

SKRIPSI

HEIDY

**PENGARUH PENGEMBANGAN PRODUK DAN
SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN
PADA PT. MITRA MULIA MAKMUR DI SIDOARJO**



| | |
|-------------|-------------------------|
| No. INDUK | 2509/02 |
| TGL TERIMA | 5-10-02 |
| PELAKSANA | |
| NO. SURAT | Fe - M Hei pp - 1 |
| KEM. PI. KE | 1 (satu) |

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2001**

LEMBAR PERSETUJUAN

Naskah skripsi berjudul Pengaruh Pengembangan Produk dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan pada PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo yang ditulis oleh Heidy telah disetujui dan diterima untuk diajukan ke Tim Penguji.



Pembimbing I: Dra. Ec. Ani Suhartatik, MM

LEMBARAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Heidy NRP 3103096254.

Telah diuji pada tanggal 25 Agustus 2001 dan dinyatakan LULUS oleh

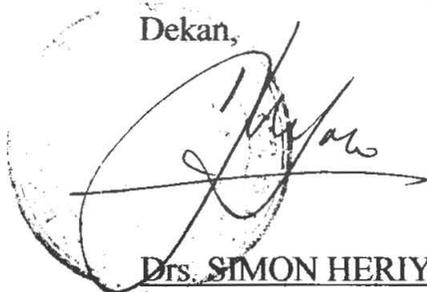
Ketua Tim Penguji:



Drs. Ec. TRISNO MUSANTO

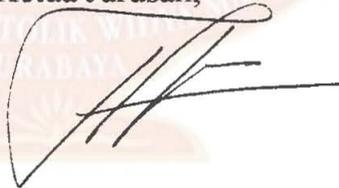
Mengetahui:

Dekan,



Drs. SIMON HERIYANTO, Ak.

Ketua Jurusan,



Drs. Ec. N. AGUS SUNARYANTO, MM.

KATA PENGANTAR

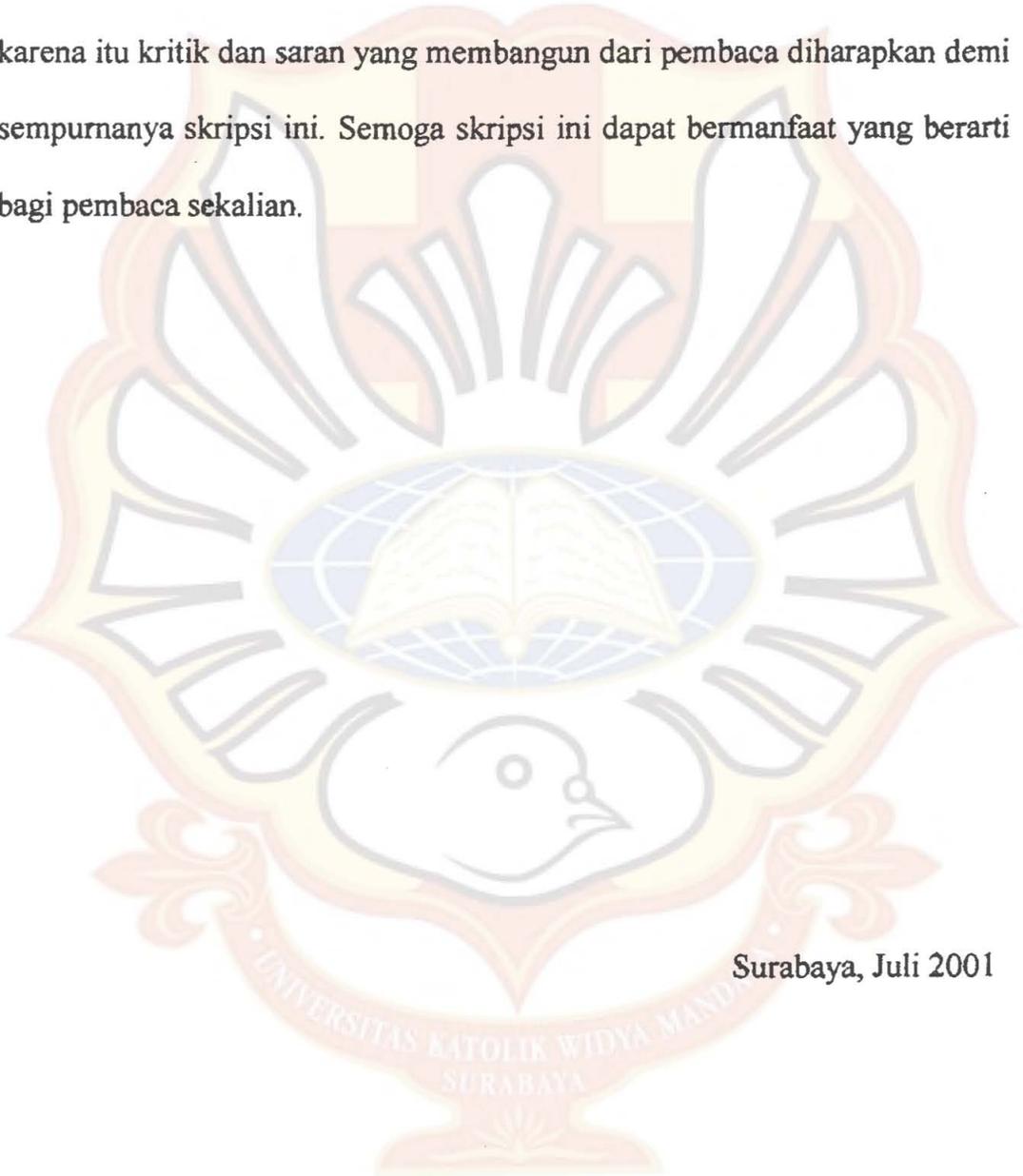
Puji syukur kepada Tuhan Yang Mahakuasa karena atas pertolongan dan penyertaanNya maka skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi dengan topik pengaruh pengembangan produk dan saluran distribusi bukan hal yang baru lagi, namun dalam penulisan ini penulis menggunakan objek yang belum banyak digunakan dalam penelitian terutama di Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala, yaitu produk kap lampu neon.

Dengan penuh kerendahan hati, tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Papa dan mama yang selama ini mendidik dan membesarkan penulis sehingga menjadi manusia yang lebih dewasa.
2. Dra. Ec. Anni Suhartatik sebagai dosen pembimbing tunggal yang telah membimbing penulis dengan kesabaran dan mengembangkan wawasan serta memberikan pengarahan hingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Dra. Ec. Widya Utami sebagai Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala yang telah mendorong penulis supaya cepat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bobo Bogor yang memberi suport dan nasehat. Suami tercinta yang telah banyak memberikan saran dan kritikan terhadap penulisan ini.
5. Sahabat-sahabatku: Frits Gunawan, Robertus Thedy “Montero”, Hendra, Lipeng, Gail, Sherly, Daniel, Budi “ubaya”, ade oki cin, dan teman-

teman lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu, serta memberi nuansa yang berbeda dalam kehidupan didalam maupun diluar kampus.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari pembaca diharapkan demi sempurnanya skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat yang berarti bagi pembaca sekalian.



Surabaya, Juli 2001

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI | iii |
| DAFTAR TABEL | v |
| DAFTAR LAMPIRAN | vi |
| ABSTRAKSI | vii |
| BAB 1: PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1.Latar Belakang Permasalahan | 1 |
| 1.2.Perumusan Masalah | 4 |
| 1.3.Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4.Manfaat Penelitian | 5 |
| 1.5.Sistematika Skripsi | 6 |
| BAB 2: TINJAUAN KEPUSTAKAAN | 9 |
| 2.1.Landasan Teori | 9 |
| 2.2.Pengertian Produk dan Penggolongan | 12 |
| 2.3.Saluran Distribusi | 20 |
| 2.4.Hubungan Kegiatan Pengembangan Produk dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan..... | 34 |
| 2.5.Hipotesis | 36 |
| BAB 3: METODE PENELITIAN | 37 |
| 3.1.Desain Penelitian | 37 |

| | |
|---|-----------|
| 3.2. Identifikasi Variabel | 37 |
| 3.3. Definisi Operasional | 37 |
| 3.4. Jenis dan Sumber Data | 38 |
| 3.5. Pengukuran Data | 39 |
| 3.6. Alat dan Metode Pengumpulan Data | 39 |
| 3.7. Teknik Analisis Data | 40 |
| BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN | 44 |
| 4.1. Gambaran Umum tentang Perusahaan..... | 44 |
| 4.2. Deskripsi Masalah..... | 52 |
| 4.3. Analisis Masalah | 56 |
| BAB 5: KESIMPULAN DAN SARAN | 65 |
| 5.1. Kesimpulan | 65 |
| 5.2. Saran | 66 |
| DAFTAR KEPUSTAKAAN | 67 |
| DAFTAR LAMPIRAN | 69 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Perkembangan Tingkat Penjualan realisasi, Saluran Distribusi dan Pengembangan Produk Kap Lampu Neon PT Mitra Mulia Makmur | 3 |
| Tabel 4.1 Data Kuantitatif Kenaikan Penjualan PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo..... | 45 |
| Tabel 4.2 Perkembangan Tingkat Penjualan realisasi, Saluran Distribusi dan Pengembangan Produk Kap Lampu Neon PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo..... | 52 |
| Tabel 4.3 Target dan Realisasi Penjualan PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo..... | 53 |
| Tabel 4.4 Data Pengembangan Produk PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo | 54 |
| Tabel 4.5 Data Saluran Distribusi PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo..... | 55 |
| Tabel 4.6 Tingkat Penjualan Pengembangan Produk dan Saluran Distribusi PT Mitra Mulia Makmur di Sidoarjo | 57 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|----------------------------------|----|
| Perhitungan Mikrostatistik | 68 |
| Tabel Distribusi t | 69 |



ABSTRAKSI

Dalam situasi pasar saat ini banyak sekali bermunculan produk-produk sejenis yang ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan kepada konsumen, dimana konsumen juga mempunyai kebebasan dalam menentukan pilihan sesuai dengan daya beli yang dimiliki. Dengan keadaan ini mendorong PT Mitra Mulia Makmur untuk berusaha lebih maju dan bisa berkembang dengan baik.

Bersamaan dengan ini PT Mitra Mulia Makmur ingin meningkatkan penjualan perusahaan. Dimana dalam meningkatkan penjualan didasarkan pada usaha pengembangan produk serta penambahan saluran distribusi perusahaan. Oleh karena itu didalam penelitian ini ingin mengetahui apakah pengembangan produk dan saluran distribusi secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap penambahan penjualan serta untuk mengetahui pula manakah dari 2 variabel ini yang mempunyai pengaruh yang lebih dominan terhadap peningkatan penjualan. Dengan mana penjualan perusahaan dari tahun ke tahun mengalami kenaikan hanya saja kenaikan penjualan belum bisa mencapai pada target yang direncanakan perusahaan. Oleh karena itu dilakukanlah perhitungan yang bisa menyelesaikan problem tersebut, melalui perhitungan Regresi Linier, Uji signifikansi Regresi Linier, Korelasi, Analisis Korelasi Parsial, Uji signifikansi Koefisien Regresi dengan menggunakan data dari tahun 1995 sampai 1999.

Selesai melakukan semua perhitungan yang bersangkutan, maka akan memperoleh hasil. Melalui perhitungan regresi linier diperoleh hasil yang menunjukkan pengembangan produk memberikan pengaruh terhadap tingkat penjualan sebesar 413,629 sedangkan saluran distribusi memberikan pengaruh yang negatif (-) terhadap penjualan sebesar 5922441. Maka persamaan regresi linier dapat digunakan untuk meramal atau memprediksi Y apabila X1 dan X2 ditentukan. Didalam uji signifikansi regresi linier diperoleh $F_o = 9,500 > F \text{ tabel} = 3,99$. Karena $F_o > F \text{ tabel}$ maka persamaan regresi signifikan. Untuk perhitungan korelasi memperoleh hasil $R^2 = 0.613 = 61,3\%$ dan untuk $R = 0,783$ yang berarti pengembangan produk dan saluran distribusi secara serempak mempunyai pengaruh kuat dan positif terhadap tingkat penjualan sebesar 0,783 atau 78,3%. Serta dalam analisis korelasi parsial hasil diperoleh melalui microstatistik untuk pengembangan produk = 0,799 dan untuk saluran distribusi = - 0,589 berarti menunjukkan pengaruh pengembangan produk lebih dominan terhadap penjualan dibandingkan saluran distribusi. Dan terakhir untuk uji signifikansi koefisien regresi linier dengan $t \text{ tabel} = 2,201$, diperoleh untuk pengembangan produk $t \text{ hitung} = 4,306 > t \text{ tabel} = 2,201$ mempunyai arti pengaruh pengembangan produk terhadap penjualan

signifikan, sedangkan untuk saluran distribusi t hitung = $-2,524 < t$ tabel = $2,201$ mempunyai arti pengaruh saluran distribusi signifikan, karena negatif maka pengaruhnya terhadap penjualan berlawanan berarti saluran distribusi meningkat penjualan menurun begitu juga sebaliknya. dari semua perhitungan yang telah dilalui maka akan diperoleh hasil yang diharapkan dan kemudian dapat disimpulkan.

