

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Pabrik Sari-Sari, Garut. Hal yang diteliti adalah menyangkut peranan biaya distribusi fisik terhadap peningkatan volume penjualan yang dicapai perusahaan yang bersangkutan. Selain itu membahas usaha-usaha yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dan kegiatan distribusi fisik di perusahaan tersebut.

Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh perusahaan untuk menyampaikan produk ke tangan konsumen akhir. Saluran distribusi yang baik dan tepat harus dapat diciptakan oleh perusahaan selaku produsen, agar produknya sampai ke tangan konsumen yang tepat dalam waktu dan jumlah yang tepat pula. Pada khususnya aktivitas distribusi fisik yang akan dibahas pada bagian ini, karena biaya yang diakibatkan aktivitas distribusi fisik diperkirakan dapat mempengaruhi peningkatan volume penjualan secara keseluruhan.

Untuk mengetahui seberapa besar peranan biaya distribusi fisik terhadap peningkatan volume penjualan, dilakukan uji statistik berdasarkan data hasil penjualan dan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan distribusi fisik dari tahun 2000-2004. Analisis yang digunakan adalah analisis korelasi Pearson dan koefisien determinasi.

Uji statistik yang dilakukan menunjukkan $r = 0.95$ yang menunjukkan bahwa adanya peranan atau pengaruh biaya distribusi fisik dengan volume penjualan adalah hubungan yang kuat dan searah, artinya jika variabel Y naik maka variabel X pun ikut naik. Sedangkan besarnya peranan distribusi fisik terhadap volume penjualan diteliti dengan koefisien determinasi yang besarnya adalah 90.25 % dan sisanya sebesar 9.75 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Pengujian hipotesis yang dilakukan menghasilkan $t_{hitung} = 5.54 > t_{tabel} = 3.182$ maka hipotesis awal (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya pengujian hipotesis yang bertujuan untuk membuktikan r (korelasi) yang diperoleh dari perhitungan sebelumnya menyatakan bahwa “terdapat peranan antara biaya distribusi fisik dengan peningkatan volume penjualan”

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
I.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
I.2 Identifikasi Masalah.....	5
I.3 Tujuan Penelitian.....	5
I.4 Kegunaan Penelitian.....	6
I.5 Kerangka Penelitian.....	6
I.6 Hipotesis.....	10
I.7 Paradigma Penelitian.....	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	11
II.1 Pengertian Pemasaran.....	11
II.2 Pengertian Bauran Pemasaran.....	12
II.3 Saluran Distribusi.....	14
II.3.1 Pengertian Saluran distribusi.....	14
II.3.2 Lembaga Saluran Distribusi.....	18
II.4 Distribusi Fisik.....	25
II.4.1 Pengertian Distribusi Fisik.....	25

II.4.2 Tujuan dan Fungsi Distribusi Fisik.....	26
II.4.3 Pentingnya Manajemen distribusi Fisik.....	29
II.5 Aktivitas Distribusi Fisik.....	32
II.5.1 Pemrosesan Pesanan.....	32
II.5.2 Pengendalian Persediaan.....	32
II.5.3 Pergudangan.....	33
II.5.4 Transportasi.....	34
II.6 Pengertian Volume Penjualan.....	37
II.7 Peranan Biaya Distribusi Fisik dalam meningkatkan Volume Penjualan.....	38
BAB III. OBJEK dan METODE PENELITIAN.....	39
III.1 Objek Penelitian.....	39
III.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	39
III.1.2 Struktur Organisasi.....	41
III.1.3 Aktivitas Perusahaan.....	44
III.2 Metode Penelitian.....	45
III.2.1 Operasional Variabel.....	45
III.2.2 Metode Pengumpulan Data.....	48
III.2.3 Metode Analisis.....	49
BAB IV. HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN.....	55
IV.1 Pelaksanaan Distribusi Fisik pada Pabrik Sari-Sari.....	55
IV.2 Usaha-usaha yang dilakukan Pabrik Sari-Sari untuk meningkatkan Volume Penjualan.....	58

IV.3 Analisis Peranan Biaya Distribusi Fisik terhadap peningkatan Volume Penjualan.....	60
IV.3.1 Analisis Regresi.....	63
IV.3.2 Analisis Koefisien Korelasi.....	65
IV.3.3 Analisis Koefisien Determinasi.....	66
IV.3.4 Pengujian Hipotesis.....	66
BAB V. KESIMPULAN dan SARAN.....	69
V.1 Kesimpulan.....	69
V.2 Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	x
SURAT PERNYATAAN.....	xi
LAMPIRAN.....	xii
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	xiii

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Paradigma Penelitian
Tabel 2.1	Karakteristik Moda Transportasi Utama.
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel.
Tabel 3.2	Derajat Hubungan dan Penafsiran.
Tabel 4.1	Data Biaya Distribusi Fisik Pabrik Sari-Sari berdasarkan aktivitas dari tahun 2000- 2004.
Tabel 4.2	Data Biaya Distribusi Fisik Pabrik Sari-Sari (secara kumulatif) dari tahun 2000-2004.
Tabel 4.3	Data Volume Penjualan Pabrik Sari-Sari dari tahun 2000-2004.
Tabel 4.4	Perhitungan Persamaan Regresi.

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1.1 Sistem Pemasaran Modern.
- Gambar 1.2 Sistem Saluran Distribusi di Pabrik Sari-Sari.
- Gambar 1.3 Kerangka Penelitian.
- Gambar 2.1 Perbedaan Konsep Pemasaran dan Konsep Penjualan.
- Gambar 2.2 Saluran Distribusi untuk Barang Konsumen.
- Gambar 2.3 Saluran Distribusi untuk Barang Industrial.
- Gambar 3.1 Bagan Struktur Organisasi Pabrik Sari-Sari.