- MANAJEMEN PENJUALAN
- PERUSAHAAN

ANALISIS VOLUME PENJUALAN GAS BUMI UNTUK KONSUMEN INDUSTRI DI JAWA TIMUR

Studi Kasus Pada Pemasaran Gas Bumi

PT. PERUSAHAAN GAS NEGARA (PERSERO)

CABANG SURABAYA

KARYA TULIS UTAMA

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

untuk mencapai derajat Magister Manajemen

KK
MM. 74/99
Sai
a

MILIK
PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA

Diajukan oleh :

UJI SUBROTO SANTOSO

NIM : 049410174/M

PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN

UNIVERSITAS AIRLANGGA

SURABAYA

1997

ANALISIS VOLUME PENJUALAN GAS BUMI UNTUK KONSUMEN INDUSTRI DI JAWA TIMUR

Studi Kasus Pada Pemasaran Gas Bumi

PT Perusahaan Gas Negara (Persero) Cabang Surabaya

Diajukan oleh :
Uji Subroto Santoso
NIM. 049410174 / M

Disetujui oleh :

Pembimbing Utama,

H.M. Syafiie Idrus, Ph.D
NIP. 13704318

Tanggal : .....

Mengetahui,
Direktur Magister Manajemen
Universitas Airlangga

Drs. Ec. H. Suherman Rosyidi, M. Com
NIP. [illegible]0517220

Tanggal : 1/6 98

PERSETUJUAN PERBAIKAN/PENYEMPURNAAN KARYA TULIS UTAMA

Yang bertanda tangan dibawah ini, Tim Penguji menyatakan Saudara Uji Subroto Santoso telah melakukan perbaikan/penyempurnaan pada Karya Tulis Utama yang berjudul " Analisis Volume Penjualan Gas Bumi Untuk Konsumen Industri Di Jawa Timur " (Studi Kasus Pada Pemasaran Gas Bumi PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Cabang Surabaya), sebagaiman telah disarankan oleh Tim Penguji pada ujian KTU tanggal 13 Januari 1998.

Tim Penguji

Ketua Tim Penguji

Drs. Ec.H.Suherman Rosyidi, MCom — Tanggal : 16 2 98

Sekretaris,

H.M.Syafiie Idrus, Ph.D — Tanggal : .....

Anggota,

DR. Hj. Setyaningsih, SE — Tanggal : 25 Mei 1998

ABSTRAK

Pemasaran gas bumi yang dilakukan PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Cabang Surabaya sejak tahun 1994 merupakan pemenuhan Kebijaksanaan Umum Bidang Energi yakni perlunya konservasi dan diversifikasi energi dengan memanfaatkan sumber energi alternatif.

Permintaan gas bumi banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya adalah harga, promosi dan ketersediaan bahan bakar lain. Mangacu pada tinjauan pustaka nampak bahwa permintaan barang dipengaruhi oleh faktor-faktor harga, promosi dan ketersediaan barang lain.

Penelitian ini dirancang untuk mendapatkan bukti empiris mengenai pengaruh harga gas bumi, jumlah pelanggan industri sebagai alat promosi yang tidak langsung serta jumlah bahan bakar lain yang disalurkan seperti minyak solar (HSD), minyak diesel (IDO), minyak tanah (kerosen) dan elpiji terhadap volume penjualan gas bumi untuk industri di Jawa Timur. Model yang digunakan dalam penelitian ini adalah $Y = b_0 . X_1^{b1} . X_2^{b2} . X_3^{b3} . X_4^{b4} . X_5^{b5} . X_6^{b6} . e_t$, dimana Y adalah volume penjualan gas bumi; X_1 : harga gas bumi ; X_2 : jumlah pelanggan industri ; X_3 : jumlah penyaluran minyak solar ; X_4 : jumlah penyaluran minyak diesel ; X_5 : jumlah penyaluran minyak minyak tanah ; X_6 : jumlah penyaluran elpiji dan e_t : faktor penggangu diluar model. Untuk keperluan analisis, teknik analisis yang digunakan adalah regresi berganda.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder yang berasal dari PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) Cabang Surabaya dan Pertamina UPPDN V.

Dari hasil penelitian bisa ditunjukkan hal - hal sebagai berikut :

1. Faktor- faktor / variabel-variabel yang dipilih pada penelitian ini secara serempak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan gas bumi.
2. Diantara semua variabel bebas yang dipilih, harga gas bumi memberikan sumbangan pengaruh jangka pendek yang dominan.
3. Dari semua variabel bebas yang dipilih, jumlah pelanggan gas bumi memberikan sumbangan pengaruh jangka panjang yang dominan.
4. Dari beberapa jenis bahan bakar minyak yakni minyak solar, minyak diesel, dan minyak tanah yang semula diperkirakan merupakan barang subtitusi terhadap gas bumi, ternyata minyak solar dan minyak diesel merupakan barang komplementer terhadap gas bumi.