



**PERANAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA PT. TRIHATAS  
NUSANTARA MEDAN**

Oleh :

**NAMA : WAHIDIN**

**STB : 98.930.0136**

**JURUSAN : MANAJEMEN**



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2004**

**PERANAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA PT. TRIHATRAS  
NUSANTARA MEDAN**

**SKRIPSI**

Oleh :

**WAHIDIN**

*No. STB : 98.930.0136*

*Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk  
Menyelesaikan Studi Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Medan Area*

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2004**

Judul Skripsi : PERANAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA PT. TRIHATRAS NUSANTARA  
MEDAN



Nama : WAHIDIN  
No. Stambuk : 98.930.0136  
Jurusan : MANAJEMEN

Menyetujui :

Komisi Pembimbing :

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. H. Miftahuddin, MBA

Drs. H. Syahriandy, MSi

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan

Drs. Jhon Hardy, MSi



Drs. H. Syahriandy, MSi

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan anugerah-Nya yang dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini dengan judul : “PERANAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. TRIHATRAS NUSANTARA MEDAN”.

Adapun maksud dari penulisan skripsi ini adalah guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan skripsi program Strata I pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menemukan berbagai kesulitan terutama dalam pengumpulan data dan informasi yang diperlukan, walaupun demikian skripsi ini dapat juga penulis susun sampai dengan selesai, berkat dari Bapak/ Ibu Dosen pembimbing serta dorongan dan informasi dari rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis menyadari bahwa uraian maupun isi serta bahan yang di pergunakan belumlah sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritikan yang bersifat membangun agar karya tulis ini dapat lebih sempurna lagi.

Pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Zulkarnain Lubis, selaku Ketua Umum dan Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. H. Syahriandy, Msi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Drs. Jhon Hardy, Msi, selaku Ketua Jurusan pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

4. Bapak Drs. H. Miftahuddin, MBA, dan Drs. H. Syahriandy, Msi, selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, saran – saran dan petunjuk hingga selesainya skripsi ini.
5. Seluruh staf pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan nasehat – nasehat dan ilmu kepada penulis peroleh selama mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
6. Bapak Abbas Sudarmoko, P, selaku direktur utama pada PT. Trihatras Nusantara Group.
7. Bapak Bambang Laksito, selaku direktur PT. Trihatras Nusantara Group
8. Seluruh pihak / karyawan pada PT. Trihatras Nusantara yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Rekan-rekan mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi pada Universitas Medan Area yang telah banyak membantu dan memberi dorongan kepada penulis.
10. Teristimewa buat orang tua saya yang telah memberikan dukungan, semangat moril maupun materil serta doa restu kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak dan kiranya Tuhan Yang Maha Esa membalas budi baik mereka yang telah membantu penulis dalam menyusun skripsi ini dan juga penulis berharap semoga skripsi ini berguna bagi semua pihak khususnya rekan – rekan mahasiswa/ I di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Medan, 2004

Penulis

**W A H I D I N**

## DAFTAR ISI

	HALAMAN
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Alasan Pemilihan Judul.....	1
B. Perumusan Masalah .....	2
C. Hipotesis.....	2
D. Luas Dan Tujuan Penelitian.....	3
E. Metode Penelitian Dan Teknik Pengumpulan Data .....	3
F. Metode Analisis .....	4
<b>BAB II : URAIAN TEORITIS.....</b>	<b>5</b>
A. Pengertian Dan Arti Pentingnya Saluran Distribusi.....	5
B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi.....	9
C. Jenis-jenis Distribusi.....	15
D. Fungsi-fungsi Saluran Distribusi .....	25
E. Hubungan Distribusi Dengan Penjualan .....	31

<b>BAB III : PT. TRIHATRAS NUSANTARA MEDAN.....</b>	<b>33</b>
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	33
B. Pasar Sasaran Yang Dituju.....	39
C. Kebijakan Distribusi .....	40
D. Perkembangan Biaya Distribusi Dan Hasil Penjualan 2001-2003.....	42
E. Hambatan-Hambatan Yang Dihadapi Dan Cara Mengatasinya .....	44
<b>BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI.....</b>	<b>47</b>
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>57</b>
A. Kesimpulan .....	57
B. Saran .....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.	Perkembangan Penjualan Pada PT. Trihatras Nusanatara Medan Tahun 2001-2003 .....	42
Tabel 2.	Perkembangan Target dan Realisasi Penjualan PT. Trihatras Nusanatara Medan Tahun 2001-2003	43
Tabel 3.	Analisa Hasil Penjualan Tahun 2001-2003.....	54
Tabel 4.	Persentase Hasil Penjualan Tahun 2001-2003.....	55



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar I. Skema Saluran Distribusi Produk Konsumsi.....	19
Gambar II. Skema Saluran Distribusi Barang-barang industri.....	22
Gambar III. Struktur Organisasi PT. Trihatras Nusantara Medan.....	35



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Alasan Pemilihan Judul**

Pemakaian gas tabung pada perusahaan kecil dan masyarakat umum sebagai bahan bakar industri dan untuk memasak dan terus meningkat permintaannya di Sumatera Utara khususnya daerah perkotaan, dewasa ini menjadi kebutuhan yang sangat penting.

Hal ini dikarenakan hasil yang optimal dalam banyak hal, beberapa indikator yang bisa diberikan sebagai patokan hasil kemampuan dari produk gas tabung tersebut memang lebih tinggi dari pada produk konvensional seperti bahan bakar minyak, antara lain : kemampuan membakar lebih cepat, hemat waktu, ekonomis dan bersih untuk lingkungan. Untuk itu PT. Trihatras Nusantara Medan berusaha semaksimal mungkin agar produk tersebut dapat dipasarkan dan diminati oleh konsumen. Dalam hal ini perusahaan membuat perencanaan dibidang pemasaran.

Kelancaran distribusi dibidang pemasaran memerlukan cara yang benar dalam penyaluran produk agar produk dapat disampaikan ketangan konsumen dengan mudah. Dalam memasarkan produk tersebut, perusahaan memakai distribusi pendek atau langsung.

Melihat begitu pentingnya distribusi ini maka penulis hanya menitik beratkan penulisan skripsi ini pada bidang distribusi, karena distribusi yang merupakan penyalur dalam perusahaan. Kesalahan dalam distribusi dapat mengakibatkan tidak sampainya produk ketangan konsumen dalam jumlah dan waktu yang tepat sehingga mengakibatkan kerugian besar bagi perusahaan.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan hasil penelitian pendahuluan yang penulis lakukan, maka ditemukan adanya masalah :

Distribusi yang diterapkan oleh perusahaan kurang efektif disebabkan jumlah produk yang dipesan oleh konsumen dan waktu pengiriman ke konsumen tidak tepat.

## **C. Hipotesis**

“Hipotesis adalah perumusan jawaban sementara terhadap suatu permasalahan yang masih harus diuji kebenarannya melalui suatu penelitian”<sup>1</sup>

Bertitik tolak dari permasalahan tersebut diatas maka penulis mengemukakan Hipotesis sebagai berikut : Dengan menggunakan “sales” perusahaan akan dapat memenuhi pesanan konsumen dalam jumlah dan waktu yang tepat.

---

<sup>1</sup> Winarno Surakhmad, Pengantar Penelitian Ilmiah , Edisi Ketujuh, Tarsito, Bandung, 1985, hal. 39.

## DAFTAR PUSTAKA

- Azis Hasan, Marketing dan Strateginya, Fakultas Ekonomi UMA, Medan, 2000.
- Basu Swasta DH dan Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, Penerbit liberty, Yogyakarta, 1990.
- Budi Purwadi, Riset Pemasaran (Implementasi Dalam Bauran Pemasaran), PT. Grasindo, Jakarta, 2000.
- Fandi Tjiptono, Persepektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer, Andi Offset, Yogyakarta, 2001, hal.97.
- M Mursid, Manajemen Pemasaran, Bumi aksara, Jakarta, 1992.
- Philip Kotler, Marketing Management, Analysis, Planing, Implementation, and Control (Manajemen Pemasaran, analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian), Terjemahan Jaka Wasan, Jilid Kedua, Edisi Keenam, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1995.
- Philip Kotler & AB. Susanto, Marketing Management, (Manajemen Pemasaran di Indonesia) Terjemahan Ancella Anitawati Hermawan, Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- R.A.H. Rahman Prawiraamidjaja, Capita selecta Marketing, Alumni Bandung, 1990.
- Sonny Koeswara, Pemasaran Industri, Djambatan, Jakarta, 1995.
- Winardi, Azas-azas Pemasaran, Mandar Maju, Bandung, 1993.
- William J. Stanton, Y. Lamarto, Fundamental Of Marketing, (Prinsip Pemasaran). Terjemahan, Sadu Sundaru, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1996.
- Winarto Surakhmad, Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode dan Teknik, Edisi VIII, Penerbit Tarsito, Bandung, 1995.