

**PERANAN PENYALUR DISTRIBUSI TINGKAT KONSUMEN
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PT. "X" SURABAYA**



Oleh :

ANDRIAN HARYANTO

NRP. 11192015

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA
SURABAYA
1996**

ABSTRAK

Pesatnya perkembangan dunia usaha dewasa ini ditandai oleh tumbuhnya perusahaan-perusahaan dan terjadi pengalihan teknologi modern dari negara-negara maju, yang secara langsung akan membawa pengaruh kehidupan perekonomian di Indonesia. Situasi demikian menyebabkan persaingan antar perusahaan di dalam memasarkan produknya, dimana setiap perusahaan dituntut untuk menjalankan kegiatan pemasaran secara efektif dan efisien dalam tugasnya memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dalam mengupayakan peningkatan volume penjualan, maka kita tidak dapat memisahkan penggunaan saluran distribusi dengan aktivitas pemasaran hasil produksinya. Dimana saluran distribusi akan berguna baik bagi produsen dalam menyalurkan produknya, maupun bagi konsumen untuk mendapatkan barang kebutuhannya. Disamping itu pemilihan saluran distribusi juga harus dilakukan secara tepat.

PT " X " yang bergerak di dalam bidang produksi yaitu produksi jerygent menekankan Peranan Penyalur Distribusi Tingkat Konsumen Dalam Meningkatkan Volume Penjualannya.

Dari hasil pembuktian dengan menggunakan analisis korelasi menunjukkan adanya hubungan yang kuat (positif) antara jumlah pengecer dengan volume penjualan dan dengan uji t terbukti hipotesis diterima yaitu jumlah pengecer mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan. Artinya kenaikan jumlah pengecer akan meningkatkan volume penjualan dan demikian pula sebaliknya.

Hal ini berarti bahwa Penyalur Distribusi Tingkat Konsumen (pengecer) memegang peranan penting dalam perkembangan perusahaan. Karena macam / corak dan jumlah barang sejenis yang beredar di masyarakat semakin meningkat jumlahnya berarti persaingan semakin tajam, maka unsur kemudahan bagi konsumen untuk mendapatkan produk tersebut akan menjadi sangat penting peranannya.