

PINGARUH JUMLAH AGEN TERHADAP
HASIL PENJUALAN PRODUK AQUA PADA
PT. TIRTA INVESTAMA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Tugas Akademik dan
Melengkapi Sebagian dari Syarat-syarat Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen

Oleh :

EKO MUJI KUSWANTO

00410045



PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS DARMA PERSADA
38/SKR - FEM 105-06
No Induk :
No Klas : 658-5 KUS-P
Subjek : MANAJEMEN-PRODUKSI
Asal : M.H.S.
Dan lain-lain : 19-9-06

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2005

TIDAK BOLEH
DICOPY

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Eko Muji Kuswanto

NIM : 00410045

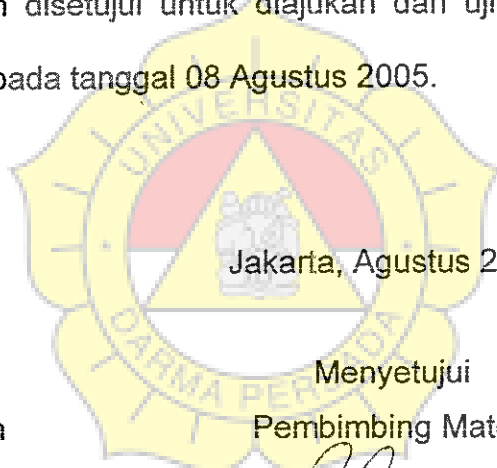
Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Judul Skripsi : Pengaruh Jumlah Agen Terhadap Hasil

Penjualan Produk AQUA Pada PT. Tirta Investama

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan uji dihadapan panitia penguji skripsi sarjana pada tanggal 08 Agustus 2005.



Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen

(Sukardi H. Sentono, SE)

Menyetujui

Pembimbing Materi

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

Pembimbing Teknis

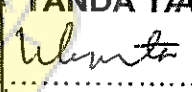
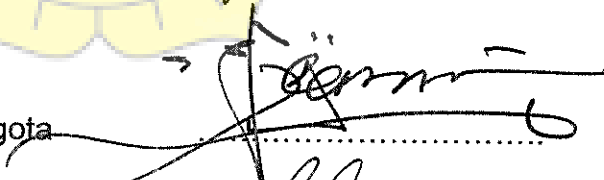

(Firsan Nova, SE, MM)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Eko Muji Kuswanto
NIM : 00410045
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : Pengaruh Jumlah Agen Terhadap Hasil Penjualan Produk
AQUA Pada PT. Tirta Investama

Telah diperiksa, dikaji dan diajukan dihadapan panitia penguji skripsi pada tanggal 08 Agustus 2005 dengan hasil B

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

| NAMA | JABATAN | TANDA TANGAN |
|---------------------------|---------|--|
| 1. DR. Suharto Rahman | Ketua |  |
| 2. Drs. Soeroso, MM | Anggota |  |
| 3. Drs. Fauzi Baisyir, MM | Anggota |  |

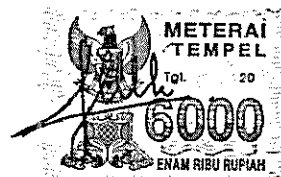
LEMBAR PERNYATAAN

Nama : Eko Muji Kuswanto
NIM : 004100.45
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul “ Pengaruh Jumlah Agen Terhadap Hasil Penjualan Produk AQUA pada PT. Tirta Investama” di bawah bimbingan Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM. Benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan atau mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggungjawabkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Penulis



Eko Muji Kuswanto

ABSTRAK

A) **EKO MUJI KUSWANTO**

B) **JUDUL** : Pengaruh Jumlah Agen Terhadap Hasil Penjualan Produk AQUA Pada PT. Tirta Investama

C) Xi + 59 halaman, 2005 : 3 tabel, 3 gambar

D) **Kata Kunci** : Jumlah agen terhadap hasil penjualan, analisis regresi, analisis korelasi, koefisien determinasi.

E) **Tujuan Penulisan** : Untuk mengetahui sejauh mana jumlah agen mempunyai pengaruh terhadap hasil penjualan

F) **Metode Penelitian** : Dalam mengumpulkan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan untuk memperoleh teori dari buku-buku dan literature-literature yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

G) **Hasil Penelitian** : menunjukkan hubungan yang kuat dan positif antara jumlah agen (variabel x) dengan hasil penjualan (variabel y) dimana korelasi sebesar 0,96. Kontribusi yang diberikan oleh perubahan jumlah Agen terhadap hasil penjualan sebesar 92% sedangkan 8% dari faktor-faktor lainnya dan terjadi peningkatan penjualan sebesar Rp. 1,19 milyar.

H) **Kesimpulan dan Saran** : Dalam menyalurkan produknya PT. Tirta Investama menggunakan dua macam saluran distribusi yaitu : saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Perusahaan perlu mengevaluasi kegiatan distribusinya agar produk tersebut dapat disalurkan ke pasar tepat pada waktunya sehingga hasil penjualan yang diperoleh menjadi optimal.

I) **Daftar Pustaka (1981-1998)**

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT disertai do'a restu dari orang tua, akhirnya penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.

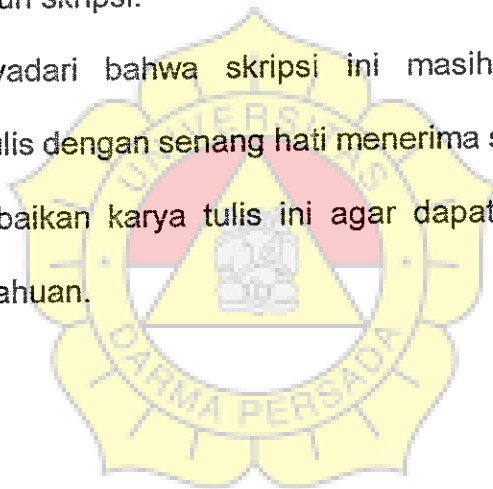
Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Dan pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Fauzi Baisyir, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi serta sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Materi yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Bapak Sukardi H. Sentono, SE, selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Bapak Firsan Nova, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Teknis.
4. Mbak Innayanti beserta staf karyawan lainnya di PT. Tirta Investama yang telah memberikan data-data / keterangan kepada penulis untuk keperluan penyusunan skripsi.
5. Seluruh staf pengajar dan Administrasi Fakultas Ekonomi, Universitas Darma Persada.

6. Kepada kedua orang tua yang telah memberikan bantuan baik secara moril maupun materil.
7. Kepada kakek dan nenek yang telah memberikan dukungan moril dan do'a restu.
8. Teman-teman Fakultas Ekonomi yang telah memberikan dukungannya.
9. Teman-teman main di rumah (Agus, Sawal, David, dan lain-lain)

Demikian untaian kata dari saya semoga skripsi ini berguna bagi pembaca yang sedang menyusun skripsi.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis dengan senang hati menerima saran-saran dan kritik guna perbaikan-perbaikan karya tulis ini agar dapat digunakan untuk membangun ilmu pengetahuan.



Jakarta, Agustus 2005

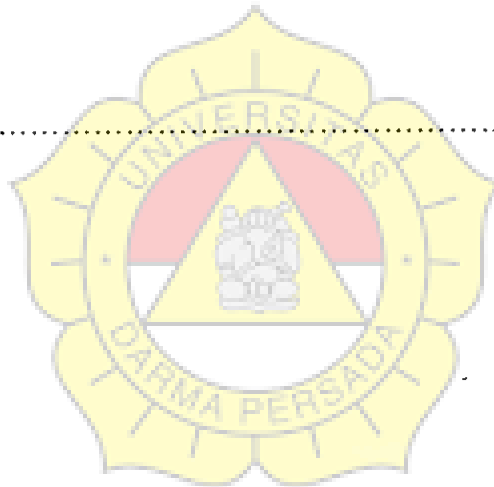
Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| LEBAR PERSETUJUAN SKRIPSI..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI..... | ii |
| LEMBAR PERNYATAAN | iii |
| ABSTRAK..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI..... | vii |
| DAFTAR TABEL..... | x |
| DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| | |
| Bab I : Pendahuluan..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Pembatasan Masalah..... | 3 |
| C. Perumusan Masalah..... | 3 |
| D. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... | 3 |
| E. Metode Penelitian | 4 |
| F. Sistematika Pembahasan..... | 7 |
| | |
| Bab II : Landasan Teori..... | 9 |
| A. Pengertian dan Fungsi-Fungsi Pemasaran | 9 |

| | |
|---|-----------|
| 1. Pengertian Pemasaran | 9 |
| 2. Fungsi –Fungsi Pemasaran..... | 10 |
| B. Segmentasi Pemasaran..... | 14 |
| 1. Pengertian Segmentasi Pasar..... | 14 |
| 2. Dasar-Dasar Untuk Melakukan Segmentasi - Pasar..... | 15 |
| C. Bauran Pemasaran..... | 16 |
| D. Pengertian Saluran Distribusi..... | 20 |
| E. Jenis-jenis Saluran Distribusi..... | 21 |
| F. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan – Saluran Distribusi..... | 24 |
| Bab III : Tinjauan Umum Perusahaan..... | 30 |
| A. Riwayat Singkat Perusahaan..... | 30 |
| B. PT. Tirta Investama–Kerjasama AQUA Group- Dengan Danone Group..... | 32 |
| C. Struktur Organisasi PT. Tirta Investama..... | 34 |
| D. Kegiatan Usaha..... | 46 |
| Bab IV : Analisa Pembahasan..... | 48 |
| A. Kebijakan Saluran Distribusi Pada - | |

| | |
|---|--------|
| PT. Tirta Investama..... | 48 |
| B. Perkembangan Jumlah Agen | 49 |
| C. Perkembangan Hasil Penjualan Perusahaan..... | 51 |
| D. Analisis Pengaruh Jumlah Agen Terhadap Hasil Penjualan..... | 52 |
| Bab V : Kesimpulan dan Saran | 57 |
| A. Kesimpulan | 57 |
| B. Saran..... | 58 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 59 |



DAFTAR TABEL

| TABEL | | HALAMAN |
|-------|---|---------|
| 4.1 | : Perkembangan Jumlah Agen PT. TIRTA INVESTAMA..... | 50 |
| 4.2 | : Perkembangan Hasil Penjualan PT. TIRTA INVESTAMA... | 51 |
| 4.3 | : Jumlah Agen dan Hasil Penjualan..... | 53 |



DAFTAR GAMBAR

| GAMBAR | | HALAMAN |
|--------|--|---------|
| 3.1 | : Struktur Organisasi PT. AQUA GOLDEN MISSISSIPPI..... | 44 |
| 3.2 | : Struktur Organisasi PT. TIRTA INVESTAMA..... | 45 |
| 3.3 | : Bagan Saluran Distribusi PT. TIRTA INVESTAMA..... | 46 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dewasa ini peranan pemasaran sangat penting terutama dalam menghadapi persaingan yang kompetitif. Dimana dunia industri telah mengadakan penelitian dan penemuan baru mendorong usaha-usaha di berbagai bidang industri dengan menghasilkan berbagai macam produk baru. Hal ini mendorong produsen untuk mampu menjual produknya dengan berbagai macam cara dalam mempengaruhi konsumen.

Dunia perdagangan yang dialami oleh negara kita setelah adanya berbagai kemudahan lewat kebijaksanaan pemerintah khususnya di bidang investasi semakin memacu arus perkembangan industri itu sendiri. Perusahaan asing setelah melihat kondisi ekonomi di negara kita tertarik untuk menanamkan modalnya. Sehingga dengan demikian produk baru selalu muncul akibat dari perkembangan modal dan teknologi, yang pada akhirnya bertumpu pada bagaimana memasarkan produk yang ada.

Tujuan pokok dari perusahaan adalah mencari keuntungan semaksimal mungkin, untuk itulah maka distribusi produk perlu

diperhatikan secara sungguh-sungguh. Karena dengan saluran distribusi yang baik barang yang dihasilkan akan sampai ke tangan konsumen serta dapat meningkatkan hasil penjualan.

Dalam melancarkan saluran distribusi guna mencapai sasaran penjualan, manajemen perusahaan banyak menghadapi masalah. Masalah-masalah tersebut antara lain tuntutan konsumen terhadap kualitas produk dan saluran distribusi yang tidak baik. Untuk melancarkan kegiatan usahanya perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat di dalam melakukan saluran distribusi.

PT. Tirta Investama merupakan perusahaan distributor yang memasarkan produk Aqua ke konsumen. Kebijakan manajemen perusahaan dalam memilih saluran distribusi yang tepat sangat penting karena dapat mempengaruhi hasil penjualan produk tersebut.

Mengingat pentingnya saluran distribusi dalam upaya meningkatkan penjualan, maka pelaksanaan kegiatan distribusi yang optimal oleh suatu perusahaan menjadi suatu keharusan yang tidak dapat dihindari.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penulis merasa tertarik untuk membahas skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Jumlah Agen Terhadap Hasil Penjualan Produk AQUA Pada PT. Tirta Investama”**.

B. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan agar tidak menyimpang dari masalah yang akan diteliti, maka dalam hal ini penulis membatasi permasalahan hanya pada ruang lingkup dari penelitian :

1. Masalah yang akan diteliti adalah pengaruh jumlah agen terhadap hasil penjualan produk AQUA pada PT. Tirta Investama.
2. Data-data yang digunakan dari tahun 1999 – 2003.

C. Perumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan kegiatan distribusi di PT. Tirta Investama ?
2. Seberapa besar pengaruh jumlah agen terhadap hasil penjualan ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui :

- a. Kegiatan distribusi di PT. Tirta Investama.
- b. Sejauh mana jumlah agen mempunyai pengaruh terhadap hasil penjualan

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan tentang saluran distribusi serta dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh semasa kuliah.

b. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pengambil kebijakan dalam membuat keputusan dan menentukan pelaksanaan agen yang optimal agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

E. Metode Penelitian

Dalam metode penulisan ini, penulis memperoleh data yang diperlukan dengan menggunakan beberapa teknik sebagai berikut :

1. Lokasi Penelitian

Kantor Pusat Aqua PT. Tirta Investama Jl Pulo Lentut No. 3
Kawasan Industri Pulo gadung Jakarta Timur.

2. Metode Pengumpulan Data

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari dari buku-buku ilmiah dan artikel yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilaksanakan dengan cara melakukan pengamatan langsung atau observasi pada objek yang akan diteliti serta mengadakan wawancara dan tanya jawab dengan pihak-pihak perusahaan yang berwenang untuk memberikan data yang diperlukan.

3. Metode Analisa Data

a. Analisa Kualitatif

Yaitu pengumpulan dan menganalisa seluruh data yang diperoleh dari objek penulisan sehingga dapat dibuktikan dengan teori-teori yang ada.

b. Analisa Kuantitatif

Yaitu mengumpulkan dan menganalisa data-data dengan menggunakan perhitungan-perhitungan. Metode analisa data yang digunakan adalah :

1) Formula Regresi Sederhana

Yaitu rumus yang digunakan untuk menghitung suatu perkiraan atau persamaan regresi yang menjelaskan hubungan antara variabel X dan Y.

$$Y = a + bX$$

Untuk mengetahui besarnya nilai a dan b dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Dimana :

Y = Hasil Penjualan.

a = Konstanta atau nilai Y, bila X = 0.

b = Koefisien korelasi yang disebabkan oleh variabel X yang merupakan perubahan pada Y, bila X berubah.

X = Jumlah Agen.

2) Koefisien Korelasi

Yaitu rumus yang digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara dua variabel X dan Y.

$$r = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2}}$$

Dimana :

r = Koefisien Korelasi.

X = Jumlah Agen.

Y = Hasil Penjualan.

n = Jumlah Tahun.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai skripsi ini, maka secara garis besar skripsi ini disusun sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, pembatasan masalah, dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori, bab ini berisikan pengertian pemasaran dan fungsi-fungsi pemasaran, segmentasi pasar, pengertian bauran pemasaran, pengertian saluran distribusi dan jenis-jenis saluran distribusi, faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi.

BAB III : Tinjauan Umum perusahaan, pada bab ini diuraikan mengenai hal-hal yang bersifat umum yang menyangkut gambaran umum atau sejarah perkembangan perusahaan yang menjadi objek penelitian dan struktur organisasi dan kegiatan usaha perusahaan.

BAB IV : Analisa Pembahasan, pada bab ini dijelaskan mengenai kebijakan saluran distribusi perusahaan, perkembangan jumlah agen, perkembangan hasil penjualan serta analisis pengaruh jumlah agen terhadap hasil penjualan.

BAB V : Kesimpulan dan Saran, bab ini merupakan bab penutup dari penulisan skripsi yang memuat kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian yang dilaksanakan dan saran-saran yang diberikan sebagai bahan masukan untuk mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan.

