

RINGKASAN

Elen Lidang Situmorang (2010). Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Gas pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU III Sumbagut Medan. Dibawah bimbingan Bapak Muslim Wijaya, SE, MSI selaku pembimbing I dan Ibu Dra. Isnallah, LKS, MMA selaku pembimbing II.

Pemasaran merupakan kunci keberhasilan suatu perusahaan, oleh karena itu peranan pemasaran menjadi sangat penting terutama distribusi yang merupakan ujung tombak perusahaan. Distribusi berperan dalam menyalurkan produk ke pasar sasaran. Disamping itu pemilihan saluran distribusi yang tepat membuat produk yang dihasilkan sampai kepada konsumen tepat waktu. Sehingga akan meningkatkan volume penjualan. Begitu pula halnya dengan PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU III Sumbagut Medan sebagai distributor gas yang melaksanakan pembelian gas dari produsen PT. PERTAMINA dan menjual langsung kepada konsumen akhir yaitu rumah tangga, komersial dan industri melalui jaring pipa distribusi.

PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan merupakan perusahaan perseoran terbatas yang bergerak dalam bidang usaha mendistribusikan gas untuk kepentingan umum. Perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya tidak terlepas dari masalah. Masalah yang paling pokok yang dihadapi oleh perusahaan adalah terbatasnya pasokan gas dari pemasok (PT. PERTAMINA). Untuk itu perusahaan sedang memanggulangi dengan mencari sumber pasokan gas baru..

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kepustakaan, wawancara, observasi dan angket sebagai alat pengumpulan data dan sumbernya langsung dari perusahaan dan buku yang berkaitan dengan tulisan. Untuk mengetahui/menguji analisis diatas penulis memakai teknik analisis data regresi linier sederhana yaitu: $Y = a + bX$. Adapun permasalahan dalam skripsi ini adalah penulis memberikan kesimpulan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut "Adanya pengaruh positif atau kuat antara saluran distribus dengan peningkatan volume penjualan gas".

Dari hasil penelitian diperoleh persamaan $Y = 7,86 + 0,72X$ untuk mengetahui tingkat hubungan saluran distribusi (variabel X) dengan volume penjualan (varabel Y). Nilai korelasi $r = 0,708$ yang lebih besar dari r tabel yaitu $0,270$ artinya pengaruh saluran distribusi signifikan terhadap meningkatnya volume penjualan dan nilai kontribusi (D) saluran distribusi sebesar $50,1\%$ terhadap penjualan. Dan $T_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,94 > 2,010$) sehingga H_a di terima dan H_0 di tolak.

Kata kunci : Saluran Distribusi dan Volume Penjualan