

# Universitas BINA NUSANTARA

---

Fakultas Ekonomi  
Jurusan Manajemen  
Skripsi Strata 1  
Semester IX tahun 2001

## PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT. UNIBUTTONINDO PERDANA

Nama : NOVITA  
NIM : 0441960099

### Abstrak

PT. Unibuttonindo Perdana melakukan kegiatan saluran distribusinya melalui agen dan pengecer untuk menyalurkan produk sepatunya. Dengan pendistribusian yang tepat dan baik diharapkan volume penjualan PT. Unibuttonindo Perdana dapat meningkat.

Dalam analisis ini digunakan metoda korelasi Pearson dan Regresi, dengan SPSS ver. 10,01. Data yang digunakan adalah volume penjualan dan biaya distribusi PT. Unibuttonindo Perdana dari tahun 1995 sampai dengan 1999.

Hasil dari penelitian menunjukkan pengaruh saluran distribusi digunakan analisa korelasi merupakan hubungan yang sangat erat di antara penjualan dengan biaya distribusi. Arah hubungan yang positif, semakin besar biaya distribusi akan membuat penjualan cenderung meningkat, demikian pula sebaliknya. Koefisien regresi menyatakan bahwa setiap penambahan (karena tanda +) Rp. 1. Biaya distribusi akan meningkatkan penjualan.

Distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang sangat penting di dalam penyaluran produk pada PT. Unibuttonindo Perdana untuk meningkatkan volume penjualan. PT. Unibuttonindo Perdana harus lebih meningkatkan produknya.

Kata kunci : Distribusi, agen, pengecer.

## KATA PENGANTAR

Berkat rahmat Tuhan Yang Maha Esa, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini, yang merupakan salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Bina Nusantara.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini banyak kekurangan baik dari segi ilmiah maupun bahasa dan masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun bagi perbaikan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih, terutama kepada :

1. Ibu Ir. Th. Widya, MM, selaku Rektor Universitas Bina Nusantara yang telah memberi kesempatan untuk penulisan skripsi ini.
2. Bapak Wenky Widjaja, SE, Skom, MM, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya dan memberikan pengarahan, saran serta masukan yang sangat berguna dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak Ir. Harjanto Prabowo, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen yang juga banyak memberikan saran yang bermanfaat.
4. Ibu Agustina tutik, MM, yang telah banyak membantu penulis selama menjadi Ketua Jurusan Manajemen.
5. Ibu Titik Indrawati, MM, yang telah banyak memberikan pengarahan kepada penulis selama menjadi Sekretaris Jurusan Manajemen.
6. Bapak Yusuf Setiawan selaku Manajer Pemasaran PT. UNIBUTTONINDO PERDANA
7. Papa dan mama tercinta yang selalu memberikan semangat dan dukungannya kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Kakak-kakak, serta adik penulis atas segala dukungannya baik material maupun spiritual.
9. Teman-teman di Jurusan Manajemen Ekonomi Angkatan 1996 khususnya, Renny A, Nenkin, Yanti, Tami, Dewi dan Tatik serta Erika yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan kepada penulis sejak awal pembuatan sampai tersusunnya skripsi ini.

Akhir kata, semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberikan rahmat dan anugerah kepada kita semua. Harapan penulis, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta,

Penulis

(NOVITA)

## DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul Dalam	
Halaman Persetujuan	
Pernyataan Dewan Penguji	
Abstrak .....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Daftar Isi .....	vi
Daftar Gambar .....	viii
Daftar Tabel .....	ix
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Batasan Masalah .....	2
1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian .....	2
1.3.1. Tujuan Penelitian .....	2
1.3.2. Manfaat Penelitian .....	2
1.4. Metodologi Penelitian .....	3
1.5. Sistematika Penulisan .....	3
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Pemasaran .....	5
2.2. Bauran Pemasaran.....	6
2.3. Fungsi Saluran Distribusi .....	10
2.4. Bentuk-bentuk Saluran Distribusi .....	13
2.5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi ..	15
2.6. Desain Saluran Distribusi .....	22
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1. Sejarah Singkat Perkembangan PT. Unibuttonindo Perdana .....	28
3.2. Struktur Organisasi .....	29

3.3. Bidang Usaha .....	33
3.4. Metode Korelasi dan Regresi .....	33
3.4.1. Data Penjualan dan Biaya Distribusi .....	35
3.4.2. Data Penjualan dan Biaya Distribusi per Periode .....	36
<b>BAB IV : ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN</b>	
4.1. Pelaksanaan Kegiatan Promosi PT. Unibuttonindo Perdana .....	37
4.2. Faktor-faktor Penunjang Dalam Kegiatan Distribusi .....	38
4.3. Usaha-Usaha Yang Dilakukan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan .....	39
4.4. Evaluasi Terhadap Hasil-Hasil Yang Telah Dicapai Oleh Perusahaan .....	40
4.4.1 Bagian Discriptive Statistic Correlations .....	40
4.4.2 Korelasi .....	40
4.4.3 Variabel Removed .....	41
4.4.4 R Square .....	42
4.4.5 Anova .....	42
4.4.6 Koefisien Regresi .....	43
4.4.7 Bagian Grafik .....	44
4.4.7.1 Normal P-Plot of Regression Standardized Residual	45
4.4.7.2 Scatterplot regresi .....	46
4.4.7.3 Scatterplot regresi tiap data .....	47
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan .....	51
5.2. Saran-saran .....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 3.2. : Struktur Organisasi
- Gambar 4.1. : Prosedur Penyaluran Sepatu PT. Unibuttonindo Perdana
- Gambar 4.4.7.1. : Normal P-P Plot of Regresion Standardized Residual
- Gambar 4.4.7.2. : Scatterplot Regresi
- Gambar 4.4.7.3. : Scatterplot Regresi Tiap Data

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.4.1	:	Data Penjualan dan Biaya Distribusi
Tabel 3.4.2	:	Data Penjualan dan Biaya Distribusi per Periode
Tabel 4.4.1	:	Deskriptif
Tabel 4.4.2	:	Korelasi
Tabel 4.4.3	:	Variabel Removed
Tabel 4.4.4	:	R Square
Tabel 4.4.5	:	Anova
Tabel 4.4.6	:	Koefisien Regresi