

## ABSTRAK

### PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN ROKOK LINTING DRUM STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN DAERAH TARU MARTANI YOGYAKARTA

Maria . G . A . Fernandez . A .  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta 2000

Tujuan penelitian ini adalah; 1) untuk mengetahui pengaruh penggunaan saluran distribusi langsung terhadap volume penjualan rokok linting drum, 2) untuk mengetahui tingkat perkembangan volume penjualan rokok linting drum perusahaan jika perusahaan menggunakan saluran distribusi tidak langsung, 3) untuk mengetahui perbedaan antara saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung, dan pengaruhnya terhadap kenaikan volume penjualan rokok linting drum.

Penelitian yang dilakukan oleh penulis berupa studi kasus yang dilakukan pada Perusahaan Daerah Taru Martani Yogyakarta.

Teknik pengumpulan data menggunakan metode kuisioner, wawancara, dan studi pustaka. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan metode statistik Regresi Berganda untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi yang digunakan terhadap peningkatan volume penjualan rokok linting drum, dan metode statistik Korelasi digunakan untuk mengetahui seberapa kuat hubungan antara volume penjualan (Y) dan biaya-biaya pemasaran (X). Hasil penelitian menunjukkan bahwa; 1) ada hubungan antara penggunaan saluran distribusi tidak langsung dengan volume penjualan rokok linting drum, 2) tidak ada hubungan antara penggunaan saluran distribusi langsung dengan volume penjualan rokok linting drum, 3) ada perbedaan hubungan antara saluran distribusi langsung dengan saluran distribusi tidak langsung terhadap volume penjualan rokok linting drum.

## **ABSTRACT**

### **THE ROLE OF DISTRIBUTION CHANNEL TOWARD THE SALES VOLUME OF DRUM TABACCO.**

**CASE STUDY ON TARU MARTANI COMPANY YOGYAKARTA.**

**Maria . G . A . Fernandez . A.  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta 2000.**

The purpose of this research is : 1) To know the relation between and the influence toward the sales volume of drum tabacco when the company uses direct distribution , 2) To find out the influence on the sales volume of drum tabacco when the company uses indirect distribution, 3) To know the difference between direct and indirect distribution and their influence toward the increase in the sales volume of drum tabacco.

This research is a case study done at of Taru Martani Company Yogyakarta.

To collect the data, the writer used a questionnaire, interview, and library study . The data are analysed using multiple regression to assess the influence at the distribution channel used toward the increase in the volume of drum cigarette tabacco sold, and Correlation analysis is applied to find out the relationship between the sales volume ( Y ) and the marketing cost ( X ) . The result of this research shows that : 1)there is a relation between the use of indirect distribution and the sales volume tabacco, 2) There is no relation between the use of direct distribution and the sales volume, 3) there is a difference between the direct and indirect distribution channel toward the sales volume of drum tabacco.