PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM RANGKA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL SAGIJONO DI BOYOLALI

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

MARLINA DEWI
NIM : B 100990047

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2004

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul :

PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM RANGKA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL SAGIJONO DI BOYOLALI

yang dipersiapkan dan disusun oleh :

MARLINA DEWI
NIM : B 100990047

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji dan dinyatakan lulus

pada hari/tanggal _____

Surakarta, Januari 2004

Mengetahui	Pembimbing Utama
Dekan Fakultas Ekonomi	
(Drs. Wahyono, AK, MA)	(Drs. Fatkhurrohman, MM)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- “Sesungguhnya sesudah kesulitan ini ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.”

(Q.S. Alam Nasyroh : 6)

- “Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat kecuali bagi orang-orang yang khusyuk.”

(Q.S. Al Baqaroh : 45)

Aku persembahkan karya kecil ini untuk orang-orang yang selalu mendapat tempat di hatiku dan orang-orang yang aku cintai dan sayangi :

1. Bapak dan ibu tercinta yang senantiasa membimbing serta kasih sayang yang kalian berikan kepadaku, terima kasih atas doa-doanya,
2. Suamiku Mas Harry yang selalu menyayangiku dan mendorongku untuk menjadi yang terbaik,
3. Putriku Galuh yang selalu memberiku keceriaan,
4. Teman-temanku yang selalu memberiku semangat,
5. Almamater, bangsa dan negaraku.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan taufik-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul "PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM RANGKA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL SAGIJONO DI BOYOLALI".

Tidak sedikit kesulitan-kesulitan dan hambatan yang penulis temui dalam penyusunan skripsi ini. Namun, berkat bantuan serta bimbingan berbagai pihak, maka skripsi ini dapat terselesaikan.

Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis sampaikan ucapan terima kasih, berkat bantuan dari beberapa pihak yang dengan ikhlas banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini. Meskipun ucapan terima kasih saja tidaklah cukup untuk membalas, namun hanya dengan kata-kata itulah dan penghargaan setulus hari yang dapat penulis persembahkan. Penulis ucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Drs. H. Dochak Latief, selalu Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Wahyono, AK, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. Imron Rosyadi, M.Si selaku selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Ibu Soepatini, SE selaku Pembimbing Akademik.

5. Bapak Drs. Fatkhurrohman, MM selaku Pembimbing Skripsi, yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
6. Pengelola Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah melayani dan menyediakan referensi, literatur dan hal lain yang merupakan bahan penting dalam penulisan skripsi ini.
7. Bapak Tri Joko Susilo selaku Pimpinan Perusahaan Meubel Sagijono, yang telah memberikan ijin dan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak dan Ibu yang telah memberikan kasih sayang, dukungan dan doa sehingga dapat menyelesaikan studi di Universitas Muhammadiyah Surakarta.
9. Mas Harry yang selalu setia menemani dan memberiku kasih sayang serta dorongan dalam penulisan skripsi ini.
10. Putriku Galuh Raras Puspanjali yang selalu membuatku tertawa dan keceriaan, mama sangat menyayangimu.
11. Buat teman-temanku Anis, Wiwik, Tatik, Ira, Vivi, Tati, Arief, Latief, Mardi, Marzani, Abdul dan semua teman-teman kelas A, terima kasih atas persahabatannya dan semua bantuannya atas terselesaikannya skripsi ini.
12. Mas Aris, terima kasih atas bantuannya dalam penulisan skripsi ini.
13. Dan semua pihak yang tidak mungkin dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Atas kebaikan dan bantuan yang telah diberikan tersebut, penulis hanya dapat memberikan balasan dengan doa, semoga amal kebaikan Bapak/Ibu serta rekan-rekan mendapatkan imbalan atau balasan yang sepantasnya dari Allah SWT.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi Almamaterku Universitas Muhammadiyah Surakarta, Perusahaan Meubel Sagijono dan pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini. Semoga karya kecil ini menjadi karya yang bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamu ‘alaikum Wr. Wb

Surakarta, Januari 2004

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

PENGESAHAN ii

MOTTO DAN PERSEMBAHAN iii

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI vii

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR GAMBAR x

DAFTAR LAMPIRAN xi

ABSTRAKSI xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Perumusan Masalah 2

C. Tujuan Penelitian 3

D. Manfaat Penelitian 3

E. Sistematika Skripsi 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pemasaran 5

1. Pengertian Pemasaan 5

2. Manajemen Pemasaran 6

B. Saluran Distribusi 7

1. Pengertian Saluran Distribusi 7

2. Bentuk Saluran Distribusi 8

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi 11
4. Volume Penjualan 15

BAB III METODE PENELITIAN

A. Kerangka Pemikiran 16
B. Hipotesa 17
C. Data dan Sumber Data 18
D. Analisis Data 19
1. Analisis Regresi Linear Berganda 19
2. Uji Regresi Keseluruhan (Uji F) 19
3. Uji t 21
4. Koefisien Determinasi 22

BAB IV PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan 23
B. Lokasi Perusahaan 24
C. Struktur Organisasi 24
D. Produksi Perusahaan 26
E. Hasil Analisa Data 30

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 37
B. Saran 39

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. Tabel 4.1. Data Biaya Distribusi dan Volume Penjualan Perusahaan Meubel “SAGIJONO” Tahun 1997 – 2001 30

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 3.1. Kerangka Pemikiran 16
2. Gambar 4.1. Struktur Organisasi 25
3. Gambar 4.2. Skema Saluran Distribusi Langsung dan Tak Langsung..... 29

LAMPIRAN

1. Data-data penelitian yang dianalisa
2. Hasil Analisa Regresi Berganda
3. Tabel Nilai $F_{0,05}$
4. Tabel Nilai t

ABSTRAKSI

Dalam perekonomian di Indonesia terdiri dari 3 unsur penting antara negara, swasta dan koperasi. Ketiga unsur itu diharapkan saling berkembang bersama-sama serasi dan mantap. Pendirian suatu perusahaan pada umumnya untuk mendapatkan lana disamping itu untuk bisa memberikan tingkat kepuasan pada konsumen.

Dalam operasi pemasarannya, perusahaan dipengaruhi oleh faktor lingkungan dari sistem tersebut yaitu intern dan ekstern, untuk itu dalam menjalankan suatu perusahaan, alangkah baiknya memilih saluran distribusi yang tepat agar antara lingkungan yang satu dengan lingkungan yang lain dapat bekerja sama dengan baik dan efisien. Karena kesalahan pemilihan saluran distribusi dapat memperlambat bahkan memacetkan usaha penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

Dan dalam saluran distribusi perlu diperhatikan masalah yang berkaitan dengan biaya distribusi diantaranya transportasi, biaya penyimpanan dan biaya komisi penjualan. Untuk itu diperlukan suatu penelitian untuk mengetahui pengaruh dan hubungan antara saluran distribusi dengan volume penjualan.

Dalam penelitian metode analisa data yang digunakan adalah regresi linear berganda, uji t dan hasil analisa data yang menggunakan SPSS versi 11.0 diperoleh nilai t_{hitung} untuk biaya saluran distribusi langsung sebesar 4,322 dan untuk t_{hitung} untuk biaya saluran distribusi tidak langsung sebesar 2,276 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,101. Untuk uji F diperoleh F_{hitung} sebesar 12,587 dan F_{tabel} 4,41. Dari hasil tersebut diperoleh kesimpulan bahwa baik secara individu maupun bersama-sama, kedua variabel mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Sedangkan variabel yang paling dominan berpengaruh adalah biaya saluran distribusi langsung.