

Em.
658.8
Boe
↑
198

**PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PTP. NUSANTARA IX SEMARANG**

S K R I P S I

**Disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar kesarjanaan Strata Satu (S1)
Fakultas Ekonomi Manajemen**



Oleh :

Nama : Kristianto Boedi Handoko
NIM : 92.30.1238
NIRM : 92.6.111.02016.50064
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
S E M A R A N G
1 9 9 8**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : Kristianto Boedi Handoko

NIM : 92.30.1238

NIRM : 92.6.111.02016.50064

FAKULTAS : Ekonomi

JURUSAN : Manajemen

JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PTP.

Nusantara IX Semarang.



Disetujui di : Semarang

Pada tanggal : 27 Januari 1998

Pembimbing I

(Drs. Darjono Rahardjo, MM)

Pembimbing II

(Dra. Y. Sugiharto)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PTP.

Nusantara IX Semarang.

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan para penguji pada : Semarang, 3 Maret 1998

Penguji I

Penguji II


Penguji III



(Dra. YOESTINI, Msi) (Drs. RUDI ELYADI, MM) (Drs. LEO GUNAWAN)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata



(KOMALA INGGARWATI, SE, MM)

ABSTRAK

Pada era globalisasi sekarang ini, setiap perusahaan dituntut untuk dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain. Didalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan bebas, perusahaan juga harus mampu mencapai tujuan perusahaan, salah satu tujuannya adalah mencapai kesuksesan dalam usahanya.

Dalam rangka melangsungkan hidup perusahaan, salah satu kegiatan penting yang dilakukan adalah pemasaran produk perusahaan. Aspek yang terdapat didalam pemasaran salah satunya adalah saluran distribusi, saluran distribusi sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan, untuk memasarkan produknya sampai kepada konsumen. Didalam melaksanakan saluran distribusi tidak dapat terlepas dari biaya yang akan digunakan. Salah satu biaya yang digunakan tersebut adalah biaya distribusi, yaitu biaya yang digunakan perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau barang agar sampai ketangan konsumen. Perusahaan yang menggunakan biaya distribusi adalah PTP. Nusantara IX Semarang dan perusahaan ini bergerak di usaha perkebunan, sedangkan komponen yang ada didalam biaya distribusi adalah biaya penjualan, biaya transportasi dan biaya sewa gudang. Dari hasil tabel yang ada terdapat kenaikan yang tidak proposional antara kenaikan volume penjualan dengan biaya distribusi. Dengan uraian tersebut, peneliti mengadakan penelitian dengan judul "PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PTP. NUSANTARA IX SEMARANG". Masalah yang dikemukakan dalam penelitian:

Komponen biaya distribusi mana yang paling besar pengaruhnya terhadap volume penjualan, dan bagaimana pengaruh komponen biaya distribusi terhadap volume penjualan.

Dalam penelitian ini akan dikemukakan tujuan dari penelitian, yaitu :

1. Untuk mengetahui komponen biaya distribusi manayang paling besar pengaruhnya terhadap volume penjualan.
2. Untuk mengetahui pengaruh komponen biaya distribusi terhadap volume penjualan.

Kerangka pikir yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut : dalam penelitian ini menggunakan komponen biaya distribusi yaitu biaya penjualan, biaya transportasi dan biaya sewa gudang dan volume penjualan, kemudian variabel ini di analisa dengan menggunakan alat analisa yaitu Analisis Regresi Linier Berganda. Dari hasil analisa tersebut dapat diketahui hasil analisa yaitu pengaruhnya biaya distribusi dalam hal ini komponennya terhadap volume penjualan.

Dalam penelitian ini hipotesa yang dikemukakan adalah : terdapat pengaruh positif antara biaya distribusi dalam hal ini kompoennya yaitu biaya penjualan, biaya transportasi dan biaya sewa gudang dengan volume penjualan. Hipotesa tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

$H_0 : \beta_i = 0$, Tidak ada pengaruh positif antara biaya distribusi dalam hal ini komponennya dengan volume penjualan.

$H_1 : \beta_i > 0$, Ada pengaruh positif antara biaya distribusi dalam hal ini komponennya dengan volume penjualan.

Dari hasil analisa yang telah dilakukan diperoleh hasil sebagai berikut :

- Analisis Regresi Linier Berganda

Untuk mengetahui pengaruh antara biaya distribusi dengan volume penjualan, setelah diadakan perhitungan diperoleh persamaan : $Y = - 104064735,667 + 26,508 X_1 - 30,589 X_2 + 961,243 X_3$

. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang positif, perlu diuji .Pengujian sebagai berikut :

$H_0: \beta_i=0$, tidak ada pengaruh positif antara biaya distribusi dalam hal ini komponennya dengan volume penjualan

$H_1: \beta_i > 0$, ada pengaruh positif antara biaya distribusi dalam hal ini komponennya dengan volume penjualan

Tingkat keyakinan 95 % , α 0,05 (pengujian satu sisi). diperoleh F tabel sebesar 6,69. Dari hasil perhitungan F test sebesar 25,410. Jadi dapat disimpulkan F test $25,410 > F$ tabel 6,69 , maka H_0 ditolak dan H_1 diterima sehingga ada pengaruh yang positif antara biaya distribusi dalam hal ini komponennya terhadap volume penjualan.

Kesimpulan yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Biaya distribusi dalam hal ini komponennya yaitu biaya penjualan, biaya transportasi dan biaya sewa gudang memiliki pengaruh yang positif terhadap volume penjualan.
2. Terdapat komponen biaya distribusi yaitu biaya transportasi yang dapat menurunkan volume penjualan.
3. Biaya distribusi yang paling besar pengaruhnya adalah biaya sewa gudang.

Saran-saran yang diberikan adalah sebagai berikut :

1. Biaya distribusi yang digunakan oleh PTP. Nusantara IX Semarang diharapkan digunakan secara efisien dan efektif, sehingga biaya- biaya distribusi dalam hal ini biaya transportasi jika digunakan secara benar akan meningkatkan volume penjualan .
2. Perusahaan dapat menggunakan suatu alternatif yaitu investasi gudang sendiri atau pembangunan gudang, sehingga biaya distribusi dalam hal ini biaya sewa gudang dapat ditekan karena tidak lagi menyewa gudang.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena pada akhirnya Peneliti berhasil menyelesaikan Skripsi sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen dengan judul Skripsi “ PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PTP. NUASANTARA IX SEMARANG “.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti banyak mendapatkan bantuan dan bimbingan yang sangat mendukung dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya peneliti tujukan kepada yang terhormat :

1. Ibu Komala Inggarwati, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Drs. Darjono Rahardjo, MM selaku Dosen Pembimbing Pertama yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran guna memberi petunjuk dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Y. Sugiharto selaku Dosen Pembimbing Kedua yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran guna memberi petunjuk dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Ibu CH. Triharjanti, SE selaku Dosen Wali yang telah banyak memberikan bantuan selama pembuatan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan bantuan selama pembuatan skripsi ini.
6. Bapak Direktur PTP. Nusantara IX Semarang beserta staf yang telah mengizinkan untuk melakukan penelitian dan atas informasi data-data yang peneliti perlukan.
7. Bapak, Ibu, Kakak dan Adik yang telah memberikan dorongan dan bantuan baik secara moril maupun material.
8. Bapak dan Ibu YB. Mardadi yang telah memberikan semangat dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Teristimewa buat Rita yang tiada hentinya memberikan semangat dan dorongan untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Frans, Adi, Anik, mBak Retno dan teman-teman lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, peneliti menyadari bahwa penelitian skripsi ini ada kekurangannya. Untuk itu dengan segala kerendahan hati peneliti mengharapkan segala saran dan kritik dari pembaca yang bersifat membangun menuju pada kesempurnaan skripsi ini. Semoga Tuhan Yang Maha Esa melimpahkan rahmat dan kasih sayang kepada kita, Amin.

Semarang, Januari 1998

Hormat Kami

(Penulis)



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
ABSTRAK (INTISARI)	iv
PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
1.4. Sistematika Penulisan	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Tinjauan Pustaka	7
2.1.1. Pengertian Pemasaran	7
2.1.2. Marketing Mix	8
2.1.3. Pengertian Saluran Distribusi	9

2.1.4. Arti Pentingnya Saluran Distribusi.....	10
2.1.5. Keuntungan Menggunakan Perantara	11
2.1.6. Alternatif Saluran Distribusi	12
2.1.7. Pengertian Biaya Distribusi	17
2.1.8. Macam Biaya Distribusi	17
2.1.9. Karakteristik Biaya Distribusi	19
2.1.10. Pengertian Penjualan	20
2.1.11. Tujuan Umum Penjualan	21
2.2. Kerangka Pikir Penelitian	21
2.3. Hipotesis	23
2.4. Definisi Operasional	23
BAB III. METODA PENELITIAN	
3.1. Jenis Data	25
3.2. Cara Pengumpulan Data	25
3.3. Metoda Analisis Data	26
3.4.1. Analisa Regresi Linier Berganda	26
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	30
4.1.1. Sejarah Berdirinya Perusahaan	30
4.1.2. Lokasi Perusahaan dan Tenaga Kerja	31
4.1.3. Struktur Organisasi	33
4.1.4. Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab	36

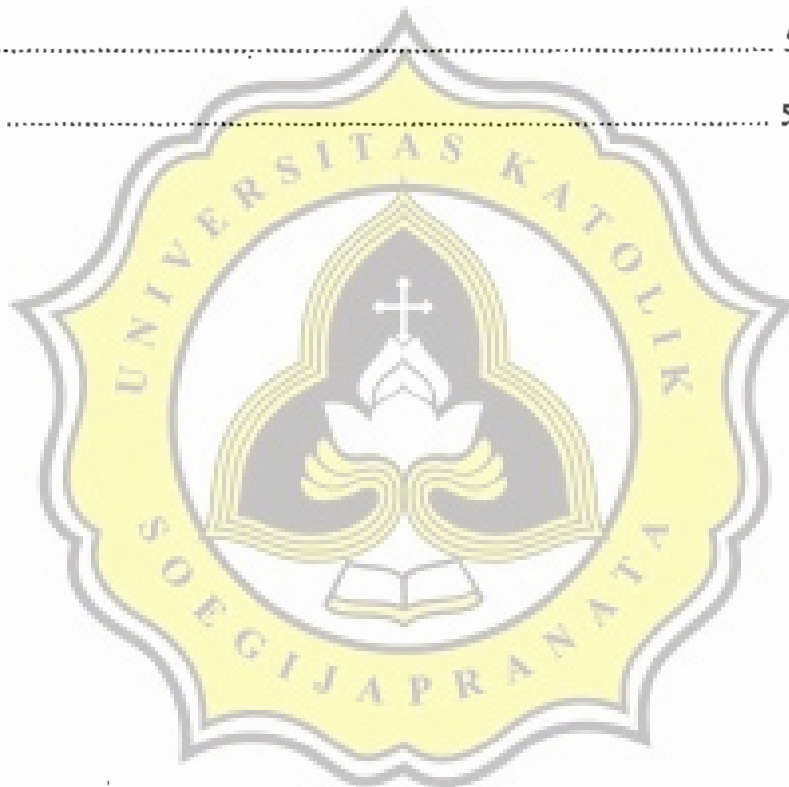
4.1.5. Personalia	41
4.1.6. Produksi dan Pemasaran Produk	44
4.2. Analisis Data	45
4.2.1. Analisis Regresi Linier Berganda	48

BAB V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan	52
5.2. Saran	53

DAFTAR PUSTAKA	54
----------------------	----

LAMPIRAN



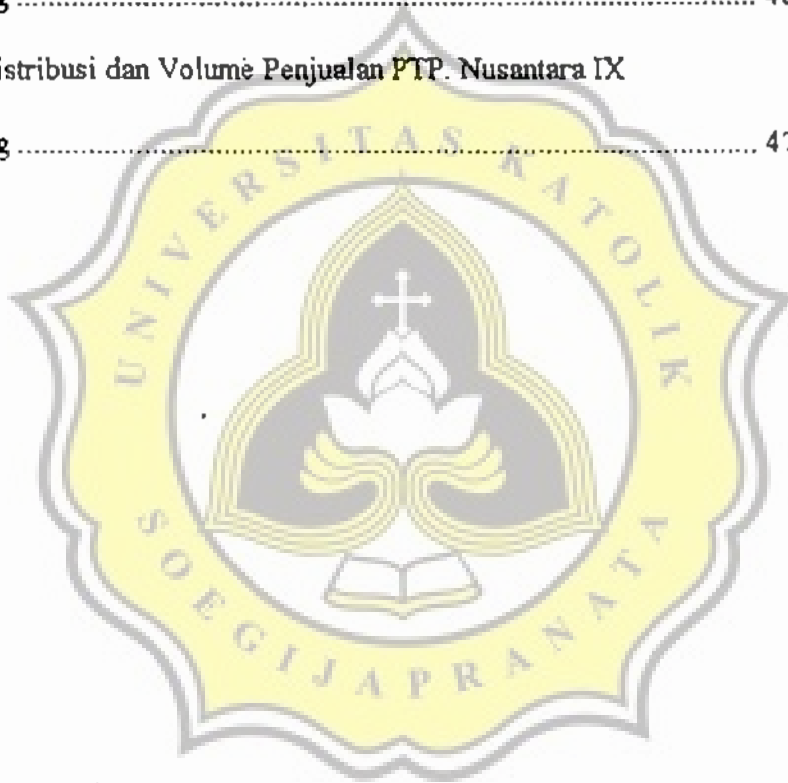
DAFTAR TABEL

Tabel 4.0.1. Komponen Biaya Distribusi PTP. Nusantara IX

Semarang 46

Tabel 4.0.2. Biaya Distribusi dan Volume Penjualan PTP. Nusantara IX

Semarang 47



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.0.1. Saluran Distribusi Barang Konsumsi	14
Gambar 2.0.2. Saluran Distribusi Barang Industri	16
Gambar 2.0.3. Kerangka Pikir	22



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Biaya Distribusi dan Volume Penjualan	55
Lampiran 2. Regression Analysis	56
Lampiran 3. Tabel Distribusi T	57
Lampiran 4. Tabel Diastribusi F	58

