

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PERLUASAN
PASAR PADA PT. INTI KIMIATAMA PERKASA KIM STAR
TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

OLEH :

AMIR HAMZAH LUBIS

NPM : 03.832.0015



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2008**

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PERLUASAN
PASAR PADA PT. INTI KIMIATAMA PERKASA KIM STAR
TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

**Oleh :
Amir Hamzah Lubis
03.832.0015**

**Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2008**

Judul Skripsi : PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PERLUASAN PASAR PADA PT. INTI KIMIATAMA
PERKASA KIM STAR TANJUNG MORAWA

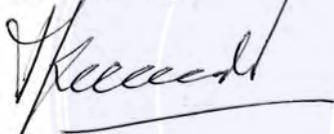
Nama Mahasiswa : Amir Hamzah Lubis

No. Stambuk : 03.832.0015

Jurusan : Manajemen

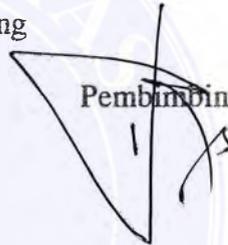
Menyetujui :
Komisi Pembimbing

Pembimbing I



Drs. Patar Marbun, MSi

Pembimbing II



Hery Syahrial, SE, MSi

Mengetahui

Ketua Jurusan



Ihsan Effendi SE, MSi

Dekan



Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEC

Tanggal Lulus : 09 September 2008

RINGKASAN

AMIR HAMZAH LUBIS, “PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP PERLUASAN PASAR PADA PT. INTI KIMIATAMA PERKASA KIM STAR TANJUNG MORAWA” Dibawah Bimbingan (Drs. Patar Marbun, Msi, sebagai Pembimbing I, Hery Syahrial, SE, Msi, sebagai Pembimbing II).

Penyaluran produk merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan yang ingin berkembang harus dapat menciptakan permintaan atas barang atau jasa yang dihasilkan. PT. Inti Kimiatama Perkasa Kim Star Tanjung Morawa merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang produk anti nyamuk merek baygon.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang ada kaitannya dengan judul skripsi yang penulis ajukan. Data tersebut penulis dapatkan melalui data perusahaan, data perpustakaan dan literatur-literatur. Teknik pengambilan data penulis lakukan melalui wawancara (interview) dan studi dokumen.

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Inti Kimiatama Perkasa Star Tanjung Morawa maka dapat disimpulkan bahwa dari hasil perhitungan data dan analisis hipotesis menyatakan bahwa pengaruh saluran distribusi terhadap perluasan pasar diperoleh hasil r hitung sebesar 0,737 lebih besar dari r tabel yaitu 0,254. Dengan melakukan uji t hasil yang didapat sebesar 7,83 yang juga lebih besar dari t tabel serta uji determinan hasil yang didapat sebesar 54,3 %. Hasil analisis yang penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa hipotesa dapat diterima yaitu faktor saluran distribusi mempunyai pengaruh dalam perluasan pasar sebesar 54,3 % yang 46,7 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya. PT. Inti Kimiatama Perkasa Kim Star Tanjung Morawa selalu mengevaluasi dan memperbaiki saluran distribusi yang dipakai. Tujuan dilaksanakannya perbaikan dan peningkatan saluran distribusi yaitu agar dapat memperluas pasar sehingga pangsa pasar dapat dikuasai. Produk Baygon telah menguasai pasar baik produk yang berbentuk cairan, batangan maupun Lotion dan volume penjualan setiap tahun meningkat.

KATA PENGANTAR



Bismillahirrahmanirahim

Assalamualaikum Wr. Wb

Terlebih dahulu penulis mengucapkan Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT karena, atas rahmat dan hidayahNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **"PENGARUH SALURAN DITRIBUSI TERHADAP PERLUASAN PASAR PADA PT. INTI KIMIATAMA PERKASA KIM STAR TANJUNG MORAWA."**

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan ini masih jauh dari sempurna, oleh karena kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran dari pembaca yang sifatnya membangun dan untuk kesempurnaan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima, kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Teristimewa buat kedua orang tua penulis **H. Makmur Lbs & Hj. Mawarni Srg** yang telah memberikan dukungannya baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ud Afittuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Medan.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi, selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Medan.
4. Bapak Drs. Muslim Wijaya, Msi, selaku Pembantu Dekan III Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Medan

5. Bapak Ihsan Effendy, SE, MSi, selaku Ketua Sidang Meja Hijau dan Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
6. Bapak Drs. Patar Marbun, MSi selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.
7. Bapak Drs. Herry Syahrial, SE, MSi selaku Pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
8. Juga penulis tak lupa mengucapkan terima kasih kepada pimpinan dan seluruh staff pegawai PT. INTI KIMIATAMA PERKASA KIM STAR TANJUNG MORAWA yang telah membantu penulis melakukan riset dan pengambilan data
9. Kakanda tercinta dr. Murni Dahlena Lbs & Bang Ridwan, SE, terima kasih atas do'a dan dukungannya.
10. Special Person Linda Khairani Lbs, SE yang telah banyak membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. "Makasi ya Nda....."
11. Teman - temanku stambuk 2003 & 2004 Fakultas Ekonomi Mnajemen Universitas Medan Area.

Akhir kata penulis sekali lagi mengucapkan terima kasih kepada Allah SWT yang memberikan rahmat dan hidayahNya, Amin ya robba' alamin.

Medan,
Penulis

2008

(AMIR HAMZAH Lbs)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Hipotesis	3
D. Luas dan Tujuan Penelitian.....	3
E. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data.....	4
F. Metode Analisis Data.....	5
BAB II LANDASAN TEORITIS	6
A. Pengertian Saluran Distribusi	6
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi	15
C. Perluasan Pasar.....	17
D. Strategi Distribusi.....	21

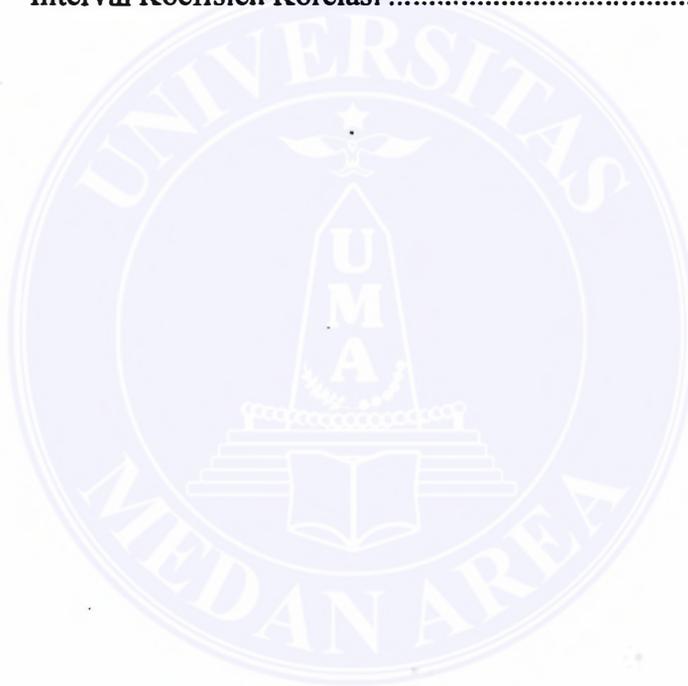
BAB III	PT. INTI KIMIATAMA PERKASA KIM STAR TANJUNG	
	MORAWA	23
	A. Gambaran Umum Perusahaan	23
	B. Perluasan Pasar.....	38
	C. Saluran Distribusi Yang Digunakan	39
BAB IV	ANALISA DAN EVALUASI	43
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	66
	A. Kesimpulan	66
	B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tabel 1	Jumlah Tenaga Kerja Sampai Bulan Desember 2007 33
2. Tabel 2	Data Volume Penjualan Anti Nyamuk Merek Baygon Tahun 2001/2005 38
3. Tabel 3	Bobot Nilai 43
4. Tabel 4	Keadaan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 44
5. Tabel 5	Keadaan Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan 44
6. Tabel 6	Apakah Dalam Melakukan Saluran Distribusi, Perusahaan Selalu Mendapatkan Informasi Pasar 45
7. Tebel 7	Saluran Distribusi Mempengaruhi Peningkatan Volume Penjualan 46
8. Tabel 8	Saluran Distribusi Disesuaikan Dengan Permintaan Pasar 46
9. Tabel 9	Pengawasan Saluran Distribusi Mendukung Dalam Pelaksanaan Saluran Distribusi 47
10. Tabel 10	Saluran Distribusi Berpengaruh Terhadap Permintaan Pasar 48
11. Tabel 11	Saluran Distribusi Dipengaruhi Oleh Pola Pembelian Konsumen 48
12. Tabel 12	Saluran Distribusi di PT. Inti Kimiatama Perkasa Selalu Berpedoman Pada Informasi Pasar 49
13. Tabel 13	Saluran Distribusi Telah Berjalan Dengan Baik 50
14. Tabel 14	Apakah Perusahaan Menuntut Karyawan Untuk Mengetahui Keadaan Pasar 51
15. Tabel 15	Apakah Saluran Distribusi Sangat Menentukan Hasil Penjualan 51
16. Tabel 16	Dalam Menyalurkan Produksi, Perusahaan Berpedoman Pada Daya Beli Masyarakat Di Pasaran 52
17. Tabel 17	Untuk Meningkatkan Penjualan, Apakah Perusahaan Selalu Memperbaiki Saluran Distribusi 53
18. Tabel 18	Apakah Manajemen Selalu Mengevaluasi Keadaan Pasar 53
19. Tabel 19	Manajemen Selalu Mengevaluasi Saluran Distribusi Dalam Perluasan Pasar 54

20. Tabel 20	Perusahaan Selalu Memperhatikan dan Meningkatkan Saluran Distribusi	55
21. Tabel 21	Perusahaan Selalu Mengadakan Perbaikan Terhadap Saluran Distribusi Produk Dalam Perluasan Pasar.....	55
22. Tabel 22	Tabulasi Data Nilai Jawaban Responden Terhadap Variabel Saluran Distribusi (X)	57
23. Tabel 23	Tabulasi Data Nilai Jawaban Responden Terhadap Variabel Perluasan Pasar (Y)	59
24. Tabel 24	Koefisien Antara Korelasi Variabel (x) dan Variabel (Y)	61
25. Tabel 25	Interval Koefisien Korelasi	64



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Gambar Saluran Distribusi	12
2. Gambar Skema Saluran Distribusi Barang Industri	15
3. Gambar Struktur Organisasi	27



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Suatu perusahaan yang memproduksi barang tidak akan berjalan lancar tanpa adanya modal yang cukup, begitu juga dengan barang-barang yang diproduksi tidak akan ada gunanya bagi perusahaan ataupun bagi konsumen jika pemasarannya tidak dilakukan dengan cara yang lebih baik. Telah kita ketahui bersama bahwa saluran distribusi berpengaruh langsung untuk memperluas perluasan pasar produk yang dihasilkan sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan, oleh sebab itu, perusahaan atau produsen yang melalui seorang manajer pemasaran harus memiliki pemikiran yang jauh kedepan dengan melihat peluang - peluang yang ada untuk memasarkan produknya, sehingga manajemen pemasaran dituntut untuk mencurahkan sebahagian besar waktunya untuk melakukan pemilihan dan pengembangan saluran distribusi terhadap produk yang dihasilkan perusahaan.

Mengingat pentingnya peranan dari saluran distribusi ini, maka setiap perusahaan harus berhati-hati dan kreatif dalam menentukan atau memilih saluran distribusi yang akan digunakan. Dengan demikian konsep mengenai saluran distribusi harus bervariasi dengan keputusan perusahaan. Kegiatan yang dilakukan dalam saluran pemasaran adalah untuk memperlancar arus barang, tanpa harus mengabaikan pemilihan saluran distribusi yang akan digunakan.

Untuk itu perusahaan harus mampu mengamati peluang - peluang dan masalah yang mungkin terjadi, baik dari lingkungan intern maupun lingkungan ekstern perusahaan. Salah satu masalah yang harus diperhatikan perusahaan dalam rangka memperlancar arus barang dan jasa serta memasarkan hasil produknya dari produsen ke konsumen adalah saluran distribusi yang efektif, sebab produk yang bagaimanapun sempurnanya belum berarti apa-apa bila produk tersebut masih jauh dari jangkauan konsumen.

Pada aktivitas saluran perusahaan dilakukan usaha - usaha serta tindakan yang perlu dilakukan oleh para pemimpin perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan, oleh karena itu, pemilihan saluran distribusi yang tepat bagi perusahaan akan bermanfaat dalam memperlancar pengiriman barang, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat memperlambat usaha penyaluran barang dari produsen ke konsumen.

Dengan latar belakang diatas, penulis merasa perlu untuk mengangkatnya sebagai judul skripsi ini yaitu : “Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Perluasan Pasar Pada PT. Inti Kimiatama Perkasa KIM Star Tanjung Morawa”.

B. Perumusan Masalah

Setiap perusahaan akan mengalami berbagai masalah dalam menjalankan setiap aktivitasnya. Solusi merupakan hal utama yang harus dicari dan didapatkan guna penyelesaian masalah yang dihadapi. Dalam penelitian ini, perumusan

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi **Prosedur Penelitian pendekatan suatu praktek**, Rhineka Cipta, Jakarta, 1992.
- Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, **Pengantar Bisnis Modern**, Edisi Kedua, Liberty, Yogyakarta, 2003.
- Basu Swastha, **Manajemen Pemasaran Modern**, Liberty, Yogyakarta. 2004.
- Basu Swastha dan Irawan, **Manajemen Pemasaran Modern**, Liberty, Yogyakarta, 2000.
- Kotler, Philip, dan Gary Amstrong **Dasar – Dasar Pemasaran**, Prenhallindo, Jakarta, 1997.
- Kotler, Philip **Marketing**, Jakarta. 1993.
- Kotler, Philip **Dasar – Dasar Pemasaran**, Prenhallindo, Jakarta, 2000.
- Lamb, Charles W, Hair, Josep S, Mc Daniel, Carl **Pemasaran**, Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Marius P. Angipora **Dasar – Dasar Pemasaran**, Raja Grafindo, Jakarta, 1999.
- Nitisemito, Alex S **Marketing**, Galia Indonesia, Jakarta, 2000.
- Sofian Assauri, **Dasar – Dasar Manajemen Pemasaran**, Bumi Aksara, Jakarta, 2000.
- Stanton **Planning Marketing**, Pustaka Gramedia, Jakarta, 2000.
- Sugiono **Metode Penelitian Bisnis**, Alfabheta, Bandung, 1999.
- Sumadi Suryadibrata, **Metodologi Penelitian**. CV.Rajawali. Jakarta, 2003.
- Winardi **Marketing Manajemen**, CV. Usaha Baru, Bandung, 2001.
- Winarno Surakhmad, **Pengantar Penelitian Dasar Metode dan Teknik** Tarsito. Bandung 2001.