

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat ALLAH swt yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun tujuan dari pembuatan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Medan.

Judul skripsi yang dibuat oleh penulis adalah " Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Produk Gillette di PT. Mesika Sakti Medan".

Dalam kesempatan ini penulis menghantarkan rasa hormat dan terima kasih yang tak ternilai kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H.A.Ya'kub Maondang, MA. Sebagai Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, Mcc. Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, dan sekaligus sebagai Ketua penulis yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Patar Marbun, Msi. Sebagai pembimbing I, yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam pembuatan skripsi ini hingga selesai.
4. Bapak H. Syahrindy, Se, MSi. Sebagai pembimbing II, yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
5. Bapak Amrin Mulia Utama, SE, MM. Sebagai sekretaris penulis Universitas Medan Area yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi hingga selesai.

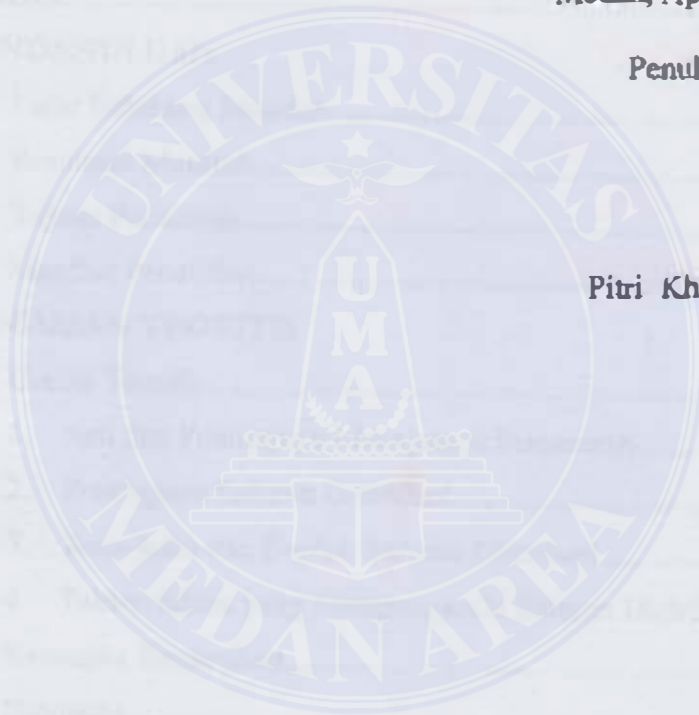
6. Ibu Dra Isnayah LKS, MMA Sebagai sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
7. Bapak Hsan Effendi, SE, Msi. Sebagai Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
8. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi. Sebagai pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
9. Bapak Drs. Muslim Wijaya, Msi. Sebagai Pembantu Dekan II Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
10. Kedua Orang Tua (Ayah dan Ibu) dan kedua kakak adikku (Aci dan Hery), yang telah memberikan dukungan, doa dan semangat kepada penulis sehingga skripsi ini dapat selesai.
11. Seluruh Dosen – Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah mendidik penulis selama duduk dibangku kuliah dan seluruh staf pegawai.
12. Bapak Pimpinan dan seluruh karyawan PT. Mestika Sakti Medan, yang telah membantu penulis dalam pembuatan skripsi ini dan terima kasih atas kerjasamanya.
13. Untuk seseorang yang tersayang, terima kasih atas dukungan dan doa selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
14. Untuk sahabat – sahabat ku selama di bangku kuliah, khususnya untuk sahabat terdekatku Kartika Suzanna, SE, Evi Youmaida, SE, Rinaldy, SE, Yudha, Nanda, Ade, Anhar, dan Leny Marlina Manurung, SE. Terima kasih atas dukungan dan bantuan kalian selama ini.

Akhirnya dengan menyerahkan diri kepada Allah SWT, penulis mohon diri mana kiranya apa yang telah penulis kerjakan ini ada manfaatnya bagi penulis sendiri dan bagi penyusun skripsi selanjutnya sebagai bahan perbandingan. Amin

Medan, April 2009

Penulis

Pitri Khairani



DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis	4
1. Arti dan Pentingnya Manajemen Pemasaran	4
2. Pentingnya Saluran Distribusi	5
3. Jenis-jenis dan Bentuk Saluran Distribusi	7
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Saluran Distribusi	19
B. Kerangka Konseptual	20
C. Hipotesis	21
BAB III: METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian	22
B. Populasi dan Sampel	22
C. Definisi Operasional	23
D. Jenis dan Sumber Data	24
E. Teknik Pengumpulan Data	25
F. Teknik Analisis Data	25

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

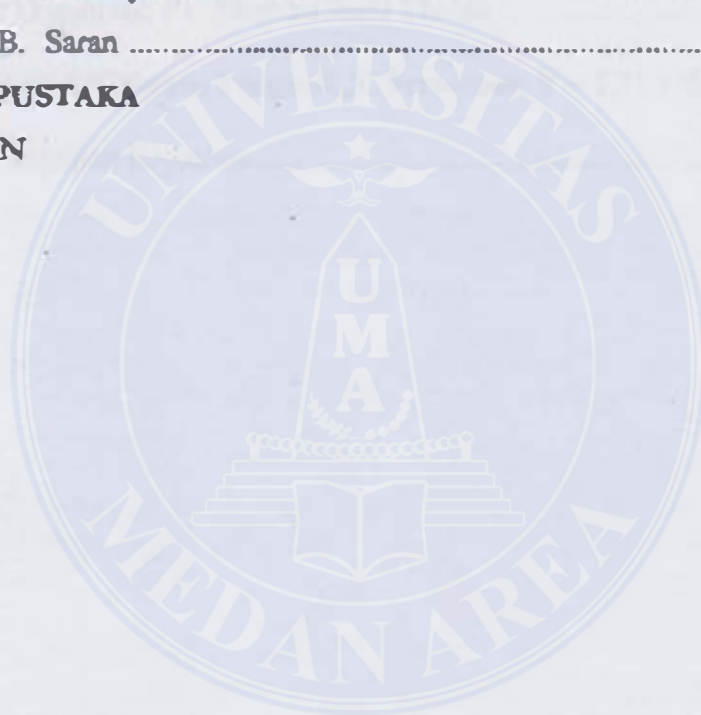
A. Hasil.....	26
1. Sejarah Singkat Perusahaan	26
2. Saluran Distribusi yang dijalankan perusahaan	35
3. Rencana Penjualan dan Realisasi.....	38
B. Pembahasan.....	40

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	61
B. Saran	61

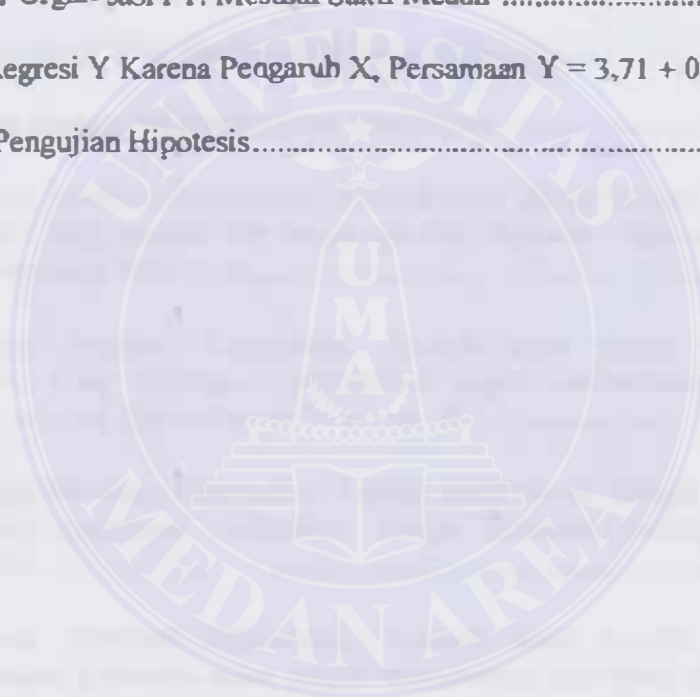
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Saluran Distribusi untuk Barang Konsumsi	12
2. Saluran Distribusi untuk Barang Industri	12
3. Kerangka Konseptual	21
4. Struktur Organisasi PT. Mestika Sakti Medan	29
5. Garis Regresi Y Karena Pengaruh X, Persamaan $Y = 3,71 + 0,65x$	56
6. Kurva Pengujian Hipotesis.....	60



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian.....	22
2. Instrument Skala Likert.....	24
3. Rencana dan Realisasi Produk Gillette PT. Mestika Sakti Medan	39
4. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	42
5. Identitas Responden Berdasarkan Umur/Usia	42
6. Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan	43
7. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dengan saluran distribusi yang terarah dan terencana akan memberi dampak yang positif terhadap basil kerja	44
8. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju, saluran distribusi yang diterapkan perusahaan dapat memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen.....	44
9. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dengan saluran distribusi, perantara pemasaran sangat berperan penting bagi produsen.....	45
10. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dengan penggunaan perantara akan sangat mengurangi pekerjaan manajer, sehingga dapat mencapai efisiensi sangat tinggi didalam memproduksi barang.....	45
11. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju faktor jenis dan sifat barang akan mempengaruhi saluran distribusi yang dipergunakan oleh perusahaan.....	46
12. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju, pimpinan selalu mengkomunikasikan dengan bawahan segala sesuatu yang berhubungan dengan penyaluran barang.....	46
13. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju apabila tugas dan tanggungjawab yang diberikan pimpinan sesuai dengan bidang tugas anda	47

14. Tabulasi Skor Data Saluran Distribusi berdasarkan jawaban responden	48
15. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dalam usaha sebagai distributor produk gillette, perusahaan mempunyai tanggung jawab untuk memasarkan produk sesuai dengan target dan pesaran yang telah dibuat	49
16. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dengan menambah jalur distribusi baru bagi pasar sasaran akan meningkatkan volume penjualan perusahaan.....	49
17. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju volume penjualan yang diperoleh perusahaan dari tahun ke tahun meningkat.	50
18. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju volume penjualan tahun 2007 tidak mencapai target yang telah ditetapkan dan direncanakan perusahaan	50
19. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju untuk meingkatkan volume penjualan, perusahaan harus mengadakan penjualan door to door melalui para pramuniaga yang telah disiapkan	51
20. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dalam usaha untuk mencapai target yang telah ditetapkan, ditetapkan berbagai kebijaksanaan bagi pendukung pencapaian tingkat penjualan yang tinggi agar perusahaan tetap survive.....	51
21. Distribusi Jawaban Responden, Apakah anda setuju dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan dapat mempengaruhi volume penjualan barang dan jasa.....	52
22. Tabulasi Skor Data Volume Penjualan berdasarkan jawaban responden	53
23. Tabel Bantu Perhitungan Variabel x dan y	54