

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Pada Perusahaan Sari Apel Brosem Home Industri Kota Batu)

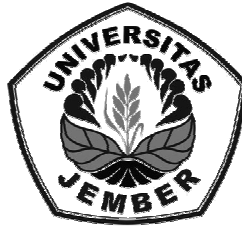
***THE EFFECT OF DISTRIBUTION CHANNEL TO THE SALE
VOLUME DEVELOPMENT***
(*Study Of Brosem Apple Extract Home Industry in Batu City*)

SKRIPSI

Oleh

Rizki Putra Sambodo
NIM 090910202098

**PROGAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2011**



**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Pada Perusahaan Sari Apel Brosem Home Industri Kota Batu)

***THE EFFECT OF DISTRIBUTION CHANNEL TO THE SALE
VOLUME DEVELOPMENT***
(*Study Of Brosem Apple Extract Home Industry in Batu City*)

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Administrasi Niaga (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Sosial

Oleh

Rizki Putra Sambodo
NIM 090910202098

**PROGAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ayahanda Mardio Sanyoto dan Ibunda Wahyu Indrawati tercinta, atas segala pengorbanan yang telah dilakukan, serta doa dan kasih sayang yang diberikan;
2. Herdian Bety Maulana SE, atas segala dukungan yang telah diberikan;
3. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

MOTTO

Ketika peralatan-peralatan besar diciptakan di laboratorium,
produk-produk besar diciptakan di departemen pemasaran.

(William H. Davidow)

Sumber: <http://motto-hidup.blogspot.com/>

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rizki Putra Sambodo

NIM : 090910202098

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul "Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (study pada perusahaan sari apel Brosem Home Industri Kota Batu)" adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 20 Juni 2011

Yang menyatakan,

Rizki Putra Sambodo
NIM 090910202098

SKRIPSI

**PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Pada Perusahaan Sari Apel Brosem Home Industri Kota Batu)

***THE EFFECT OF DISTRIBUTION CHANNEL TO THE SALE
VOLUME DEVELOPMENT***
(*Study Of Brosem Apple Extract Home Industry in Batu City*)

Oleh

Rizki Putra Sambodo
NIM 090910202098

Dosen Pembimbing Utama : Drs. Didik Eko Julianto, MAB

Dosen Pembimbing Anggota : Yuslinda D H, S. Sos, MAB

PENGESAHAN

Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata ini berjudul **Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi pada perusahaan sari apel Brosem Home Industri Kota Batu)** telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember pada :

Hari : Jum'at

Tanggal : 24 Juni 2011

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Tim Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM
NIP. 19750825 200212 1 002

Drs. Didik Eko Julianto, MAB
NIP. 19610700 198902 1 001

Anggota,

Anggota,

Drs. I Ketut Mastika, MM
NIP. 19590507 198903 1 002

Drs. Sugeng Iswono, MA
NIP. 19540202 198403 1 004

Mengesahkan
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA
NIP. 19520727 198103 1 003

RINGKASAN

Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi pada perusahaan sari apel Brosem Home Industri Kota Batu);
Rizki Putra Sambodo, 090910202098; 2011: 61 halaman; Prodi Administrasi Niaga
Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik.

Perusahaan dalam segala aktivitasnya baik itu perusahaan kecil maupun perusahaan besar menginginkan kegiatan usahanya dapat berjalan dengan lancar, sehingga stabilitas usaha dapat terjaga yang pada akhirnya dapat mendorong dan menciptakan suatu kondisi usaha yang stabil dan dinamis sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat tercapai. Selain itu, banyaknya suatu perusahaan menimbulkan adanya persaingan, sehingga perusahaan berusaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat, salah satunya dengan cara menambah atau meningkatkan saluran distribusi produknya agar produk tersebut dapat dikenal konsumen dari semua kalangan maupun daerah. Dengan adanya saluran distribusi yang baik diharapkan volume penjualan akan semakin meningkat.

Metode penelitian yang digunakan adalah Analisis Data *Chi-Square*. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu saluran distribusi, sedangkan variabel dependen yakni volume penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel saluran distribusi berhubungan signifikan dengan volume penjualan pada perusahaan sari apel Brosem Home Industri Kota Batu.

PRAKATA

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas berkah dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul "Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (study pada perusahaan sari apel Brosem Home Industri Kota Batu)" guna memperoleh gelar Sarjana (S1) Pada Program Studi Administrasi Niaga Jurusan Ilmu Administrasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Dorongan serta dukungan moril dari berbagai pihak sangat berperan penting dalam terselesainya Tugas Akhir ini. Maka penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih serta penghargaan sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
2. Dr. Sasongko, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
3. Drs. Poerwanto MA, selaku Ketua Program Studi Administrasi Niaga Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
4. Drs. Didik Eko Julianto M.AB, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan yang berguna bagi penyusunan skripsi;
5. Yuslinda DH, S.Sos. M.AB, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan yang berguna bagi penyusunan skripsi;
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan;
7. Kabag serta segenap staf Tata Usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;

8. Ibu Sumiati selaku ketua Unit Produksi perusahaan sari apel Brosem Home Industri yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian pada perusahaan tersebut dan memberikan informasi yang berguna bagi penyusunan skripsi;
9. Teman-teman seangkatan, kost orage dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih untuk kalian semua.

Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengetahuan dan para pembaca.

Jember, 20 Juni 2011

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBING	v
PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.3.1 Tujuan Penelitian	6
1.3.2 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.2 Pengertian Pasar dan Pemasaran	7
2.2.1 Konsep Pemasaran	8
2.2.2 Tujuan Pemasaran	9
2.2.3 Strategi Pemasaran	9
2.2.4 Bauran Pemasaran	10

2.3 Saluran Distribusi	12
2.3.1 Pengertian Saluran Distribusi.....	12
2.3.2 Fungsi Saluran Distribusi.....	14
2.3.3 Tujuan Distribusi	16
2.3.4 Jenis-Jenis dan Bentuk Saluran Distribusi	17
2.4 Strategi Saluran Distribusi	21
2.5 Faktor Yg Mempengaruhi Keberhasilan Saluran Distribusi .	26
2.6 Pengertian Volume Penjualan	30
2.7 Tinjauan Penelitian Terdahulu	31
2.8 Hubungan Saluran Distribusi Dengan Volume Penjualan	32
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1 Tipe Penelitian	34
3.2 Kerangka Konseptual	34
3.3 Hipotesis	35
3.4 Tahap Persiapan	35
3.5 Tahap Pengumpulan Data	36
3.5.1 Sumber Data.....	36
3.5.2 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.6 Identifikasi Variabel	37
3.7 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukuran	38
3.8 Motode Analisis Data	38
3.8.1 Analisis Chi-Square	38
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	40
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	40
4.1.2 Lokasi Perusahaan	41
4.1.3 Struktur Organisasi	42
4.1.4 Personalia Perusahaan.....	45
4.1.5 Aktivitas Pemasaran	46

4.2 Hasil Analisis Data	49
4.3 Pembahasan	52
BAB 5. PENUTUP	54
5.1 Kesimpulan dan Saran	54
5.1.1 Kesimpulan.....	54
5.1.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	55

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Volume Penjualan Perusahaan Sari Apel Home Industri Kota Batu selama lima tahun terakhir (2006-2010)	3
1.2 Daftar Harga Sari Apel Brosem Home Industri Kota Batu selama lima tahun terakhir (2006-2010).....	4
2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang.....	32
4.1 Perkembangan Harga Jual Sari Apel Brosem Home Industri Kota Batu selama lima tahun terakhir (2006-2010)	46
4.2 Perkembangan Distributor dan Agen Perusahaan Sari Apel Brosem Home Industri Tahun 2006-2010.....	48
4.3.. Tabel Kontingensi	49
4.4 Tabel Perhitungan Chi-Square.....	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Saluran Distribusi Untuk Barang Konsumsi.....	18
2.2 Saluran Distribusi Untuk Barang Industri	20
3.1 Kerangka Konseptual	35
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Sari Apel Brosem Home Industri	42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Data Penelitian	57
2. Tabel Distribusi Chi-Square	58
3. Surat Ijin Penelitian dari Lembaga Penelitian	59
4. Surat Ijin Penelitian dari Perusahaan	60
5. Surat Keterangan Melakukan Penelitian	61