

RINGKASAN

LORITA F. SIADARI, “Analisis Pendistribusian Gas Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk. Distrik Medan”. Di bawah bimbingan Drs. H. A. Aziz Hasan, MM selaku pembimbing I dan Dra. Isnaniab LKS selaku pembimbing II.

Perumusan masalah ialah Apakah sistem pendistribusian gas memiliki peran yang besar dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk. Distrik Medan ?

Hipotesis ialah sistem pendistribusian gas memiliki peran yang besar dalam meningkatkan volume penjualan.

Pemasaran merupakan kunci keberhasilan usaha suatu perusahaan. Oleh karena itu, peranan pemasaran menjadi sangat penting terutama distribusi, yang merupakan ujung tombak setiap perusahaan. Distribusi berperan dalam menyalurkan produk ke pasar sasaran, di samping itu pemilihan distribusi yang tepat membuat produk yang dihasilkan sampai kepada konsumen dengan tepat waktu, sehingga akan meningkatkan volume penjualan. Begitu pula halnya PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk. Distrik Medan sebagai distributor gas yang melaksanakan pembelian gas dari produsen yaitu PERTAMINA dan menjualnya langsung kepada konsumen akhir.



PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk. Distrik Medan merupakan suatu perusahaan perseroan yang bergerak dalam bidang usaha mendistribusikan gas bumi untuk kepentingan umum.

Perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya tidak terlepas dari masalah. Masalah yang paling pokok yang dihadapi oleh perusahaan adalah terbatasnya pasokan gas dari produsen serta kurang luasnya daerah pemasaran. Untuk itu perusahaan sedang menggulangnya dengan dibukanya jaringan pipa distribusi. Penulis membatasi masalah pendistribusian gas dan volume penjualan untuk industri, komersil, dan rumah tangga dari tahun 2003 sampai tahun 2007.

Untuk mengetahui/menguji analisa di atas penulis memakai tehnik analisa data trend dengan metode kuadrat terkecil (Least Square) yaitu:

$$Y' = a + b.X \text{ dimana : } a = \frac{\sum Y}{n} \text{ dan } b = \frac{\sum X.Y}{X^2}$$

Sumber data langsung dari bagian pemasaran, dan data distribusi gas diambil selama 5 tahun (2003-2007). Sedangkan alat pengumpul data untuk skripsi ini penulis memakai alat pengumpul data yaitu wawancara dan studi dokumen.

Dalam pendistribusian gas bumi, perusahaan memakai saluran distribusi langsung. Perusahaan melaksanakan pembelian gas dari produsen dan menjualnya kepada konsumen akhir yaitu pelanggan rumah tangga, komersial dan industri melalui jaringan pipa distribusi yang menghubungkan stasiun perantara dengan konsumen akhir, serta termasuk di dalamnya jasa pelayanan teknis kepada pelanggan

yang membunibkannya. Wilayah usaha PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk yaitu :

1. Wilayah I (Jawa Barat)

Meliputi Distrik Jakarta, Bogor, Banten, Cirebon, Palembang, Bekasi, Kemwang dan Rayon Bandung.

2. Wilayah II (Jawa Bagian Timur)

Meliputi Distrik Surabaya, Sidoarjo-Mojokerto, Pasuruan-Probolinggo, Rayon Semarang dan Makassar, dan rencana jangka panjang di Sulawesi Selatan.

3. Rayon III (Sumatera Bagian Utara)

Meliputi Distrik Medan yang terbagi dalam tiga daerah pemasaran, yaitu :

1) Daerah Medan-binjai, 2) Daerah Medan-Belawan, 3) Daerah Medan- Tanjung-Morawa dan sedang dikembangkan jaringan distribusi di Jambi, Batam dan Pekanbaru.

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan trend linier dapat dilihat bahwa volume penjualan gas tahun 2008 diramalkan meningkat sebesar 6.13% menjadi Rp 343.867.535.800,- ini berarti perusahaan akan mengalami peningkatan volume penjualan gas dari tahun sebelumnya. Jadi jelas dengan menggunakan analisa trend akan lebih mudah memperkirakan jumlah volume penjualan yang akan dihadapi oleh perusahaan pada masa yang akan datang.