

## ABSTRAK

Perusahaan Kopi Bubuk Sumber Agung Malang adalah perusahaan swasta yang bergerak dibidang pengolahan biji kopi yang beroperasi sejak tahun 1984 dengan menjual kopi bubuk yang bermerk "Sumber Agung". kopi bubuk Sumber Agung mempunyai berbagai macam kualitas antara lain kualitas standar, super dan hero tetapi didalam skripsi ini yang dibahas mengenai kualitas standar. Daerah pemasaran kopi bubuk "Sumber Agung" meliputi Jawa Timur seperti Malang, Madura, Jember, Banyuwangi.

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan perusahaan kopi bubuk "Sumber Agung" Malang juga tidak pernah lepas dari berbagai masalah. Adapun masalah yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya kebijaksanaan perusahaan didalam penentuan jumlah saluran distribusi dan dalam penentuan harga. Untuk itulah digunakan pengujian hipotesis kerja dengan menggunakan analisis linear berganda yaitu uji F-test dan uji T-test. Dari kedua variabel tersebut yang mempunyai pengaruh yang dominan adalah saluran distribusi atau yang mempunyai pengaruh dominan daripada harga. Oleh karena itu perusahaan kopi bubuk "Sumber Agung" Malang, perlu melakukan suatu pembenahan mengenai kebijakan penentuan saluran distribusi dan harga yang digunakan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan hasil analisis SPSS dapat diperoleh nilai R multiple sebesar 96,59 % yang menunjukkan terdapat hubungan yang positif dan kuat antara variabel bebas yaitu saluran distribusi ( $X_1$ ) dan harga ( $X_2$ ) yang ada dari hasil persamaan regresi linear berganda.

$$\hat{Y} = 11969,6149 + 4,2675 (X_1) + 0,5373 (X_2)$$

Sehinga dapat disimpulkan bila saluran distribusi ( $X_1$ ) sebesar 4,2675 mengalami kenaikan maka volume penjualan ( $Y$ ) diprediksikan akan mengalami kenaikan sebesar 4,2675 sedangkan harga ( $X_2$ ) sebesar 0,5373 ditingkatkan maka penjualan juga mengalami kenaikan sebesar 0,5373. Dengan menggunakan analisis uji F dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi ( $X_1$ ) dan harga ( $X_2$ ) secara bersama-sama mempunyai pengaruh nyata terhadap penjualan ( $Y$ ). Hal ini dinyatakan dengan F hitung ( $397,0302$ ) > F tabel ( $3,116$ ). Serta diperkuat dengan adanya T hitung untuk  $X_1$  ( $27,2144$ ) > T tabel  $2,0025$ . menunjukkan pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan dan T hitung untuk  $X_2$  ( $23,1790$ ) > T tabel  $2,0025$ . menunjukkan besarnya pengaruh harga terhadap volume penjualan. Sehinga dapat diperoleh kesimpulan saluran distribusi mempunyai pengaruh dominan terhadap peningkatan volume penjualan