

PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UNIT USAHA APIARI PRAMUKA

ARLHEN PERNANDA, TRI WAHYU RETNONINGSIH.SS.MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2005

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : saluran distribusi

Abstraksi :

Saluran distribusi merupakan saluran yang digunakan produsen untuk menyalurkan produknya kepada konsumen baik konsumen akhir maupun konsumen industri, akan tetapi mengalirnya/perpindahan hak milik atas barang tersebut dapat melalui perantara ataupun tanpa perantara, karena tidak semua perantara merupakan unsur perantara saluran distribusi, adakalanya yang hanya memberikan fasilitas saja dalam rangka perpindahan hak milik tersebut dan biasanya distribusi sebagai fasilitator Penelitian membuktikan dengan pasti bahwa berdasarkan biaya distribusi dan data penjualannya selama lima tahun, dapat di buktikan bahwa dari perhitungan dengan mempergunakan analisis korelasi dan regresi dari tahun ke tahun diperoleh hasil $Y=16,116 + 8,0522X$ dan koefisien korelasi sebesar 0,99 (mendekati 1), jika $X = 1$ maka $Y=16,116 + 8,0522.1$ akan didapat hasil $Y=16,116 + 8,0522$ dan jika $X = 0$ maka $Y=16,116 + 8,0522.0$ akan didapat hasil $Y=16,116$. Sedangkan besarnya kontribusi dan kegiatan distribusi dalam meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan perhitungan Coefficient Of Determination di dapat hasil sebesar 98,01%. Hal ini berarti bahwa saluran distribusi mempengaruhi volume penjualan pada Unit Usaha Apiari Pramuka. Dan ini mencerminkan betapa pentingnya kegiatan saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan, oleh karena itu pemilihan saluran distribusi harus benar-benar diperhatikan agar perusahaan tersebut berhasil ke depan.