

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh Yudhi Ardiansyah, dengan judul skripsi **“Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Kartu Perdana Mentari pada PT. Indosat Bandung.”** Lokasi penelitian dilakukan di Jalan Asia Afrika No.111 Bandung, dengan dosen pembimbing: Bapak Salim Munabi, S.E., M.M.

PT. Indosat Bandung adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang telekomunikasi, PT Indosat Bandung mempunyai misi untuk menyediakan layanan telekomunikasi seluler yang mempunyai kualitas yang baik. Seiring dengan perkembangan zaman perusahaan selalu berusaha mencari cara untuk meningkatkan penjualannya. Karena kondisi persaingan yang semakin ketat maka perusahaan berusaha untuk menerapkan saluran distribusi yang baik dan tepat agar dapat meningkatkan volume penjualan.

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah untuk mengetahui bentuk saluran distribusi yang digunakan oleh PT. Indosat Bandung, untuk mengetahui faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam memilih saluran distribusi pada PT. Indosat Bandung, dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada PT. Indosat Bandung.

PT. Indosat Bandung dalam menyalurkan produknya menggunakan dua tingkat perantara yaitu pedagang besar (dealer) dan pengecer (outlet). Adapun faktor-faktor yang dipertimbangkan adalah sifat konsumen, sifat produk, sifat perantara, sifat pesaing, dan sifat perusahaan. Analisis koefisien korelasi hasil perhitungan menunjukkan bahwa koefisien korelasi $r = 0,92$ yang berarti terdapat hubungan yang sangat kuat dan bersifat searah antara jumlah dealer dengan volume penjualan kartu perdana mentari pada PT Indosat Bandung. Analisis determinasi hasil perhitungannya menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan dipengaruhi oleh jumlah dealer sebesar 84,64 %, sedangkan sisanya 15,36 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti oleh penulis. Berdasarkan hasil perhitungan pengujian hipotesis dapat dilihat bahwa t hitung ($4,066$) $>$ t tabel ($2,353$), artinya t hitung berada pada daerah penerimaan, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga hipotesis yang diajukan yaitu “Jika jumlah perantara (dealer) pada saluran distribusi ditambah dengan konsekuensi biaya saluran distribusi meningkat, maka volume penjualan akan meningkat” dapat diterima.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tersebut, penulis menyimpulkan bahwa PT. Indosat Bandung telah melaksanakan kebijakan saluran distribusi yang tepat berkat kerja sama dari semua perantara yang ada.