

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh Rizaldi Andriansyah dengan judul skripsi **“Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan di PT. Muara Guna Persada, Bandung”**. Lokasi penelitian dilakukan pada PT. Muara Guna Persada yang berlokasi di Jl. Balekambang No. 8 Desa Sukamaju Kecamatan Majalaya, Kabupaten Daerah Tingkat II Bandung, dengan dosen pembimbing utama : Bapak Salim Munabi, S.E., M.M. dan dosen pembimbing kedua : Bapak Titto Rohendra, S.E.

PT. Muara Guna Persada adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri air minum dalam kemasan dengan produk utamanya air minum kemasan galon. Perusahaan ini menggunakan dua jenis tingkat perantara dalam menyalurkan produknya yaitu perantara agen dan perantara pengecer.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bentuk pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan perusahaan, untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi perusahaan dalam menyalurkan produknya, serta untuk mengetahui seberapa besar pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Survei Eksplanatori yaitu metode yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan-hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesa.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pemilihan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Muara Guna Persada sudah tepat, yaitu dengan menggunakan distribusi selektif untuk perantara agen serta distribusi intensif untuk perantara pengecer.

Adapun kendala yang dihadapi perusahaan adalah: tidak sebandingnya persediaan galon dengan tingkat permintaan pasar, hilang serta rusaknya kemasan galon, terbatasnya armada pengangkutan atau pengiriman, serta kendala lain yang berhubungan dengan proses produksi.

Berdasarkan hasil perhitungan rumus regresi linier sederhana, diperoleh persamaan $Y = 46465 + 1544X$ yang berarti setiap kenaikan 1 unit jumlah perantara, maka volume penjualan air mineral dalam kemasan galon bertambah sebesar 1544 galon.

Sedangkan dengan menggunakan rumus koefisien korelasi dapat diketahui nilai r sebesar 0,8118, yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif yang kuat dan bersifat searah antara jumlah perantara (pedagang besar dan pengecer) dengan volume penjualan air mineral dalam kemasan galon pada PT. Muara Guna Persada.

Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi, maka diperoleh nilai kd sebesar 65,90%, yang berarti besarnya pengaruh saluran distribusi (jumlah perantara agen dan pengecer) terhadap volume penjualan. Sedangkan selebihnya sebesar 34,10% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar saluran distribusi.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan nilai t_{hitung} dan nilai t_{tabel} . Berdasarkan perhitungan, nilai $t_{tabel} = 2,353$ sedangkan nilai $t_{hitung} = 2,407$. Karena nilai t_{hitung} lebih besar daripada nilai t_{tabel} , maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Jadi hipotesis yang menyatakan bahwa “Apabila jumlah saluran distribusi bertambah atau meningkat, maka hal tersebut dapat meningkatkan volume penjualan”), dapat diterima.