

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR.....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PANITIA PENGUJI .....</b>	<b>iv</b>
<b>PEDOMAN PENGUNAAN TUGAS AKHIR .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 Batasan Masalah .....</b>	<b>4</b>
<b>1.4 Tujuan Penulisan .....</b>	<b>4</b>
<b>1.5 Manfaat Penulisan .....</b>	<b>4</b>
<b>BAB II .....</b>	<b>6</b>
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Proses Evaluasi.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2 Pemasaran .....</b>	<b>6</b>
<b>2.3 Marketing Mix .....</b>	<b>7</b>
<b>2.3.1 Produk.....</b>	<b>7</b>
<b>2.3.2 <i>Consumer Product</i> ( Produk kebutuhan sehari – hari ) .....</b>	<b>8</b>
<b>2.3.3 <i>Industrial Product</i> ( Produk bagi industri ) .....</b>	<b>8</b>
<b>2.4 Harga.....</b>	<b>8</b>
<b>2.5 Promosi .....</b>	<b>9</b>
<b>2.6 Distribusi.....</b>	<b>10</b>
<b>2.6.1 <i>Merchant Middleman</i> ( Perantara Pedagang ) .....</b>	<b>10</b>
<b>2.6.2 Agent Middleman ( Perantara Agen).....</b>	<b>11</b>
<b>2.7 Pengertian Saluran Distribusi.....</b>	<b>11</b>
<b>2.7.1 Saluran Distribusi Langsung .....</b>	<b>12</b>
<b>2.7.2 Saluran Distribusi Tidak Langsung .....</b>	<b>13</b>

<b>2.8 Tujuan Saluran Distribusi .....</b>	<b>14</b>
<b>2.9 Faktor – faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi .....</b>	<b>15</b>
<b>2.9.1 Pertimbangan Pasar .....</b>	<b>15</b>
<b>2.9.2 Pertimbangan Barang .....</b>	<b>17</b>
<b>2.9.3 Pertimbangan Perusahaan.....</b>	<b>18</b>
<b>2.9.4 Pertimbangan Perantara.....</b>	<b>19</b>
<b>2.10 Alternatif Saluran Distribusi .....</b>	<b>20</b>
<b>2.10.1 Saluran Distribusi Untuk Produk Konsumsi .....</b>	<b>20</b>
<b>2.10.2 Saluran Distribusi untuk produk industri.....</b>	<b>22</b>
<b>2.11 Menentukan Jumlah Perantara.....</b>	<b>23</b>
<b>2.12 Keuntungan menggunakan perantara .....</b>	<b>24</b>
<b>2.13 Biaya Distribusi .....</b>	<b>25</b>
<b>2.14 Volume Penjualan .....</b>	<b>26</b>
<b>2.15 Efisiensi.....</b>	<b>26</b>
<b>2.16 Kerangka Pemikiran.....</b>	<b>27</b>
<b>BAB III.....</b>	<b>31</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
<b>31 Lokasi dan Waktu Penelitian.....</b>	<b>31</b>
<b>3.1.1 Lokasi Penelitian .....</b>	<b>31</b>
<b>3.1.2 Waktu Penelitian.....</b>	<b>31</b>
<b>32 Pendekatan Penelitian .....</b>	<b>32</b>
<b>33 Sumber Data.....</b>	<b>33</b>
<b>3.3.1 Data Primer .....</b>	<b>33</b>
<b>3.3.2 Data Sekunder .....</b>	<b>33</b>
<b>34 Teknik Pengumpulan Data .....</b>	<b>34</b>
<b>3.4.1 Obsevasi .....</b>	<b>34</b>
<b>3.4.2 Wawancara.....</b>	<b>34</b>
<b>3.4.3 Dokumentasi.....</b>	<b>35</b>
<b>3.4.4 Studi kepustakaan.....</b>	<b>35</b>
<b>35 Teknik Analisis Data.....</b>	<b>35</b>
<b>3.5.1 Analisis Deskriptif.....</b>	<b>35</b>
<b>3.5.2 Analisis Efisiensi Biaya Distribusi .....</b>	<b>36</b>
<b>3.5.3 Analisis estimasi return on investment ( ROI ) .....</b>	<b>37</b>
<b>BAB IV .....</b>	<b>38</b>

<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
<b>4.1 Alur Distribusi Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara IX PG.</b>	
<b>Tasikmadu .....</b>	<b>38</b>
<b>4.2 Mekanisme sistem bagi hasil / sistem lelang .....</b>	<b>41</b>
<b>4.3 Proses Kegiatan di PT. Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu .....</b>	<b>43</b>
<b>4.4 Evaluasi.....</b>	<b>44</b>
<b>4.4.1 Data – data perusahaan .....</b>	<b>44</b>
<b>4.5 Analisis Data.....</b>	<b>53</b>
<b>4.5.1 Analisis Efisiensi Biaya Distribusi.....</b>	<b>53</b>
<b>4.5.2 Analisis Estimasi Return On Investment ( ROI ) .....</b>	<b>54</b>
<b>BAB V .....</b>	<b>57</b>
<b>SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>57</b>
<b>5.1 Simpulan .....</b>	<b>57</b>
<b>5.2 Saran .....</b>	<b>58</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>60</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>61</b>