

**PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN SALURAN
DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN KAPAS INDAH KARYA DI KLATEN**

SKRIPSI

Untuk memenuhi persyaratan

Guna mencapai derajat SarjanaS-1
Pendidikan Akuntansi



ESTI CHOMARIA
A. 210 030 115

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

2007

PERSETUJUAN

**PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN SALURAN
DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN KAPAS INDAH KARYA DI KLATEN**

Disusun Oleh :

ESTI CHOMARIA
A. 210 030 115

Disetujui untuk dipertahankan dihadapan
Dewan Penguji Skripsi Sarjana S-1

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

(Drs. M. Yahya, M. Si)

(Drs. H. Sabar Narimo, MM,M. Pd)

PENGESAHAN

PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS INDAH KARYA DI KLATEN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

ESTI CHOMARIA
A. 210 030 115

Telah dipertahankan di Dewan Penguji
Pada tanggal : 13 Desember 2006
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Drs. M. Yahya, M. Si ()
2. Drs. H. Sabar Narimo, MM, M. Pd ()
3. Drs. H. Djalal Fuadi, MM ()

Surakarta, Desember 2006
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Dekan

Drs. H. Sofyan Anif, M. Si
NIK. 547

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila ternyata kelak kemudian hari terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya akan bertanggung jawab sepenuhnya.

Surakarta, Nopember 2006

ESTI CHOMARIA
A. 210 030 115

MOTTO

“Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang sabar”
(Q.S. Al Baqoroh : 153)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhan-Mulah hendaknya kamu berharap”
(Q. S. Alam Nasyrah : 6-8)

“Apa yang kita peroleh dari pendidikan adalah satu-satunya harta yang tak dapat hilang selama perjalanan kita”
(Princess Karaja)

Janganlah membuka rahasia kepada seorang kawan, dan engkau tak usah takut akan dia apabila ia berubah menjadi musuh.
(Penulis)

PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini kupersembahkan kepada :

1. Bapak dan Ibu tercinta serta kakakku yang senantiasa memberikan bimbingan, dorongan dan nasehat serta do'a, terima kasih banyak atas kasih sayang yang tak ternilai dan pengorbanan yang tidak terkira untuk masa depan penulis.
2. Orang-orang yang kusayangi, Heri Hermawan, Lufky Daffa fahrezi terima kasih atas kasih sayangnya.
3. Seseorang yang selalu memberikan do'a, semangat dan dorongan terus-menerus.
4. Buat Mas Joxo terima kasih atas pinjaman computer dan supportnya.
5. Teman-temanku Rini, Ais, Aris, Ashev, Andi, Upit, Rizky, Tika, Amel dan yang lain yang penulis tidak bisa menyebutkan satu persatu terima kasih atas kebersamaan kalian.
6. Buat dek Wulan, Eki, Reni, Etik, Rey makasih atas semuanya.
7. Teman-temanku Pendidikan Akuntansi angkatan 2003 kelas C terima kasih atas kebersamaan kalian.
8. Almamaterku.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobbil' alamin segala puja dan puji hanyalah milik Allah SWT, yang karena rahmat dan hidayahNyalah penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN SALURAN DITRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS INDAH KARYA DI KLATEN” sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguiruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun secara tidak langsung hingga selesainya skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis haturkan kepada :

1. Drs. H. Sofyan Anif, M. Si selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah berkenan memberikan izin dalam melaksanakan penelitian ini.
2. Drs. H. Djalal Fuadi, MM selaku Ketua Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

3. Drs. M. Yahya, M. Si selaku Dosen Pembimbing I, yang penuh kesabaran dan ikhlas memberikan bimbingan, pengarahan, saran serta dorongan yang sangat berarti.
4. Drs. H. Sabar Narimo, MM, M. Pd, selaku Dosen Pembimbing II yang dengan tulus ikhlas membimbing dan mengarahkan penulis dengan penuh kesabaran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Suradi Pujo Karyono selaku pimpinan perusahaan kapas Indah Karya yang memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
6. Mas Sapto selaku pengurus perusahaan kapas Inadah Karya yang telah membantu penulis melaksanakan penelitian ini sampai selesai.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran dalam skripsi ini.

Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Apabila ada kekeliruan dalam penelitian ini semoga menjadi pemicu untuk lebih baik.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, Nopember 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PRSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah	5
C. Perumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Pengertian Penjualan	10
B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	11
C. Proses Penjualan	13
D. Pengertian Diversifikasi Produk	15
E. Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Produksi	16
F. Bentuk-bentuk Diversifikasi Produk.....	17
G. Hal-hal yang perlu Diperhatikan dalam Diversifikasi Produk.....	19

H.	Berbagai Tingkatan dalam Diversifikasi Produk.....	19
I.	Pengertian Saluran Distribusi.....	20
J.	Fungsi Saluran Distribusi.....	21
K.	Bentuk-bentuk Saluran Distribusi.....	22
L.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	25
M.	Kerangka Pemikiran.....	31
N.	Hipotesis.....	32
BAB III METODE PENELITIAN		30
A.	Pengertian Penelitian	33
B.	Jenis Penelitian	34
C.	Tempat dan Waktu Penelitian	35
D.	Metode Penentuan Objek Penelitian	35
E.	Sumber Data	36
F.	Variabel Penelitian	36
G.	Teknik Pengumpulan Data.....	37
H.	Teknik Uji Prasyarat Analisis.....	38
I.	Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		45
A.	Gambaran Umum Perusahaan Kapas Indah Karya	45
B.	Penyajian Data	60
C.	Analisis Data	66
D.	Pembahasan	76
BAB V PENUTUP		79
A.	Kesimpulan	79
B.	Saran	81
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4. 1 Biaya Diversifikasi Produk Perusahaan Kapas Indah Karya di Klaten Tahun 2001 s/d 2005	61
Tabel 4.2 Biaya Saluran Distribusi Perusahaan Kapas Indah Karya di Klaten Tahun 2001 s/d 2005	63
Tabel 4. 3 Volume Penjualan Perusahaan Kapas Indah Karya di Klaten Tahun 2001 s/d 2005	65
Tabel 4. 4 Rangkuman Hasil Uji Normalitas	67
Tabel 4. 5 Rangkuman Hasil Uji Linieritas	68
Tabel 4. 6 Rangkuman Hasil Uji Linieritas	68
Tabel 4. 7 Rangkuman Hasil Uji Regresi Berganda.....	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV. 1 Struktur Organisasi Perusahaan Kapas Indah Karya	48
Gambar IV. 2 Skema Produksi	56
Gambar IV. 3 Saluran Distribusi Langsung	59
Gambar IV. 4 Saluran Distribusi Tak Langsung	60

ABSTRAK

PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KAPAS INDAH KARYA DI KLATEN

**Esti Chomaria, A. 210 030 115, Jurusan Pendidikan Akuntansi, Fakultas
Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta,
2006**

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) mengetahui pengaruh biaya diversifikasi produk terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten, (2) untuk mengetahui pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten, (3) untuk mengetahui pengaruh biaya diversifikasi produk dan biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten dan, (4) untuk mengetahui variabel mana yang paling dominant pengaruhnya terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten.

Penelitian ini menggunakan metode diskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah biaya diversifikasi produk, biaya saluran distribusi dan volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten tahun 2001-2005, dengan tidak menggunakan sampel karena yang diteliti merupakan keseluruhan populasi. Metode pengumpulan data menggunakan metode dokumentasi, observasi, dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi dua prediktor.

Dari hasil analisis diperoleh hasil sebagai berikut : (1) Biaya diversifikasi produk berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten. Terbukti dari hasil analisis regresi yang memperoleh $t_{hitung} X_1 > t_{tabel}$ yaitu $3,620 > 2,002$ pada taraf signifikansi 5%. (2) Biaya saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten. Hal ini terbukti dari hasil analisis regresi yang memperoleh $t_{hitung} X_2 > t_{tabel}$ yaitu $5,808 > 2,002$ pada taraf signifikansi 5%. (3) Biaya diversifikasi produk dan biaya saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten. Hal ini terbukti dari hasil analisis regresi yang memperoleh $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $71,236 > 3,15$. (4) Biaya saluran distribusi mempunyai pengaruh yang lebih dominan terhadap volume penjualan pada perusahaan kapas Indah Karya di Klaten. Hal ini terbukti dari hasil analisis regresi linier berganda bahwa variabel biaya saluran distribusi memperoleh hasil yang lebih besar dibanding variabel biaya diversifikasi produk yaitu $6,045 > 2,532$. hasil persamaan garis regresi $Y = -9178238 + 2,532X_1 + 6,045X_2$.

Kata kunci : biaya diversifikasi produk, biaya saluran distribusi, volume penjualan