

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kasih karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dalam judul "Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Gas Pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan". Tugas akhir ini disusun berdasarkan data yang diperoleh selama riset di kantor PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan mulai tanggal 1 Februari sampai 20 Februari 2010. Penulisan tugas akhir ini merupakan syarat untuk kelulusan bagi setiap mahasiswa S-1 Ekonomi Manajemen Universitas Medan Area.

Tertindakannya penulisan tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Bapak Muslim Wijaya, SE, MSi selaku pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu dan perhatian untuk membimbing dan memberikan pengarahan pada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
2. Ibu Dra. Isnaniah, LKS, MMA selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu dan perhatian untuk membimbing dan memberikan pengarahan pada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Hsan Effendi, SE, M.Si selaku Ketua Jurusan yang turut memberikan pengarahan pada penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.

4. Bapak pimpinan beserta karyawan PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan khususnya bagian penjualan yang telah membantu dalam pelaksanaan riset sehingga dapat selesai dengan baik dan lancar.
5. Pihak Biro Fakultas Ekonomi Uneversitas Medan Area yang telah membantu kelancaran penyusunan tugas akhir.
6. Teristimewa orang tua dan keluarga penulis yang telah memberikan bantuan baik secara materil maupun spiritual.
7. Teman-teman yang telah membantu dalam kelancaran penyusunan tugas akhir.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini belum sempurna dalam penyusunan kalimat maupun isinya. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan tugas akhir ini.

Akhir kata penulis berharap kiranya tugas akhir ini dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan bagi berbagai pihak.

Medan, Februari 2010

Penulis

Elen Lidang Situmorang

NIM: 07.832.0143

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORITIS	5
A. Uraian Teoritis	5
1. Pengertian Pemasaran dan Bauran pemasaran (Marketing Mix)	5
2. Pengertian Saluran Distribusi	13
3. Fungsi dan Peranan Saluran Distribusi	15
4. Distribusi Fisik dan Manajemen Logistik	22
5. Pengertian Penjualan	24
B. Kerangka Konseptual	26
C. Hipotesis	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	29

B. Populasi dan Sampel	30
C. Defenisi Operasional	30
D. Jenis dan Sumber Data	31
E. Teknik Pengumpulan Data	31
F. Teknik Analisa Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
A. Hasil Penelitian	35
1. Sejarah Singkat Perusahaan	35
2. Struktur Organisasi PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan	38
3. Saluran yang Dijalankan Perusahaan	49
4. Volume Penjualan Perusahaan	52
5. Analisis Perbandingan Volume Penjualan	54
6. Hambatan yang Dihadapi dan Usaha Mengatasinya...	54
B. Pembahasan	56
1. Penyajian Data Jawaban Responden	56
1.1 Saluran Distribusi (Variabel X)	60
1.2 Volume Penjualan (Variabel Y)	64
2. Analisis Data dan Evaluasi	69
2.1 Mengukur Hubungan Antara Variabel Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan ..	69
2.2 Perhitungan Data	70

2.3 Uji Determinasi	73
2.4 Pengujian Hipotesis	73
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
II-1	Saluran Distribusi Barang-Barang Konsumsi	18
II-2	Saluran Distribusi Barang-Barang Industrial	20
II-3	Kerangka Konseptual	26
III-1	Jadwal Penelitian	29
IV-1	Logo PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan	37
IV-2	Struktur Organisasi PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan	39
IV-3	Struktur Saluran Distribusi yang Digunakan PT. Perusahaao Gas Negara (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan	50

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
IV-1	Volume Penjualan Gas PT. Perusahaan Gas (Persero) Tbk SBU Distribusi Wilayah III Sumbagut Medan Saluran Distribusi Barang-Barang Industrial	54
IV-2	Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	58
IV-3	Identitas Responden Berdasarkan Umur/Usia.....	58
IV-4	Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan	59
IV-5	Distribusi Jawaban Responden, "Saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan."	60
IV-6	Distribusi Jawaban Responden, "PT. Pertamina meminta informasi dalam hal pelayanan pendistribusian gas kepada perusahaan"	60
IV-7	Distribusi Jawaban Responden, " PT. Pertamina selalu tanggap bila terjadi masalah dalam pendistribusian gas."	60
IV-8	Distribusi Jawaban Responden, "PT. Pertamina mengawasi dan mengevaluasi saluran distribusi gas pada perusahaan ""	61
IV-9	Distribusi Jawaban Responden, "Pada saat ini saluran distribusi gas berjalan dengan baik dan lancar"	61
IV-10	Distribusi Jawaban Responden, "Pendistribusian gas dari PT. Pertamina merupakan faktor utama dalam peningkatan permintaan gas oleh konsumen"	62
IV-11	Distribusi Jawaban Responden, "Permintaan gas selalu dapat dipenuhi oleh PT. Pertamina dan sesuai dengan jumlah permintaan"	62
IV-12	Distribusi Jawaban Responden, "Pendistribusian gas PT. Pertamina yang baik dan terarah juga dapat meningkatkan penjualan perusahaan"	62

IV-13	Tabulasi Skor Data Saluran Distribusi Berdasarkan Jawaban Responden	63
IV-14	Distribusi Jawaban Responden, "Lancarnya pendistribusian gas dari PT. Pertamina sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan perusahaan"	64
IV-15	Distribusi Jawaban Responden, "Permintaan gas oleh konsumen setiap tahun mengalami peningkatan"	65
IV-16	Distribusi Jawaban Responden, " Volume penjualan gas oleh perusahaan dari tahun ke tahun meningkat"	65
IV-17	Distribusi Jawaban Responden, "Sebagai distributor gas, perusahaan mempunyai tanggung jawab dalam memasarkan produk sesuai dengan permintaan konsumen"	65
IV-18	Distribusi Jawaban Responden, "Target penjualan perusahaan selalu terpenuhi"	66
IV-19	Distribusi Jawaban Responden, "Untuk meningkatkan penjualan gas perusahaan, PT. Pertamina harus menambah jumlah pendistribusian atau pasokan gas."	66
IV-20	Distribusi Jawaban Responden, "Dalam meningkatkan penjualan, perusahaan harus mencari pasokan gas yang baru"...	67
IV-21	Distribusi Jawaban Responden, " PT. Pertamina harus selalu melakukan perbaikan saluran distribusi gas"	67
IV-22	Tabulasi Skor Data Volume Penjualan Berdasarkan Jawaban Responden	67
IV-23	Tabulasi Data Hipotesis untuk Variabel Pengaruh Saluran Distribusi (X) dan Volume Penjualan (Y)	69