>141.264.700</b>

**JUNI**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	163.514.290	64.735.308	32.713.259	260.962.856	32.368.975
2	BARAT / TANGERANG	131.556.193	44.189.000	38.445.457	214.190.650	27.625.489
3	PUSAT / JAKARTA	34.108.703	11.966.178	9.879.945	55.954.826	7.354.050
4	SELATAN / BOGOR	46.626.328	17.096.200	5.813.448	69.535.976	10.413.900
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>375.805.514</b>	<b>137.986.685</b>	<b>86.852.109</b>	<b>600.644.308</b>	<b>77.762.414</b>
5	BANDUNG	14.682.979	21.694.455	22.072.510	58.449.944	6.557.400
6	SEMARANG	40.875.784	39.404.283	20.993.428	101.273.495	8.082.071
7	YOGYAKARTA	40.981.534	17.211.857	14.598.729	72.792.120	6.279.500
8	SOLO	13.828.138	-	1.405.000	15.233.138	1.990.900
9	SURABAYA	164.206.366	39.695.031	14.914.699	218.816.096	26.256.465
12	PALEMBANG	19.085.169	3.246.397	2.708.913	25.040.478	3.081.750
13	MEDAN	58.918.345	7.736.583	1.084.118	67.739.046	9.820.097
14	BATAM	103.380.595	82.087.548	3.439.431	188.907.574	6.794.203
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>455.958.910</b>	<b>211.076.153</b>	<b>81.216.828</b>	<b>748.251.892</b>	<b>68.862.386</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>831.764.424</b>	<b>349.062.839</b>	<b>168.068.937</b>	<b>1.348.896.200</b>	<b>146.624.800</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 4**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2004**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**SEPTEMBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	173.933.420	86.294.091	37.101.636	297.329.147	34.580.830
2	BARAT / TANGERANG	140.502.897	53.135.238	39.003.081	232.641.216	29.424.780
3	PUSAT / JAKARTA	37.892.621	14.266.428	11.195.554	63.354.602	8.214.750
4	SELATAN / BOGOR	48.485.434	15.961.983	5.627.603	70.075.021	10.859.100
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>400.814.372</b>	<b>169.657.740</b>	<b>92.927.875</b>	<b>663.399.986</b>	<b>83.079.460</b>
5	BANDUNG	30.143.779	16.242.457	7.960.522	54.346.759	7.543.800
6	SEMARANG	40.438.528	33.665.000	16.018.755	90.122.283	8.223.097
7	YOGYAKARTA	48.682.934	17.836.040	12.478.941	78.997.915	6.881.000
8	SOLO	16.566.255	1.087.500	368.000	18.021.755	2.364.150
9	SURABAYA	226.491.391	70.443.754	14.956.881	311.892.026	32.298.600
10	PALEMBANG	21.961.945	3.407.948	2.831.076	28.200.969	3.796.975
11	MEDAN	68.413.759	5.650.878	910.100	74.974.737	10.740.068
12	BATAM	82.044.850	60.182.000	4.838.570	147.065.420	7.865.450
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>534.743.441</b>	<b>208.515.578</b>	<b>60.362.845</b>	<b>803.621.864</b>	<b>79.713.140</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>935.557.813</b>	<b>378.173.317</b>	<b>153.290.720</b>	<b>1.467.021.850</b>	<b>162.792.600</b>

**OKTOBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	182.613.459	103.568.143	38.131.581	324.313.183	53.089.114
2	BARAT / TANGERANG	145.877.626	56.762.558	39.014.084	241.654.267	43.429.288
3	PUSAT / JAKARTA	39.022.619	15.191.597	11.338.263	65.552.479	12.847.400
4	SELATAN / BOGOR	49.889.161	16.944.203	5.902.300	72.735.665	14.808.400
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>417.402.865</b>	<b>192.466.501</b>	<b>94.386.228</b>	<b>704.255.594</b>	<b>124.174.202</b>
5	BANDUNG	32.583.690	15.553.697	8.112.881	56.250.268	11.234.300
6	SEMARANG	43.199.363	46.089.248	14.590.601	103.879.212	12.858.851
7	YOGYAKARTA	50.564.747	16.727.842	14.322.386	81.614.975	13.903.000
8	SOLO	16.356.817	1.350.000	406.500	18.113.317	3.693.250
9	SURABAYA	227.180.664	79.626.694	15.341.166	322.148.524	46.528.250
12	PALEMBANG	18.982.729	5.480.452	2.928.431	27.391.612	4.883.700
13	MEDAN	74.204.500	5.770.800	1.549.333	81.524.633	15.375.247
14	BATAM	92.258.300	60.410.300	16.645.365	169.313.965	11.328.300
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>555.330.810</b>	<b>231.009.032</b>	<b>73.896.663</b>	<b>860.236.506</b>	<b>119.804.898</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>972.733.676</b>	<b>423.475.533</b>	<b>168.282.891</b>	<b>1.564.492.100</b>	<b>243.979.100</b>

**LANJUTAN LAMPIRAN 4**  
**OMZET / VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA DISTRIBUSI TAHUN 2004**  
**PT. JASATAMA POLAMEDIA (JPM)**

**NOVEMBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	161.954.692	86.342.561	31.098.551	279.395.804	34.448.525
2	BARAT / TANGERANG	141.528.296	51.861.659	37.777.366	231.167.321	29.720.714
3	PUSAT / JAKARTA	38.381.215	14.301.956	10.896.317	63.579.487	7.860.700
4	SELATAN / BOGOR	46.641.393	15.210.704	4.718.289	66.570.385	10.125.300
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>388.505.596</b>	<b>167.716.880</b>	<b>84.490.523</b>	<b>640.712.998</b>	<b>82.155.239</b>
5	BANDUNG	31.822.756	15.121.967	8.020.768	54.965.490	7.667.000
6	SEMARANG	42.866.928	36.082.094	14.771.365	93.720.387	7.886.261
7	YOGYAKARTA	50.713.230	15.598.597	12.658.613	78.970.440	7.069.000
8	SOLO	16.007.241	-	1.340.500	17.347.741	2.466.800
9	SURABAYA	213.987.921	74.929.159	14.640.511	303.557.591	31.963.900
10	PALEMBANG	17.591.911	4.258.741	2.562.297	24.412.949	3.226.800
11	MEDAN	70.905.889	7.291.250	411.500	78.608.639	3.219.000
12	BATAM	74.852.376	55.470.850	13.769.089	144.092.315	8.514.300
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>518.748.252</b>	<b>208.752.657</b>	<b>68.174.643</b>	<b>795.675.552</b>	<b>72.013.061</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>907.253.847</b>	<b>376.469.537</b>	<b>152.665.165</b>	<b>1.436.388.550</b>	<b>154.168.300</b>

**DESEMBER**

NO	WILAYAH / KOTA	OMZET / VOLUME PENJUALAN				BIAYA DISTRIBUSI
		KOMPAS	KKG NON KMPS	NON KKG	TOTAL	
1	TIMUR / BEKASI	171.377.198	86.057.035	33.587.183	291.021.416	32.900.550
2	BARAT / TANGERANG	141.682.400	53.321.483	42.772.281	237.776.165	28.973.086
3	PUSAT / JAKARTA	40.275.600	14.489.300	11.986.767	66.751.667	8.215.900
4	SELATAN / BOGOR	46.341.933	16.405.233	5.525.600	68.272.767	10.505.500
	<b>TOTAL JABOTABEK</b>	<b>399.677.131</b>	<b>170.273.052</b>	<b>93.871.831</b>	<b>663.822.014</b>	<b>80.595.036</b>
5	BANDUNG	32.968.000	15.398.332	8.782.308	57.148.640	7.644.200
6	SEMARANG	42.225.150	45.654.450	16.310.125	104.189.725	8.267.196
7	YOGYAKARTA	51.051.816	17.614.300	15.968.846	84.634.962	6.745.250
8	SOLO	16.764.633	-	1.361.000	18.125.633	2.300.000
9	SURABAYA	220.404.333	78.159.909	17.377.417	315.941.659	31.072.075
12	PALEMBANG	18.381.700	4.115.400	2.966.725	25.463.825	3.377.600
13	MEDAN	67.372.100	8.041.450	666.500	76.080.050	10.173.943
14	BATAM	79.794.500	61.721.000	16.931.992	158.447.492	8.813.700
	<b>TOTAL LUAR JABOTABEK</b>	<b>528.962.232</b>	<b>230.704.841</b>	<b>80.364.913</b>	<b>840.031.986</b>	<b>78.393.964</b>
	<b>GRAND TOTAL</b>	<b>928.639.363</b>	<b>400.977.893</b>	<b>174.236.744</b>	<b>1.503.854.000</b>	<b>158.989.000</b>



# P.T. Jasatama Polamedia

## SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Sri Handayani

No. Mahasiswa : 012114251

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Universitas Sanatha Dharma Yogyakarta

Mahasiswa tersebut di atas telah mengadakan penelitian di PT. Jasatama Polamedia (JPM), Jln. Hayam Wuruk no.121 Jakarta dari tanggal 28 September s/d 11 oktober 2005, guna menyelesaikan skripsi di Universitas Sanata Dharma Yogyakarta Yang berjudul:

### **ANALISIS HUBUNGAN BIAYA DISTRIBUSI DENGAN VOLUME PENJUALAN**

Demikian surat keterangan ini dibuat, harap menjadikan periksa dan selanjutnya surat keterangan ini dipergunakan sebagaimana mestinya.



Jakarta, 12 Oktober 2005

Kasie Adm.Penjualan

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Wasito', written over a horizontal line.

Wasito