ANALISA FAKTOR-FAKTOR SALURAN DISTRIBUSI YANG BERPENGARUH TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ABON IKAN "PRANSPUL" DI SEPULU BANGKALAN - MADURA

S K R I P S I

Oleh :

K U S A I R I

NRP : 029812188

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

MILIK PERPUSTAKAAN
UNIV TRUNOJOYO - MADURA

ANALISA FAKTOR-FAKTOR SALURAN DISTRIBUSI YANG BERPENGARUH TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ABON IKAN "PRANSPUL" DI SEPULU BANGKALAN - MADURA

S K R I P S I

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS TRUNOJOYO - MADURA
Terima tgl : 18-11-2003
No. Induk : 340/s/UTY/FE/03
No. Klasifikasi : S. 658.8a / kus / a

Oleh :

K U S A I R I
NRP : 029812188

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA PERPUSTAKAAN

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : **Kusairi**

NRP : **029812188**

Judul : **Analisa Faktor-Faktor Saluran Distribusi Yang Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Abon Ikan "Pranspul" Di Sepulu Bangkalan - Madura**

Skripsi Ini Telah Disetujui

Pada tanggal : 08 Oktober 2003

Pembimbing I

Dra. Hj. Anugrahini Irawati M.M.
NIP : 131 761 429

Pembimbing II

Dra. Iriani Ismail M.M.
NIP : 131 803 323

Mengetahui

Dekan

Drs. Ec. Fatchurrochim Ghany M.S.P
NIP : 131 803 311

Kepala Jurusan

Drs. Ec. Mahmud Zulkifli M.Si
NIP : 132 296 814

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi serta telah memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada :

Hari : **Kamis**
Tanggal : **14 Oktober 2003**
Pukul : **09.15 WIB**
Tempat : **Ruang Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo**

Dewan Penguji

Ketua : **Drs. Pribanus Wantara M.M.** : .....

Anggota : **1. Drs. Ec. Fatchurrohim Ghani M. Sp.** : .....

2. Dra. Iriani Ismail M.M. : .....

Sekretaris : **Dra. Iriani Ismail M.M.** : .....

MOTTO

Hendaklah kamu berkata benar, karena berkata benar itu membawa kepada kebaikan, dan kebaikan itu membawa ke Syurga. Demikianlah bila seseorang membiasakan berkata benar, akhirnya orang itu dicatat di sisi Allah sebagai orang yang selalu benar.

Dan jauhilah berkata dusta, karena dusata itu membawa kita kepada kejahatan, dan kejahatan itu membawa ke neraka. Demikianlah bila mana seseorang membiasakan berdusta, dan janganlah selalu cenderung berdusta akhirnya ia dicatat di sisi Allah sebagai seorang yang sangat pendusta.

(H.R. Bukhary-Muslim)

Katakanlah yang sebenarnya (haq) walaupun pahit sekalipun.

(H.R. Ibnu Hibban)

KATA PENGANTAR

Tiada ungkapan yang pantas kami persembahkan selain Puji Syukur Alhamdulillah Kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga dapat menjalankan aktivitas dengan baiktanpa hambatan apapun termasuk dalam penyelesaian skripsi ini.

Shalawat dan Salam mudah-mudahan senantiasa Rasulillah Muhammad SAW, keluarga, sahabat, tabiin, tabi-tabiin, serta para ulama yang telah menyelamatkan dan membawa kami dari alam jahiliyah menuju alam islamiyah.

Selanjutnya doa dan terima kasih kami haturkan kepada kedua orang tua dan segenap keluarga atas segala didikan, dorongan serta doanya dalam menempuh pendidikan di perguruan tinggi ini. Kami juga haturkan banyak terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir. H. M. Iksan Semaoen MSc. Selaku Rektor Universitas Trunojoyo yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menimba ilmu dan pengalaman di Universitas Trunojoyo.
2. Drs. Ec. Fatchurrohim Ghani MSp. Selaku Dekan fakultas Ekonomi yang memberi kesempatan untuk menimba ilmu dan pengalaman di Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo.
3. Drs. Ec. Mahmud Zulkifli Ms. Selaku Kepala jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi yang telah banyak memberikan nasehat dan dorongan dalam menimba ilmu di Fakultas Ekonomi.

4. Dra. Iriani Ismail M. M. selaku Dosen Wali dan Pembimbing yang telah memberikan dorongan, bimbingan dan arahan sehingga penulisan skripsi ini berjalan dengan baik.
5. Dra. Anugrahini Irawati M. M. yang juga banyak memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Agus Salim A. ma. Pd. dan ibu Irayati selaku pihah perusahaan yang telah memberikan kesempatan dalam penelitian dan banyak memberikan data-data perusahaan.
7. Para Dosen Fakultas Ekonomi yang telah banyak mentransformasikan ilmu dan penmikirannya selama perkuliahan, mudah-mudahan menjadi ilmu yang bermanfaat .... Amien.
8. Segenap Organisasi Kemahasiswaan di lingkungan Universitas Trunojoyo, khususnya UKM MENWA, UKM MKMI, BEM FE, FORDIMAFE dan KOPMA UNIJOYO yang telah banyak memberikan tambahan ilmu dan wawasan serta pengalaman dalam mengaplikasikan dan mengaktualisasikan ilmu yang telah didapat.
9. Kawan-kawan yang tergabung dalam keluarga IPUT (seperti : M. Shadiq, Toyyib, M. Sadin, M. Sukri, Zaini Rafi', Herliyanto dan lain sebagainya) yang telah banyak memberikan nuansa baru dalam pencarian ilmu dan pengalaman di UniversitasTrunojoyo.
10. Para sahabat karib (seperti : Fakhelatul Mukaramah, Ach. Suprayodi, RBM. Ainul Yakin, Dhika Ekawati dan Eko Nuryanto) yang telah banyak

memberikan dorongan, masukan dan bantuan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Mudah-mudahan tetap menjadi sahabat setia hingga akhir masa Amien.

Kepada segenap pembaca kami sampaikan terima kasih, saran dan kritik yang sifatnya membangun senantiasa kami tunggu, karena apapun alasannya skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan.

Akhirnya kami haturkan salam dan doa bagi semua pihak semoga senantiasa dalam lindungan dan hidayah-Nya ... Amien.

Bangkalan, 10 oktober 2003

Penulis

ABSTRAKSI

Pada dasarnya setiap perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba seoptimal mungkin dan unmtuk dapat menjual produknya sebanyak mungkin. Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, perusahaanakan dituntut untuk selalau berusaha melaksanakan pemasaran atas produknya secara meluas.

Dalam upaya pencapaian tujuan yaitu terjualnya produk, maka ada proses yang sangat penting untuk diperhatikan yaitu saluran distribusi. Saluran distribusi merupakan upaya melancarkan arus perpindahan barang dari produsen ke konsumen, sehingga dengan demikian usaha untuk mencapai tujuan lebih optimal. Adapun dalam memilih saluran distribusi perusahaan harus memperhatikan lima faktor yang mempengaruhi saluran distribusi yaitu pasar, barang, perusahaa, perantara, dan pesaing.

Kelima faktor diatas sedikit banyak akan berpengaruh terhadap tingkat penjualan yang telah di targetkan perusahaan sehingga selanjutnya akan berpengaruh terhadap perolehan laba perusahaan.

DAFTAR ISI

Halaman

Lembar sampul i

Lembar judul ii

Lembar persetujuan iii

Lembar pengesahan iv

Motto v

Kata pengantar vi

Abstraksi vii

Daftar isi viii

Daftar gambar ix

Daftar tebel x

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah 1

1.2 Rumusan masalah 2

1.3 Tujuan penelitian 3

1.4 Manfaat penelitian 3

1.4.1 Bagi penulis 3

1.4.2 Bagi perusahaan 4

1.4.3 Bagi Universitas 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan teori 5

2.1.1 Pemasaran 5

2.1.1.1 pengertian pemasaran 5

2.1.1.2 konsep pemasaran 6

2.1.2 saluran distribusi 9

2.1.2.1 pengertian saluran distribusi 9

2.1.2.2 fungsi saluran distribusi 10

2.1.2.3 Tipe saluran distribusi 11

2.1.2.4 Macam saluran distribusi 13

2.1.2.5 Lembaga saluran distribusi 16

2.1.2.6 Faktor yang mempeneruhi saluran distribusi 19

2.1.2.7 Penentuan jumlah salurandistribusi 25

2.1.2.8 Hubungan factor-faktor saluran distribusi dengan volume penjualan 27

2.2 Hipotesis 30

2.3 Model analisis 30

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Identifikasi variabel 31

3.2 Definisi operasional variabel 31

3.2.1 Saluran distribusi 31

3.2.2 Volume penjualan 32

3.3 Jenis sumber data 32

3.3.1 Data primer 33

3.3.2 Data sekunder 33

3.4 Teknik pengumpulan data 33

3.5 Teknik analisis data 34
3.5.1 Analisa kwantitatif 34
3.5.2 Pengujian hipotesis 35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN
1.1 Hasil penelitian 37
1.1.1 Sejarah singkat perusahaan 37
1.1.2 Lokasi perusahaan 38
1.1.3 Struktur organisasi 39
1.1.4 Produksi dan hasil produksi 43
1.2 Deskripsi hasil penelitian 53
1.2.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan 53
1.3 Analisis model dan pembuktian hipotesis 59
1.3.1 Hasil analisa regresi 59
1.3.2 Pembuktian hipotesis 62
1.3.2.1 Uji serempak (uji F) 62
1.3.2.2 Uji parsial (Uji T) 64
1.4 Pembahasan 66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
1.1 Kesimpulan 68
1.2 Saran 69
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 40

Gambar 4.2 44

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1 45

Tabel 4.2 48

Tabel 4.3 49

Tabel 4.4 50

Tabel 4.5 53

Tabel 4.6 54

Tabel 4.7 55

Tabel 4.8 56

Tabel 4.9 57

Tabel 4.10 58

Tabel 4.11 59

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya setiap perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba seoptimal mungkin dan untuk dapat menjual produknya sebanyak mungkin. Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, perusahaan akan berusaha melaksanakan pemasaran atas produknya dan mengadakan pemerataan atas produk tersebut.

Pemasaran hasil produksi perusahaan merupakan ujung tombak dari kegiatan perusahaan, dimana banyak perusahaan sejenis yang menghasilkan produk yang sama dan menggunakan keanekaragaman saluran distribusinya. Setiap perusahaan senantiasa dihadapkan pada persaingan yang semakin tajam, dimana setiap perusahaan ingin menguasai pasar seluas-luasnya.

Saluran distribusi merupakan salah satu aspek dari pemasaran, dan seperti diketahui tujuan dari perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung adalah untuk melancarkan arus perpindahan barang dari produsen ke konsumen sehingga tercipta suatu permintaan yang diinginkan oleh konsumen dengan baik. Untuk mencapai tujuan tersebut maka salah satu usaha yang dilakukan adalah menambah saluran distribusi yang ada sehingga dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan dengan meningkatnya volume penjualan akan mempengaruhi peningkatan keuntungan.

Dengan adanya peranan saluran distribusi yang baik diharapkan dapat mengurangi kontak yang terjadi antara produsen dengan konsumen dan diharapkan pula penyampaian penyaluran barang dari tangan produsen ke konsumen berjalan dengan lancar sehingga pemasaran hasil produksi dari perusahaan dapat ditingkatkan dan dapat diketahui bahwa perusahaan bukan semata-mata untuk memproduksi saja, akan tetapi bagaimana cara penyaluran hasil produksinya ke pasar, akan tetapi yang perlu diperhatikan dalam pemilihan saluran yaitu faktor-faktor yang mempengaruhinya yaitu : pasar, barang, perusahaan, perantara dan pesaing. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut diharapkan saluran distribusi yang ada dapat berjalan optimal sesuai dengan tujuan perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka penulis melakukan penelitian dengan mengambil judul "ANALISA FAKTOR-FAKTOR SALURAN DISTRIBUSI YANG BERPENGARUH TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ABON IKAN "PRANSPUL" DI SEPULU BANGKALAN – MADURA".

1.2. Rumusan Masalah

Dalam usaha pencapaian tujuan, pasti tidak luput dari hambatan-hambatan, demikian pula pada perusahaan Abon Ikan Pranspul di Sepulu Bangkalan. Dalam usaha pencapaian tujuan, ternyata masih dihadapkan pada rintangan-rintangan yang harus diatasi. Masalah baru akan selalu muncul secara

terus-menerus di dalam perusahaan. Untuk itu diperlukan suatu metode yang tepat untuk memecahkan masalah tersebut.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh faktor-faktor saluran distribusi terhadap volume penjualan pada perusahaan abon ikan "Pranspul" Bangkalan.
2. Manakah faktor-faktor saluran distribusi yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan pada perusahaan abon ikan "Pranspul" Bangkalan.

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui hubungan antara faktor-faktor saluran distribusi dengan volume penjualan
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor saluran distribusi terhadap volume penjualan pada Perusahaan Abon Ikan "Pranspul" Bangkalan.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dari penulisan skripsi ini adalah :

1.4.1. Bagi Penulis

- Untuk membandingkan antara teori yang didapat di bangku kuliah dengan praktek yang terjadi di lapangan atau perusahaan.
- Untuk menambah pengetahuan penulis mengenai saluran distribusi.

1.4.2. Bagi Perusahaan

- Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi dalam rangka mengatasi masalah yang dihadapi oleh perusahaan.
- Hasil penelitian ini diharapkan menjadi dasar bagi perusahaan didalam mengambil keputusan, baik keputusan saat ini maupun keputusan yang akan datang.

1.4.3. Bagi Universitas

Dapat menambah perbendaharaan perpustakaan sehingga dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan dan diharapkan dapat bermanfaat bagi mahasiswa yang memerlukannya.