

**PENGARUH DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN PADA PT. DUTA VARIA  
PERTIWI MEDAN**

**SKRIPSI**

**Oleh :**

**FINDO TAURISIA  
NPM : 10 832 0077**



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2014**

**PENGARUH DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN PADA PT. DUTA VARIA  
PERTIWI MEDAN**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan  
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

**Oleh :**

**FINDO TAURISIA**

**NPM : 10 832 0077**



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2014**

**JUDUL : PENGARUH DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN PADA PT. DUTA VARIA PERTIWI MEDAN**

**NAMA : FINDO TAURISIA**

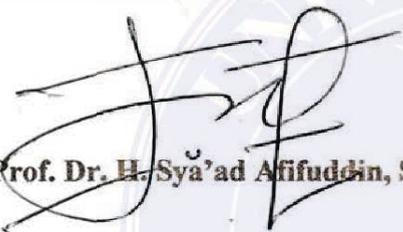
**NPM : 10 832 0077**

**JURUSAN : MANAJEMEN**

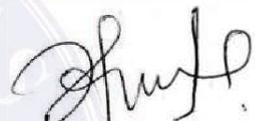
**Menyetujui :  
Komisi Pembimbing**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**



**(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, M.Ec)**



**(Eka Dewi Setia Tarigan, SE, M. Si)**

**Mengetahui :**

**Ketua Jurusan**

**Dekan**



**(Ihsan Effendi, SE, M.Si)**



**(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, M.Ec)**

**Tanggal Lulus :**

**2014**

## ABSTRAK

Findo Taurisia, NPM. 108320077 “Pengaruh Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Duta Varia Pertiwi Medan”. Dibawah Bimbingan Prof. DR.H. Sya’ad Afifiddin, SE, M.EC sebagai Pembimbing I, dan Ibu Eka Dewi Setia Tarigan, SE, MSi Sebagai Pembimbing II).

PT. Duta Varia Pertiwi Medan merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan kelapa sawit, penanaman dan pembibitan. Lokasi perkebunan perusahaan terletak di jalan Tapsel Ujung Batu Sosa Padang Lawas. Fenomena yang dijumpai adalah proses distribusi yang diterapkan perusahaan tidak seperti yang diharapkan perusahaan sehingga terjadi peningkatan biaya pemasaran yang mengakibatkan volume penjualan menurun.

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh distribusi terhadap volume penjualan pada PT. Duta Varia Pertiwi Medan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada PT. Duta Varia Pertiwi Medan. Jenis penelitian ini adalah *asosiatif*. Populasi data penjualan dari tahun 2009 sampai dengan 2013, maka dalam penelitian ini semua subjek penelitian (populasi) digunakan sebagai sampel yaitu data penjualan dari tahun 2009 sampai dengan 2013. Teknik analisis yang dipergunakan adalah analisis regresi linier sederhana.

Dari hasil penelitian diperoleh bahwa biaya distribusi yang dikeluarkan oleh PT. Duta Varia Pertiwi Medan pada tahun 2009 – 2013 mengalami kenaikan sebesar 5,23 %. Berarti pada tahun 2009 – 2011 biaya distribusi yang dikeluarkan mengalami kenaikan sebesar 3,87 %. Sedangkan pada tahun 2011 – 2012 biaya distribusi sebesar 12,23%. Dan pada tahun 2012 – 2013 biaya distribusi sebesar 1,89 %.

Kata Kunci : Distribusi, Volume Penjualan

## KATA PENGANTAR



*Assalammualaikum Wr. Wb.*

Alhamdulillah Robbil “Alamin, Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Duta Varia Pertiwi Medan”**. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana (S1) Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Selama proses penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan bimbingan arahan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. DR.H. Sya’ad Afifiddin, SE, M.EC, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan selaku dosen pembimbing I skripsi yang telah meluangkan waktu dan dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan dan arahan yang sangat bermanfaat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Bapak Heri Syahrial, SE, MSi, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan selaku Ketua Sidang Meja Hijau.
3. Ibu Eka Dewi Setia Tarigan, SE, Msi selaku dosen pembimbing II skripsi yang telah meluangkan waktu dan dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan dan arahan yang sangat bermanfaat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

dan arahan yang sangat bermanfaat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

4. Bapak Ahmad Prayudi, SE, MM, selaku Sekretaris Meja Hijau yang telah meluangkan waktu dan dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan dan arahan yang sangat bermanfaat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Kantor Perusahaan PT. Duta Varia Pertiwi Medan, yang menjadi obyek penelitian dan para pegawai
6. Ayahanda dan Ibundaku yang tercinta yang selalu memberikan doa, amanat dan semangat yang lebih kepadaku, dengan sabar kalian mendengarkan keluh kesahku sefaingga semua terselesaikan dengan baik atas dorongan kalian. Kalian tidak akan pernah tergantikan oleh siapapun.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dan dukungannya kepada saya. Semoga kebaikan kalian semua dibalas oleh Allah SWT.

Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca dan bagi penulis khususnya, dan kiranya Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kamniaNya kepada kita semua. Amin..... *Aminyaa rabbal allammin"*

Medan, 2014

(Findo Taurisia)

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b>	
A. Uraian Teoritis.....	4
1. Pengertian dan Fungsi Distribusi.....	4
2. Jenis-jenis Saluran Distribusi .....	8
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Distribusi .....	16
4. Pengertian dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan .....	17
5. Menentukan Nilai Dan Kebutuhan Pelanggan .....	18
B. Kerangka Konseptual .....	21
C. Hipotesis.....	22
<b>BAB III: METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	25
B. Populasi dan Sampel .....	26
C. Definisi Operasional.....	26
D. Jenis dan Sumber Data .....	28
E. Teknik Pengumpulan Data.....	29
F. Teknik Analisis Data.....	29

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	30
1. Deskripsi Data Perusahaan .....	30
2. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan .....	31
3. Visi dan Misi Perusahaan .....	31
4. Struktur Organisasi Perusahaan.....	31
5. Distribusi Pada PT. Duta Varia Pertiwi Medan.....	38
6. Biaya Distribusi Yang Dikeluarkan Oleh PT. Duta Varia Pertiwi Medan .....	41
7. Perkembangan Volume Penjualan Kelapa Sawit Pada PT. Duta Varia Pertiwi Medan .....	43
B. Pembahasan .....	44

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	50
B. Saran .....	51

**DAFTAR PUSTAKA**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Di zaman serba modern ini berbagai bidang dapat di masuki perusahaan atau industri akibat perubahan yang cepat dalam selera, teknologi, dan persaingan. Untuk menghadapi persaingan, maka perusahaan perlu melaksanakan usaha kegiatan pemasaran dengan menggunakan saluran distribusi yang tepat sehingga tujuan dapat dicapai. Tujuan utama perusahaan pada intinya sama, yaitu dapat meningkatkan volume penjualan sehingga laba yang dihasilkan akan terus meningkat, namun tanpa meninggalkan kepuasan yang dirasakan oleh konsumen. Perkembangan dunia usaha dewasa ini mengalami peningkatan yang cukup pesat. Peningkatan itu disebabkan karena kebutuhan manusia yang semakin kompleks. Sehingga hal ini mendorong perusahaan untuk memenuhi akan permintaan suatu kebutuhan. Dalam memenuhi permintaan tersebut, perusahaan harus menghadapi persaingan yang ketat baik untuk perusahaan yang memproduksi produk sejenis maupun yang berbeda sama sekali. Untuk dapat menarik konsumen melakukan pembelian, maka perusahaan harus menerapkan suatu strategi pemasaran yang tepat dengan kondisi pasar yang dihadapi. Keberhasilan strategi pemasaran dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu produk, harga, promosi, dan saluran distribusi.

Dalam rangka mempelancar arus barang dan jasa dari pihak produsen ke konsumen maka salah satu faktor yang sangat penting atau tidak boleh diabaikan adalah saluran distribusi. Perusahaan menekan pentingnya saluran

distribusi mengingat bahwa cara ini dapat digunakan dan berfungsi sebagai tolak ukur kemampuan pemasaran di berbagai unit pemasaran tersebut. Dalam usaha mencapai tujuan dan sasaran perusahaan di bidang pemasaran, setiap perusahaan melakukan kegiatan penyaluran atau distribusi. Penyaluran merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat. Saluran distribusi adalah sekelompok organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses yang memungkinkan suatu produk atau jasa tersedia bagi penggunaan atau konsumsi oleh konsumen atau pengguna industrial. Banyaknya cara yang dapat dipakai untuk menyalurkan barang dan jasa kepada konsumen salah satunya adalah dengan menggunakan jasa saluran distribusi. Dalam mengambil keputusan untuk menggunakan saluran distribusi, perusahaan harus memperhatikan faktor yang mempengaruhi pilihan saluran distribusi. Faktor-faktor tersebut adalah pertimbangan pasar, pertimbangan produk, pertimbangan perantara, pertimbangan perusahaan. Keputusan memilih saluran distribusi tersebut menuntut kecermatan serta ketelitian yang tinggi, karena kesalahan dalam memilih saluran distribusi akan mengganggu proses penyaluran barang sampai ke konsumen sehingga pada akhirnya akan berpengaruh juga terhadap volume penjualan.

PT. Duta Varia Pertiwi Medan merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan kelapa sawit, penanaman dan pembibitan. Lokasi perkebunan perusahaan terletak di jalan Tapsel Ujung Batu Sosa Padang Lawas. Fenomena yang dijumpai adalah proses distribusi yang diterapkan perusahaan tidak seperti yang diharapkan perusahaan sehingga

## DAFTAR PUSTAKA

Assauri Sofyan, 2006, **Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep Dan Strategi**, Edisi Revisi, Cetakan Ketujuh, Penerbit PT. Raya Grafinda Persada, Jakarta.

Kotler, Philip, 2007, **Marketing Management, Analisis Planning and Control (Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian**, Terjemahan Herujati & Jaka Wasana, Edisi XI, Cetakan Keempat, Jilid II, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Kotler, Philip 2006. **Manajemen Pemasaran**, Edisi Kesebelas. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat

Keagen Warren J., 2006, **Managemen Pemasaran Global**, Penerbit Prehallindo, Jakarta.

Radiosunu, 2005, **Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis**, Edisi Revisi, Cetakan Kedua Belas, Penerbit BPFE, Yogyakarta.

Sigit Suhardi, 2008, **Marketing Praktis**, Edisi Revisi, Cetakan Kelima, Penerbit Gajah Mada Universitas Press, Yogyakarta,

Swastha Basu dan Irawan, 2009, **Manajemen Penjualan**, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

Sutanto, 2007. **Teknik Menjual Barang**. Jakarta: Bumi Aksara.

Sugiyono. 2012, **Metode Penelitian Bisnis**. Cetakan Kedelapan, Penerbit Alfabet, Bandung

<http://soerya.surabaya.go.id/AuP/e->

[DU.KONTEN/edukasi.net/SMP/Ekonomi/Distribusi/materi02.html](http://DU.KONTEN/edukasi.net/SMP/Ekonomi/Distribusi/materi02.html)

[www.dikmenum.go.id](http://www.dikmenum.go.id)

<http://dansite.wordpress.com/2009/03/25/pengertian-distribusi/>

Tika Sari, 2008, Pengaruh Distribusi Produk Nata De Coco Terhadap Penjualan Pada UD. Indah Pekan Baru.

Junaedi, 2012, Pengaruh Distribusi Produk Terhadap Peningkatan Penjualan Alat Listrik Pada PT. Maju Sentosa Di Kota Makasar.

