

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN
PADA CV HARAPAN BARU
DI SURAKARTA**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Sebagian Prasyarat
Guna Mencapai Derajat Strata S1
Jurusan Pendidikan Akuntansi



Disusun Oleh:

Muhammad Ilham

A. 210 000 060

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2007**

PERSETUJUAN

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN
PADA CV HARAPAN BARU
DI SURAKARTA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Muhammad Ilham

A. 210 000 060

Disetujui untuk Dipertahankan Dihadapan

Dewan Penguji Skripsi Sarjana S-1

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. H. Sudarto, MM.

Drs. Sriyono, M.Pd.

PENGESAHAN

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN
PADA CV HARAPAN BARU
DI SURAKARTA**

Muhammad Ilham

A. 210 000 060

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal:

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Drs. H. Sudarto, MM. ()
2. Drs. Sriyono, M.Pd. ()
3. Drs. Joko Swandi, SE. ()

Surakarta, Maret 2007
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Dekan,

Drs. Sofyan Anif, M.Si

NIK. 547

MOTTO

“Jadikan sabar dan sholat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar”

(QS. Al Baqarah: 153)

“Biarlah hari-hari bertingkah semaunya, buatlah diri ini rela, ketika ketentuan-ketentuanNya bicara, dan jangan gelisah dengan kisah malam, tidak ada kisah malam yang abadi”

(Imam Syafi'i)

“Barang siapa bertaqwa kepada Allah, niscaya dia akan memberikan kepadanya jalan keluar dan memberi rizki dari arah yang tiada disangka-sangkanya. Dan barang siapa yang bertawakal kepada Allah, niscaya Allah akan mencukupkan (keperluannya)”

(QS. Ath-Thalaq [65]:2-3)

“Do'a adalah nyanyian hati yang akan selalu membuka jalan terbang kepada singgasana Tuhan meskipun terhimpit di dalam tangisan seribu jiwa”

(Kahlil Ghibran)

“Dengan ilmu hidup menjadi mudah, dengan seni kehidupan menjadi indah dengan agama kehidupan menjadi terarah dan bermakna”

(HA. Mukti Ali)

“Allah menciptakan manusia memang tidak sempurna, tetapi paling tidak kita bisa berbuat yang terbaik menurut kemampuan, dengan cara terbuka di segala tempat yang ada dalam pengetahuan kita, dalam setiap waktu yang tersedia: kepada orang yang ada dalam jangkauan kita, di sepanjang sisa hidup kita, karena tidak ada usaha yang sia-sia”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Usai sudah perjalananku pada jenjang ini, teriring syukur kehadiran Allah SWT, kupersembahkan karya kecil dan sederhana ini kepada orang-orang yang berharga dalam hidupku.....

Ibuku tersayang.... yang dengan penuh kesabaran dan cinta kasih telah membesarkanku, tiada henti-henti menyebut namaku dalam setiap do'a dan sujud kepadaNya di malam panjangnya... aku bangga terlahir dari seorang perempuan tabah seperti ibu.....

Bapakku yang telah membesarkanku dengan kasih sayang sehingga aku bisa menjadi seseorang yang pantang menyerah dengan kehidupan ini .

Kakak kakakku yang selalu menemaniku dalam suka mupun duka, membuatku merasa bangga mempunyai kakak seperti mereka

Keponakan keponakanku yang selalu memberi keceriaan dalam hidupku membuat hari hariku terasa menyenangkan

Sahabat sahabatku G club yang mengisi hari hariku di kampus serta teman teman PDU 2000 B aku sayang kepada mereka

Sahabat sejatiku Yuniyar, Deny, MJ kalian sungguh berarti buatku

Mbak mamiex yang selalu memberi masukan kepadaku tentang segala hal

Almamameterku

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrohim

Alhamdulillah, penulis panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan petunjuk dan kekuatan serta melimpahkan rahmat dan hidayahNya sehingga penyusunan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar. Shalawat dan salam senantiasa terlimpahkan terhadap junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah menjauhkan kita dari jalan yang sesat menuju jalan yang benar.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian tugas dan syarat guna memperoleh gelar sarjana pendidikan S-1 pada Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Penulis menyadari bahwa karya kecil ini masih jauh dari sempurna, namun demikian diharapkan karya sederhana ini dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan pada umumnya dan bagi ilmu pendidikan Matematika khususnya. Merupakan kebahagiaan di hati karena banyak pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan untaian terima kasih dari relung hati yang paling dalam kepada:

1. Drs. Sofyan Anif, M.Si., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Drs. H. Djalal Fuadi, MM., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang telah menyetujui penyusunan skripsi ini sehingga terselesaikan.

3. Drs. H. Sudarto, MM., selaku Pembimbing I yang dengan kesabaran dan keikhlasan telah membimbing dan memberikan arahan hingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Drs. Sriyono, M.Pd., selaku Pembimbing II yang senantiasa membimbing dan memberikan arahan secara tulus dan ikhlas hingga selesainya skripsi ini.
5. Segenap dosen FKIP Akuntansi dan karyawan yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan membantu administrasi akademik.
6. Bapak Al. Herry Setyanto, S.H., selaku kepala personalia CV Harapan Baru yang telah memberi izin penulis untuk melakukan penelitian.

Akhirnya semoga skripsi ini bermanfaat dan menambah pengetahuan baru.

Surakarta, 2007

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembatasan Masalah	4
C. Perumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Kegunaan Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan Skripsi.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan Pustaka	8
1. Penjualan	8
2. Pengertian Saluran Distribusi.....	12

3. Lembaga Saluran Distribusi	13
4. Fungsi Saluran Distribusi	14
5. Bentuk-bentuk Saluran Distribusi	16
6. Saluran Distribusi Untuk Barang Konsumsi	18
7. Saluran Distribusi Untuk Barang Industri	19
8. Menentukan Jumlah Industri	19
9. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi	21
10. Alasan Digunakan Lembaga Saluran Distribusi.....	23
11. Pengertian Biaya Distribusi	26
12. Hubungan Kegiatan Saluran Distribusi, Biaya Distribusi Dengan Volume Penjualan	27
B. Kerangka Berpikir	29
C. Hipotesis	30
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pengertian Metode Penelitian.....	32
B. Tempat dan Waktu Penelitian	32
C. Sumber Data	32
D. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling.....	33
1. Populasi	33
2. Sampel	33
3. Teknik Sampling	33

E. Teknik Pengumpulan Data	34
1. Metode Wawancara	34
2. Metode Observasi	34
3. Studi Pustaka	34
F. Analisis Data	34
1. Analisis Regresi Linier Sederhana	34
2. Uji t	35
3. Koefisien Determinan (R^2)	36

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah dan Perkembangan CV. HARAPAN BARU.....	37
B. Lokasi Perusahaan CV Harapan Baru	38
C. Struktur Organisasi CV. Harapan Baru	39
D. Personalia Perusahaan	43
E. Sasaran Konsumen dan Penyelenggaraan Pemasaran	48
F. Sistem Saluran Distribusi Pemasaran pada CV. Harapan Baru Surakarta	52
G. Biaya Distribusi	53
H. Pengendalian Saluran Distribusi Pemasaran pada CV. Harapan Baru Surakarta	54
I. Analisis Data	57
1. Data.....	57
2. Analisis Regresi Linier Sederhana	63

3. Uji t.....	63
4. Koefisien Determinan (R^2).....	64
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran-saran	66
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1. Data Rincian Biaya Distribusi tiap Daerah Pemasaran CV. Harapan Baru Surakarta tahun 2001 – 2005	57
4.2. Data Biaya Penjualan.....	58
4.3. Data Biaya Promosi	58
4.4. Data Biaya Asuransi	59
4.5. Data Biaya Finishing	59
4.6. Data Biaya Gudang.....	60
4.7. Volume Pesanan Semester Ganji (dalam eksemplar).....	60
4.8. Volume Pesanan Semester Genap (dalam eksemplar)	61
4.9. Volume Penjualan Semester Ganji (dalam Rp)	61
4.10. Volume Penjualan Semester Genap (dalam Rp)	62
4.11. Peningkatan Biaya Distribusi Dan Volume Penjualan Per Tahun CV. Harapan Baru Surakarta tahun 2001 – 2005	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1. Saluran Distribusi Tanpa Perantara	23
2.2. Saluran Distribusi Dengan Perantara Untuk Meningkatkan Efisiensi	24
2.3. Kerangka Pemikiran	29
4.1. Struktur Organisasi Cv. Harapan Baru Surakarta.....	40
4.2. Proses Produksi CV. Harapan Baru Surakarta	47
4.3. Saluran Distribusi CV. Harapan Baru Surakarta	56

ABSTRAK

PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA CV HARAPAN BARU DI SURAKARTA

Muhammad Ilham, A. 210 000 060, Jurusan Pendidikan Ekonomi Bidang Keahlian Khusus Ekonomi Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Tahun 2007, 66 halaman.

Proses pemasaran ini masalah yang dihadapi tidak hanya sebelum barang dibuat tetapi juga barang itu selesai dibuat dan siap dipasarkan, maka dibutuhkan sebuah saluran yang dinamakan saluran distribusi. Penetapan saluran distribusi perusahaan merupakan hal yang mutlak di laksanakan karena berpengaruh dalam usaha mempertahankan aktifitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Tercapainya volume penjualan sangat dipengaruhi oleh kemampuan dan keberhasilan dari pelaksanaan saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan di dalam usaha pemasarannya.

Hipotesis yang diajukan adalah: 1) Ada peningkatan volume penjualan pada CV. Harapan Baru di Surakarta tiap tahun dan 2) Ada pengaruh saluran distribusi produk non pesanan terhadap peningkatan volume penjualan. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan studi pustaka. Sedangkan alat analisis yang digunakan regresi linier sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan ditunjukkan dengan harga $t_{hitung} = 5.565 > t_{tabel} = 3.182$, pada taraf signifikansi 5% dengan persamaan regresi $Y = 241054.4 + 0.002X$ dan besar $R^2 = 0.912$ berarti biaya distribusi bisa menjelaskan volume penjualan sebesar 91.2% sedangkan sisanya sebesar 8.8% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak masuk dalam model.

Kata kunci : saluran distribusi, volume penjualan, regresi linier sederhana