

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PT.VARIA USAHA BETON
DI WARU - SIDOARJO**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan : **Manajemen**



Disusun Oleh :

INDAH RATNA WULANDARI

00.22.0533

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2006**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : **INDAH RATNA WULANDARI**
Nomor Pokok : 00.22.0533
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : **PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI
TERHADAP PENJUALAN PADA PT.VARIA USAHA
BETON DI WARU - SIDOARJO**

Malang, 2006

DISETUJUI DAN DITERIMA :

Ketua Program Studi



(Dra. ERNA SETIJANI, MM)

Dosen Pembimbing



(Drs. RUDY WAHYONO, M.Si)



Fakultas Ekonomi

(Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si)

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA PT.VARIA USAHA BETON
DI WARU - SIDOARJO**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

INDAH RATNA WULANDARI

00.22.0533

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 1 September 2006

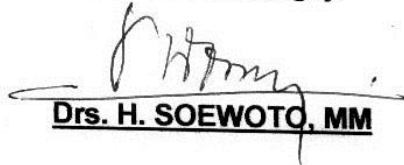
Susunan Dewan Penguji

Ketua Tim Penguji



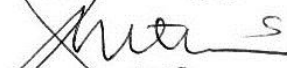
Drs. RUDI WAHYONO, M.Si

Sekretaris Penguji



Drs. H. SOEWOTO, MM

Anggota Penguji



Drs. SUMARTONO, MM

Skripsi ini Telah Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Malang,

2006



**Universitas Ekonomi
Merdeka Malang**

Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si



PT VARIA USAHA BETON
(GRUP SEMEN GRESIK)



SURAT KETERANGAN
Nomor : 445/KP.02.02/10100/08.06

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nadyajanti Tjandra, SH
Alamat : Jl. Letjend. S. Parman 38 Waru, Sidoarjo
Jabatan : Staff Bagian SDM & Umum

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama/Reg. : Indah Ratna W. / 00220533
Jurusan : Ekonomi Manajemen
Universitas : UNMER Malang

telah melaksanakan Riset / Skripsi selama 2 (dua) bulan yang berlangsung bulan Pebruari
s/d Maret 2006 di PT. Varia Usaha Beton Waru Sidoarjo.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sidoarjo, 25 Agustus 2006

PT. VARIA USAHA BETON


Nadyajanti Tjandra, SH
-Staff Bagian SDM & Umum

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : INDAH RATNA WULANDARI
Nomor Pokok : **00.22.0533**
Universitas : **Merdeka Malang**
Fakultas : **Ekonomi**
Program Studi : **Manajemen**
Tempat/ Tgl Lahir : **Malang, 14 Juni 1982**
Alamat : **Jl. Anjasmoro IA No. 19 Lawang - Malang**
Nama Orang Tua
(Ayah) : KARYONO S. HADI
(Ibu) : SIATI
Riwayat Pendidikan : **1. Tahun 1994, Lulus SDN Turirejo 03 Lawang**
2. Tahun 1997, Lulus SMPN 03 Lawang
3. Tahun 2000, Lulus SMUN 1 Purwosari
4. Terdaftar Sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Merdeka Malang Tahun 2000

MOTTO

"Sekali-kali jangan curang, karena sesungguhnya kitab orang yang durhaka tersimpan dalam sijjiin".

"Sesungguhnya Al-Qur'an itu benar-benar firman yang memisahkan antara yang hak dan yang bathil".

Kupersembahkan skripsi ini kepada :

- ◆ Bapak dan Ibu Tercinta
- ◆ Kakak dan Adikku tersayang
- ◆ Kedua anakku tercinta, Fernando dan Arrabella

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. VARIA USAHA BETON DI WARU SIDOARJO”**.

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S-1 di bidang Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Merdeka Malang.

Keberhasilan penulisan skripsi ini tentu tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Maxion Sumtaky, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Ibu Dra. Erna Setijani, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
3. Bapak Drs. Rudy Wahyono, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang yang telah banyak memberikan bekal ilmu kepada penulis selama menempuh pendidikan di Universitas Merdeka Malang.

5. Ibu Nadyajanti Tjandra, SH, selaku staff bagian SDM dan Umum PT. Varia Usaha Beton yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
6. Karyawan PT. Varia Usaha Beton, yang telah memberikan bantuan kelancaran penulisan skripsi ini.
7. Semua pihak dan rekan-rekan yang telah membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, hal ini karena keterbatasan kemampuan penulis sebagai manusia biasa, oleh sebab itu saran dan kritik dari pembaca sangat penulis harapkan. Akhirnya semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

maka dengan segala kerendahan hati serta keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang ada pada penulis. Penulis menerima saran dan kritik yang bersifat membangun dan penyempurnaan skripsi ini.

Malang, Oktober 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI.....	iii
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAKSI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Teori Yang Melandasi Permasalahan	5
1. Pengertian Pemasaran	5
2. Saluran Distribusi	6
3. Penggolongan Perantara dan Penentuan Jumlah	

		10
	Perantara	12
	4. Hubungan Saluran Distribusi Dengan Penjualan	14
	5. Promosi	16
	6. Alat-alat Promosi	30
	7. Hubungan Promosi dengan Penjualan	31
	B. Hipotesis	32
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Identifikasi Variabel	34
	B. Definisi Operasional Variabel	35
	C. Ruang Lingkup Penelitian	36
	D. Lokasi Penelitian	36
	E. Sumber Data	36
	F. Teknik Pengumpulan Data	37
	G. Teknik Analisis Data	37
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
	A. Hasil Penelitian	40
	1. Sejarah Singkat Perusahaan	40
	2. Lokasi Perusahaan	41
	3. Bentuk Badan Hukum Perusahaan	42
	4. Struktur Organisasi Perusahaan	42
	5. Personalia	47
	6. Produksi	50

	11
7. Daerah Pemasaran.....	55
8. Saluran Distribusi	56
9. Harga dan Kebijakan Harga.....	57
10. Promosi Penjualan	60
11. Pesaing.....	60
12. Keuangan Perusahaan	60
13. Tujuan Perusahaan	61
B. Pembahasan Hasil Penelitian	64
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	74
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel	
1 Tujuan Periklanan	22
2 Keunggulan dan Kelemahan Beberapa Jenis Promosi Penjualan	25
3 Alat-Alat Promosi.....	31
4 Jumlah Karyawan	48
5 Daftar Mesin dan Peralatan.....	51
6 Data Penjualan.....	64
7 Data Biaya Saluran Distribusi.....	65
8 Data Biaya Promosi.....	65
9 Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	66
10 Perbandingan Uji t_{hitung} dan Uji t_{tabel}	69

DAFTAR GAMBAR

		Halaman
Gambar		
1	Struktur Organisasi	44
2	Skema Proses Produksi.....	54

ABSTRAKSI

Untuk mencapai pemasaran yang lebih besar, perusahaan tidak cukup bekerjasama dengan tenaga kerja di dalam saja, tetapi diperlukan juga tenaga dan saluran dalam mendistribusikan produknya. Kerjasama dengan pihak luar yang menjadi penyalur tepatnya saluran distribusi akan dapat menjamin dan mempermudah sampainya produk ke tangan konsumen. PT. VARIA USAHA BETON di Waru Sidoarjo dihadapkan pada suatu kondisi persaingan yang ketat, dimana bermunculan usaha yang sejenis yang menawarkan produk yang baru. Maka dengan mengetahui pengaruh saluran distribusi dan promosi terhadap penjualan, Perusahaan dapat mengambil kebijaksanaan-kebijaksanaan yang tepat yang menyangkut pendistribusian dan promosi sehingga akan banyak membawa hasil dan peranan yang penting dalam menyampaikan produk ke konsumen, karena bidang pemasaran khususnya saluran distribusi dan promosi merupakan hal terpenting dalam menentukan realisasi penjualan supaya target dari penjualan dapat tercapai.

Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel, Variabel Independen (bebas), X_1 = Saluran Distribusi, X_2 = Promosi, Variabel Dependen (terikat) Y = Penjualan. Sumber Data, Data Sekunder. Teknik Pengumpulan Data, Observasi, Interview, Dokumentasi. Teknik Analisis Data, Analisis Regresi Berganda Linier, Analisa koefisien korelasi, Analisis koefisien korelasi berganda, Uji t, Uji F.

Kesimpulan, Berdasarkan hasil uji F menunjukkan Biaya Saluran Distribusi, Biaya Promosi secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap penjualan PT. Varia Usaha Beton Waru Sidoarjo. Berdasarkan hasil uji t menunjukkan Biaya Saluran Distribusi dan Biaya Promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Penjualan PT. Varia Usaha Beton Waru Sidoarjo, Variabel saluran distribusi tidak berpengaruh dominan terhadap volume penjualan karena secara statistik tidak terbukti atau teruji.