

INTISARI

Dalam dunia perekonomian dewasa ini, pada umumnya produsen tidak menjual langsung barang atau produknya kepada konsumen akhir. Diantara produsen dan konsumen terdapat sekelompok perantara pemasaran yang berperan dalam berbagai macam fungsi dan memakai berbagai macam nama, mereka merupakan mata rantai distribusi suatu produk dari produsen sampai ke konsumen.

Saluran distribusi memegang peranan penting dalam meningkatkan hasil penjualan, sebab apabila perusahaan salah dalam menetapkan kebijakan saluran distribusinya, maka akan mempengaruhi hasil penjualan yang diperolehnya. Dalam memperbesar *Market Share* perusahaan, perlu dipertimbangkan pemilihan jumlah perantara yang tepat serta pengelolaannya terhadap saluran distribusi yang dipakai.

Disini penulis ingin mengetahui saluran distribusi yang digunakan H.A Garment Industries yang beralamat di Jalan Raya Lembang Km 12,8 Kp Andir No 134 Lembang-Bandung 40391. Setelah dilakukan tinjauan, H.A Garment Industries merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang garment dan memproduksi baju-baju atau kaos oblong dewasa dan anak-anak. Untuk itu perusahaan menggunakan cara penjualan langsung kepada konsumen akhir dan penjualan tidak langsung melalui toko-toko atau perantara.

Dengan menggunakan metode Deskriptif serta dengan melakukan penelitian lapangan, maka penulis mengambil keputusan bahwa H.A Garment Industries dalam memasarkan produknya menggunakan saluran nol tingkat dan satu tingkat.