

**PENGARUH BIAYA SALURAN DISTRIBUSI DAN BIAYA PROMOSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PT. COKRO SUPERTIRTA KLATEN**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana S-1
Program Studi Pendidikan Ekonomi Akuntansi



Disusun Oleh:

PUTUT ADIYANTO
A210 040 087

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

2011

PERSETUJUAN SKRIPSI

**PENGARUH BIAYA SALURAN DISTRIBUSI DAN BIAYA PROMOSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PT. COKRO SUPERTIRTA KLATEN**

Diajukan Oleh:

Nama : Putut Adiyanto

NIM : A210040087

Telah disetujui dan disahkan untuk mempertahankan di hadapan Dewan Penguji
Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah
Surakarta Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Joko Suwandi, SE. M.Pd

Drs. H. M. Nur Chusni, SE, M. Ag

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH BIAYA SALURAN DISTRIBUSI DAN BIAYA PROMOSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PT. SUPER TIRTA KLATEN

Diajukan oleh

PUTUT ADIYANTO
A210040087

Telah di pertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 25 Februari 2011
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji

1. Drs. Joko Suwandi, SE, M.Pd (.....)
2. Drs. H. M.Nur Chusni, SE, M.Ag (.....)
3. Drs.Sriyono, M.Pd (.....)

Surakarta, Maret 2011

Disahkan

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan

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

MOTTO

Diwajibkan atas kamu berperang, padahal berperang itu adalah sesuatu yang kamu benci. Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal itu amat buruk bagimu ;Allah mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui.

(Q.S. Al Baqarah : 216)

Rekreasi terbesar adalah bekerja, musibah terbesar adalah keputusan, keberanian terbesar adalah kesabaran, modal terbesar adalah kemandirian.

(Ali Bin Abi Tholib)

Sabar adalah cara utama dalam menangani kesulitan agar mencapai kemenangangemilan. Sabar bukan pasrah pada keadaan tetapi tenang namun pasrah dalam mencari penyelesaian. (Syeh Abdul Kadir Al -Jaelani)

Diam dan memperbaiki kesalahan adalah lebih baik daripada berucap tetapi tidak lebih baik.(Penulis)

PERSEMBAHAN

Sekripsi ini aku persembahkan kepada:

Orang tua yang telah membesarkan dan mendidik aku dari pertama aku hadir di dunia ini, sekarang dan sampai akhir nanti. Ibu yang telah mempertaruhkan hidupnya demi kehadiranku di dunia ini semoga aku tidak akan pernah mengecewakanmu. Kakak-kakakku tercinta (Mas Titut, Mbak Indar, Pak Wawan) yang telah menjadi bagian dari pengalaman hidupku.

Yang akan menjadi makmumku (Fitri Anisa) terimakasih atas keiklasanmu menerima aku yang penuh dengan kekurangan ini.

Sahabatku (Cecep, Dani, dll) terimakasih atas dukungan kalian semua Almeterku, Universitas Muhammadiyah Surakarta.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang senangtiasa melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Adapun maksud dan tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis merasa perlu untuk mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Drs.H. Sofyan Anif, M.Si selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah berkenan memberikan ijin penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Drs.H. Djalal Fuadi, MM selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. Joko Suwandi, SE, M.Pd selaku pembimbing I yang telah memberikan Pembimbingan, nasehat, dan masukan kepada penulis sampai skripsi ini selesai.
4. Bapak Drs. H. M. Nur Chusni, M.Ag selaku pembimbing II yang juga telah bersedia membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Pemimpin perusahaan PT. Cokro Super Tirta Klaten yang mengizinkan penulis untuk melaksanakan penelitian dan semua karyawan yang telah membantu penulisan dalam pelaksanaan penelitian.

6. Rekan-rekan mahasiswa FKIP Akuntansi Angkatan 2004 yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang turut membantu penyusunan skripsi ini.

Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis selama ini mendapat imbalan yang sepantasnya dari Allah SWT. Amin.

Akhirnya, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang memerlukan.

Surakarta, Februari 2011

Penulis

Putut Adiyanto
A210040087

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa 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 oranglain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah dan disebut dalam daftar pustaka.

Apabila kelak dikemudian hari terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya akan bertanggungjawab sepenuhnya.

Surakarta, Februari 2011

Penulis

Putut Adiyanto

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---------------------------------|---------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN MOTTO | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN..... | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| PERNYATAAN | viii |
| ABSTRAK..... | ix |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Pembatasan Masalah | 3 |
| C. Perumusan Masalah | 4 |

| | | |
|---------|---|----|
| | D. Tujuan Penelitian | 5 |
| | E. Manfaat Penelitian | 5 |
| | F. Sistematika Skripsi | 6 |
| BAB II | LANDASAN TEORI | |
| | A. Pengertian Pemasaran | 8 |
| | B. Pengertian Bauran Pemasaran | 9 |
| | C. Pengertian Dan Fungsi Saluran Distribusi | 11 |
| | D. Hubungan Promosi Dengan Penjualan | 26 |
| | E. Kerangka Pemikiran | 31 |
| | F. Hipotesis | 32 |
| BAB III | METODE PENELITIAN | |
| | A. Metode Penelitian | 33 |
| | B. Jenis Penelitian | 34 |
| | C. Objek Penelitian | 34 |
| | D. Waktu Penelitian | 35 |
| | E. Sumber Data | 35 |
| | F. Teknik Pengumpulan Data | 36 |
| | G. Definisi Oprasional Variabel Penelitian | 36 |
| | H. Uji Presyarat Analisis | 37 |
| | I. Teknik Analisis Data | 39 |
| BAB IV | ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN | |
| | A. Gambaran Umum Perusahaan | 44 |

| | | |
|----------------|---------------------------------|----|
| | B. Penyajian Data | 52 |
| | C. Uji Prasyarat Analisis | 55 |
| | D. Analisis Data | 56 |
| | E. Pembahasan | 62 |
| BAB V | PENUTUP | |
| | A. Kesimpulan | 65 |
| | B. Saran | 66 |
| DAFTAR PUSTAKA | | |
| LAMPIRAN | | |

DAFTAR TABEL

| | | |
|--------------------|---|---|
| TABEL L | : | Nilai Kritis L Untuk Uji Lilliefors |
| Tabel II | : | Nilai-nilai Dalam Distribusi t |
| Tabel Nilai F 0,01 | : | Degrees of Freedom For Nominator |
| Tabel IV.1 | : | Data Biaya Saluran Distribusi Per Tahun |
| Tabel IV.2 | : | Data Biaya Promosi Per Tahun |
| Tabel IV.3 | : | Volume Penjualan Per Tahun |
| Tabel IV. 4 | : | Rangkuman hasil uji normalitas data |

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1.1 : Kerangka pemikiran
- Gambar 2.1 : Kriteria Pengujian Uji t
- Gambar 2.2 : Kriteria Pengujian Uji F
- Gambar 3.1 : Struktur Organisasi Perusahaan

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Data Penelitian
- Lampiran 2 : Rata-rata Peningkatan Biaya dan Volume Penjualan
- Lampiran 3 : Deskripsi Data
- Lampiran 4 : Uji Normalitas Data Biaya Saluran Distribusi
- Lampiran 5 : Uji Normalitas Data Biaya Promosi
- Lampiran 6 : Uji Normalitas Data Volume Penjualan
- Lampiran 7 : Uji Linearitas
- Lampiran 8 : Uji Hipotesis
- Lampiran 9 : Perhitungan Sumbangan Relatif dan Sumbangan Efektif

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. COKRO SUPER TIRTA KLATEN

Putut Adiyanto. A 210 040 087. Jurusan Pendidikan Ekonomi Akuntansi. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2010.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan; 2) pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan; 3) pengaruh biaya saluran distribusi dan biaya promosi terhadap volume penjualan

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif yang menggambarkan keadaan obyek penelitian apa adanya dengan penarikan kesimpulan melalui analisis statistik. Penelitian ini mengambil lokasi di PT. Cokro Super Tirta Klaten Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data saluran distribusi, biaya promosi, dan volume penjualan PT. Cokro Super Tirta Klaten dari berdiri hingga tahun 2009. Sampel diambil sebanyak 4 tahun yaitu tahun 2006 – 2009. Data yang diperlukan diperoleh melalui teknik dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda, uji F, uji t, uji R^2 , dan sumbangan relatif dan efektif.

Hasil analisis regresi memperoleh persamaan garis regresi: $Y = 49.229.042,747 + 2,879 (X_1) + 2,367 (X_2)$. Persamaan menunjukkan bahwa biaya saluran distribusi dan biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan. Kesimpulan yang diambil adalah: 1) Terdapat pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan pada PT. Cokro Super Tirta Klaten. Hal ini terbukti dari hasil analisis data yang mendapatkan t_{hitung} sebesar 3,024 lebih besar daripada t_{tabel} (2,021) pada taraf signifikansi 5%. Biaya saluran distribusi memberikan sumbangan efektif 47,1% terhadap volume penjualan; 2) Terdapat pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan pada PT. Cokro Super Tirta Klaten. Hal ini terbukti dari hasil analisis data yang mendapatkan t_{hitung} sebesar 2,829 lebih besar daripada t_{tabel} (2,021) pada taraf signifikansi 5%. Biaya promosi memberikan sumbangan efektif 44% terhadap volume penjualan; 3) Terdapat pengaruh biaya saluran distribusi dan biaya promosi secara bersama-sama terhadap volume penjualan pada PT. Cokro Super Tirta Klaten. Hal ini terbukti dari hasil analisis data yang mendapatkan F_{hitung} sebesar 230,885 lebih besar daripada F_{tabel} (3,23) pada taraf signifikansi 5% Biaya saluran distribusi dan biaya promosi memberikan total sumbangan sebesar 91,1% terhadap volume penjualan.

Kata Kunci: biaya saluran distribusi, biaya promosi, volume penjualan