

**ANALISIS PROFIL PENGECEK DAN KINERJA PENJUALAN
TEH BOTOL SOSRO DI WILAYAH KARANG MULYA
TANGERANG**

SKRIPSI

Program Studi Manajemen

Nama : Nawawi Irawan

Nim : 03101 – 169



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2006

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Nawawi Irawan
NIM : 03101 – 169
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PROFIL PENGECEK DAN KINERJA
PENJUALAN TEH BOTOL SOSRO DI WILAYAH
KARANG MULYA, TANGERANG.

Tanggal Ujian : 27 September 2006

DISAHKAN OLEH :

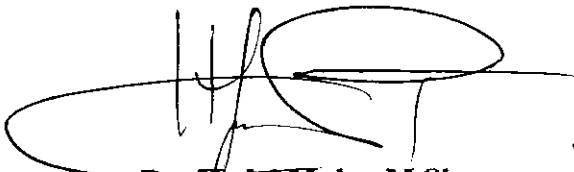
Pembimbing

UNIVERSITAS
MERCUBUANA
Endi Rekarti, SE., MLE
Tanggal : 13-11-2006

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Manajemen


Drs. Hadri Mulya, M.Si.
Tanggal : 15-11-2006


Tafiprios, SE., MM.
Tanggal : 13/11-06

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang melimpahkan rahmat dan karunia-Nya pada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Berkat do'a dan usaha yang telah dilakukan penulis serta dukungan dari berbagai pihak skripsi dengan judul "Analisis Profil Pengecer Dan Kinerja Penjualan Teh Botol Sosro Di Wilayah Karang Mulya, Tangerang" penulis persembahkan demi kemajuan dunia pendidikan khususnya ilmu ekonomi.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu memberikan dukungan kepada penulis terutama kepada :

1. Allah yang telah memberikan rahmat – Nya dan kekuatan jasmani dan rohani, memberikan cinta – Nya tanpa batas dan tumpah henti-hentinya sehingga dapat terselesaikan tugas akhir ini.
2. Kepada junjungan Nabi Besar Muhammad Saw beserta para sahabat dan pengikutnya yang setia terhadap ajaran dan ajakan beliau.
3. Bpk. Sadelih dan Ibu. Muinah selaku orang tua saya yang telah memberikan Do'a, dorongan dan semangat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bpk. Endi Rekarti, SE, M.E, sebagai pembimbing yang telah dengan sabar dan bijaksana memberikan pengarahan, dorongan dan saran-saran yang sangat berharga sehingga skripsi ini dapat tersusun.
5. Bpk. Tafiprios, SE, M.M, selaku ketua Jurusan Manajemen yang telah memberikan kemudahan dalam rangka penulisan skripsi ini.

6. Bpk. Hadri Mulya, M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana yang telah memberikan dukungan dalam skripsi ini.
7. Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
8. Staf dan karyawan Universitas Mercu Buana yang telah memberikan kemudahan dalam pengurusan administrasi.
9. Pedagang pengecer teh botol sosro di wilayah Karang Mulya yang telah bersedia mengisi kuesioner yang berhubungan dengan judul skripsi ini, sehingga mendapatkan data yang akurat untuk bahan skripsi.
10. Untuk teman ku saudara Ade/Bodeng yang banyak membantu memberikan saran serta bimbingan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
11. Kepada adik ku : Lilis Suryani, Santi Sardi dan Ahmad Halwany yang telah memberikan motivasi dan semangat dalam menyusun skripsi ini.
12. Sahabat-sahabatku yang baik : Ferry, Namad, Muhidin, Yadi, Yanti, Endah, Mursan, Arif, Sahrul, Dewi Efrandi, Opung, Ustad Ali, Cileng, Reno, dll dan seluruh anggota ROHIS UMB yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan bantuannya selama ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kelemahan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan dalam skripsi ini. Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat sesuai dengan tujuannya.

Jakarta , 28 Agustus 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran.....	5
B. Arti dan Sistem Penetapan Saluran Distribusi	10
1. Pengertian Saluran Distribusi.....	10
2. Macam-macam Saluran Distribusi.....	15
C. Pemilihan Saluran Distribusi.....	21
D. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Dalam Menentukan Saluran Distribusi.....	24
E. Kinerja Penjualan.....	28

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian.....	31
B. Hipotesis.....	31
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	31
1. Populasi.....	31
2. Sampel.....	32
D. Variabel dan Pengukuran.....	33
E. Definisi Operasional Variabel.....	34
F. Metode Pengumpulan Data.....	34
1. Penelitian Lapangan.....	34
2. Penelitian Kepustakaan.....	35
G. Metode Analisis Data.....	35

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	37
1. Analisis Deskriptif Profil Pengecer.....	37
2. Analisis Deskriptif Kinerja Penjualan.....	45
B. Pembahasan Oneway Anova.....	46

BAB V : KESIMPILAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	69
B. Saran	72

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

		Hal
1. Tabel	3.1. Variabel dan Indikator Penelitian	33
2. Tabel	4.1. Jenis Pedagang Pengecer	37
3. Tabel	4.2. Posisi Lokasi Pedagang.....	38
4. Tabel	4.3. Penetapan Harga Jual.....	39
5. Tabel	4.4. Jumlah Pesaing.....	39
6. Tabel	4.5. Modal Yang Dimiliki.....	40
7. Tabel	4.6. Jumlah Karyawan.....	41
8. Tabel	4.7. Jam Buka	42
9. Tabel	4.8. Jam Tutup.....	42
10. Tabel	4.9. Memeberikan Potongan Harga.....	43
11. Tabel	4.10. Persentase Potongan Harga.....	44
12. Tabel	4.11. Jumlah Penjualan Perbulan.....	45
13. Tabel	4.12. Deskriptif Jenis Pedagang Pengecer.....	47
14. Tabel	4.13. Anova Jenis Pedagang Pengecer.....	47
15. Tabel	4.14. Deskriptif Posisi Lokasi Pedagang	49
16. Tabel	4.15. Anova Posisi Lokasi Pedagang.....	49
17. Tabel	4.16. Deskriptif Penetapan Harga Jual.....	51
18. Tabel	4.17. Anova Penetapan Harga Jual.....	52
19. Tabel	4.18. Deskriptif Jumlah Pesaing.....	53
20. Tabel	4.19. Anova Jumlah Pesaing.....	54

21. Tabel	4.20. Deskriptif Modal Yang Dimiliki Pedagang.....	56
22. Tabel	4.21. Anova Modal Yang Dimiliki Pedagang.....	56
23. Tabel	4.22. Deskriptif Jumlah Karyawan.....	58
24. Tabel	4.23. Anova Jumlah Karyawan.....	59
25. Tabel	4.24. Deskriptif Jam Buka.....	60
26. Tabel	4.25. Anova Jam Buka.....	61
27. Tabel	4.26. Deskriptif Jam Tutup.....	62
28. Tabel	4.27. Anova Jam Tutup.....	63
29. Tabel	4.28. Deskriptif Potongan Harga.....	64
30. Tabel	4.29. Anova Potongan Harga.....	65
31. Tabel	4.30. Deskriptif Persentase Potongan Harga.. ..	66
32. Tabel	4.31. Anova Persentase Potongan Harga.....	67



DAFTAR GAMBAR

	Hal
1. Gambar 2.1. Tingkat Saluran Distribusi.....	18
2. Gambar 2.2. Saluran Distribusi Barang Konsumsi.....	20
3. Gambar 2.3. Saluran Distribusi Barang Industri.....	21
4. Gambar 4.1. Kurva Uji F Oneway Anova Jenis Pedagang Pengecer.....	48
5. Gambar 4.2. Kurva Uji F Oneway Anova Posisi Lokasi Pedagang Pengecer.....	51
6. Gambar 4.3. Kurva Uji F Oneway Anova Penetapan Harga Jual.....	53
7. Gambar 4.4. Kurva Uji F Oneway Anova Jumlah Pesaing.....	55
8. Gambar 4.5. Kurva Uji F Oneway Anova Modal Yang Dimiliki.	58
9. Gambar 4.6. Kurva Uji F Oneway Anova Karyawan Yang Dimiliki.....	60
10. Gambar 4.7. Kurva Uji F Oneway Anova Jam Buka.....	62
11. Gambar 4.8. Kurva Uji F Oneway Anova Jam Tutup.....	64
12. Gambar 4.9. Kurva Uji F Oneway Anova Potongan Harga.....	66
13. Gambar 4.10. Kurva Uji F Oneway Anova Persentase Potongan Harga.....	68