

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KRUPUK PUTRA HARAPAN
WATES KEDIRI WATES – KEDIRI**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen**



**Disusun oleh :
ERLIN TRI WAHYUNI
02.22.0078**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2006**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Erlin Tri Wahyuni
Nomor Pokok : 02.00.0078
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : **PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KRUPUK PUTRA HARAPAN WATES – KEDIRI**

Malang,.....

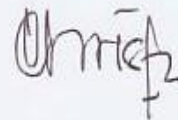
DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi



(Dra. Ema Setijani, MM)

Pembimbing



(Dra. Christina S.R., MM)

Dekan Fakultas Ekonomi



Drs. Maxion Sumtaky, M.Si

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN KRUPUK PUTRA HARAPAN
WATES - KEDIRI**

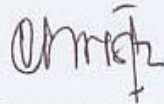
Dipersiapkan dan disusun oleh :

ERLIN TRI WAHYUNI
02220078

Telah dipertahankan di depan dewan penguji
Pada tanggal 30 Juni 2006


Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



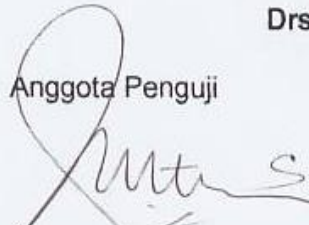
Dra. Christina SR, MM

Sekretaris Penguji



Drs. Mochamad, MM

Anggota Penguji




Drs. Sumartono, MM

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Malang, 30 Juni 2006
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang




Drs. Maxion Sumtaky, M.Si

PERUSAHAAN KRUPUK
"UD PUTRA HARAPAN"

Dsn. Bolorejo Ds. Wonorejo RT/RW : 55/15 Kec. Wates Kab. Kediri

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini , Pemilik sekaligus Manajer Perusahaan Krupuk "PUTRA HARAPAN" Kediri , menerangkan bahwa Mahasiswa dari Universitas MERDEKA Malang , Fakultas Ekonomi yang tersebut dibawah ini :

Nama : Erlin Tri Wahyuni
Nomor Pokok : 02220078
Semester : VIII
Jurusan : Management/Akuntansi/Ekonomi Pembangunan
Alamat : Kasereman Rt/Rw : 01/01 Geneng Ngawi

Telah mengajukan Proposal Penelitian di perusahaan Krupuk " UD PUTRA HARAPAN" dan kami memberikan ijin kepada mahasiswa tersebut untuk mengadakan penelitian di perusahaan ini.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima kasih.

Kediri , 17 April 2006
Manajer
Perusahaan Krupuk Putra Harapan

INDUSTRI KRUPUK MENTARI
UD. PUTRA HARAPAN
Dsn. Bolorejo - Wonorejo
Telp. (0354) 7008864, 443819
WATES - KEDIRI

SUMADIANTO

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : ERLIN TRI WAHYUNI
Nomor Pokok : 02.22.0078
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Tempat dan tanggal lahir : Ngawi, 4 Mei 1983
Alamat : Rt 01 Rw 01 Kasereman Geneng - Ngawi
Nama Orang Tua (Ayah) : (Alm) Soemadi
(Ibu) : Marini
Riwayat Pendidikan : 1) Tahun 1996 Lulus SDN Madiun Lor 9
2) Tahun 1999 Lulus SLTP Negeri 3
Madiun
3) Tahun 2002 Lulus SMU Negeri 1
Madiun
4) Tahun 2002 Terdaftar sebagai
Mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan
Manajemen Universitas Merdeka
Malang.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan segala puji dan syukur kepada Allah SWT beserta Rasul atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi yang merupakan salah satu prasyarat yang harus ditempuh untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang, dengan judul “PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KRUPUK PUTRA HARAPAN WATES KEDIRI”.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak akan sangat sulit bagi penulis untuk menyusun skripsi ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. Maxion Sumtaky, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Ibu Dra. Christina SR, MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah dengan sabar memberikan bimbingan yang berharga dan bermanfaat dalam rangka tersusunnya skripsi ini.
3. Bapak Sumadianto, selaku pimpinan Perusahaan Krupuk “Putra Harapan” Wates Kediri.
4. (Alm) Ayah, Ibu, dan kakak-kakakku tersayang serta orang terdekatku atas segala yang telah diberikan baik dorongan moril maupun materiil

selama menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.

5. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah, akan dan sedang membantu dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukan.

Malang, Juni 2006

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Draft Skripsi	ii
Halaman Surat Keterangan Penelitian	iii
Halaman Riwayat Hidup Penulis	iv
Halaman Kata Pengantar	v
Halaman Daftar Isi	vii
Halaman Daftar Tabel	x
Halaman Daftar Gambar	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah Penelitian	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
A. Teori yang melandasi Permasalahan Penelitian.....	6
1. Pengertian Manajemen.....	6
2. Pengertian Pemasaran	6
3. Pengertian Marketing Mix	7
4. Unsur-unsur Marketing Mix.....	8
5. Penjualan.....	32
6. Hubungan Saluran Distribusi dan Promosi Terhadap	

Penjualan.....	39
B. Hasil Penelitian Terdahulu	40
C. Hipotesis Penelitian	41
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel	42
B. Definisi Operasional Variabel	43
C. Ruang Lingkup.....	44
D. Lokasi Penelitian	44
E. Sumber Data	44
F. Teknik Pengumpulan Data	45
G. Teknik Analisis Data	46
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
A. Hasil Penelitian	50
1. Sejarah Perusahaan.....	50
2. Bentuk Perusahaan	51
3. Lokasi Perusahaan.....	51
4. Struktur Organisasi.....	53
5. Personalia	57
6. Produksi dan Proses Produksi	59
7. Pemasaran	62
8. Keuangan Perusahaan.....	68
9. Tujuan Perusahaan	70

B. Pembahasan Hasil Penelitian	72
1. Data Target dan Realisasi Penjualan	72
2. Analisa Data	74
C. Implementasi Hasil Penelitian.....	84

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	86
B. Saran	87

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Jumlah Karyawan dan Tingkat Pendidikan.....	57
2. Hari Kerja dan Jam Kerja Karyawan.....	58
3. Daerah Pemasaran	63
4. Daftar Agen	65
5. Data Biaya Saluran Distribusi	66
6. Daftar Harga	66
7. Data Biaya Saluran Distribusi	67
8. Data Target dan Realisasi Penjualan Tahun 2001 – 2005	69
9. Data Realisasi Penjualan Tahun 2001 – 2005.....	72
10. Data Biaya Saluran Distribusi	74
11. Data Rincian Biaya Promosi	75
12. Data Biaya Saluran Distribusi	76
13. Perhitungan Regresi Linier Berganda	77
14. Perbandingan T_{hitung} dan T_{tabel}	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Distribusi Sangat Panjang	17
2. Ditribusi Panjang	18
3. Distribusi Agak Panjang	19
4. Distribusi Pendek.....	19
5. Distribusi Langsung.....	20
6. Tahap-tahap penjualan.....	37
7. Struktur Organisasi.....	53
8. Kurva Kriteria Penerimaan atau Penolakan.....	80
9. Uji t X_1 (Biaya Saluran Distribusi)	82
10. Uji t X_2 (Biaya Promosi)	83

ABSTRAKSI

Secara umum tujuan penelitian ini adalah untuk menghubungkan teori yang pernah diperoleh dengan kenyataan yang ada didalam masyarakat. Hubungan ini sangat penting untuk meningkatkan pemahaman yang diperoleh dalam perguruan tinggi, adalah kesesuaiannya dengan kenyataan di lapang. Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui saluran distribusi dan promosi yang ditetapkan perusahaan pada konsumen.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh saluran distribusi dan promosi terhadap penjualan.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis diantara variabel saluran distribusi dan promosi yang berpengaruh dominan terhadap penjualan.

Tekhnik Analisis Data

1. Data Kuantitatif

Adalah data angka-angka yang diperoleh dari perusahaan berupa data biaya distribusi, promosi dan penjualan. Setelah data terkumpul, kemudian dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian dan jenis penelitian, maka analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linier berganda, uji f, dan uji t.

2. Data Kualitatif

Adalah data yang berupa kata-kata yang diperoleh dari pihak perusahaan yang berupa sejarah perusahaan, dasar hukum perusahaan, bahan baku dan proses produksi.

Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian diketahui, sebaiknya langkah-langkah yang diambil perusahaan adalah :

1. Meningkatkan pelaksanaan saluran distribusi dan promosi produk krupuk yang diproduksi perusahaan.
2. Mengkaji kembali pelaksanaan saluran distribusi dan promosi agar lebih efektif dalam meningkatkan volume penjualan.

Dari langkah-langkah diatas juga dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan metode regresi linier berganda, dengan variabel Y adalah penjualan, variabel X_1 adalah saluran distribusi dan X_2 adalah promosi. Dari hasil pengujian tersebut diperoleh nilai $r = 0.999$ berarti ada hubungan yang sangat kuat antara pelaksanaan saluran distribusi dan promosi terhadap peningkatan penjualan, sehingga apabila ada peningkatan biaya untuk saluran distribusi dan promosi maka volume penjualan juga akan bertambah ini berarti ada hubungan yang searah. Dari hasil uji f dan uji t dapat dinyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari pelaksanaan saluran distribusi dan promosi terhadap penjualan.