

ABSTRAK

Saluran distribusi bagi suatu perusahaan merupakan sarana untuk menyampaikan produk sampai ke tangan konsumen. Ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan oleh suatu perusahaan agar saluran distribusi yang dipilih dan digunakan cocok bagi perusahaan tersebut. Faktor-faktor tersebut antara lain, sifat produk, sifat penyebaran konsumen, jumlah setiap kali penjualan dan sebagainya. Penetapan ini penting, karena suatu saluran distribusi yang cocok bagi suatu perusahaan, belum tentu cocok bagi perusahaan lain. Dengan kata lain, saluran distribusi yang tepat untuk suatu perusahaan adalah tergantung dari situasi dan kondisi dari masing-masing perusahaan tersebut.

Dalam penelitian di Perusahaan Pyramid ini, penulis mengemukakan masalah-masalah sebagai berikut. Saluran distribusi apa sajakah yang dipergunakan? Apakah ada hubungan antara saluran distribusi dengan volume penjualan? Saluran distribusi manakah yang paling efektif?

Suatu perusahaan dalam menyalurkan produknya sampai ke konsumen, umumnya tidak hanya menggunakan suatu macam saluran distribusi saja. Karena perusahaan tentunya tidak mengharapkan produknya hanya dikenal dan dibeli oleh konsumen yang terbatas. Perusahaan tidak hanya menggunakan satu macam cara penjualan, maksudnya penjualan dengan langsung kepada konsumen atau penjualan dengan melalui pengecer terlebih dahulu.

Dapat dikatakan penggunaan saluran distribusi langsung lebih efektif daripada saluran distribusi langsung. Hal ini disebabkan karena dalam saluran distribusi langsung biaya yang dikeluarkan perusahaan lebih kecil daripada biaya yang dikeluarkan pada saluran distribusi tidak langsung.

Dalam kaitannya dengan volume penjualan, analisa korelasi akan menjelaskan seberapa jauh hubungan antara

biaya distribusi dengan volume penjualan. Dan apakah biaya distribusi memiliki pengaruh untuk menaikkan volume penjualan. Dengan demikian paling tidak perusahaan akan mengetahui saluran distribusi yang digunakan sudah tepat atau perlu adanya perubahan.

Dari hasil temuan lapangan, ternyata Perusahaan Pyramid menggunakan 2 macam saluran distribusi, yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung, dimana kedua saluran distribusi yang dinyatakan dengan biaya tersebut mempunyai hubungan yang sangat erat, searah dan positif terhadap volume penjualan. Dan berdasarkan analisa regresi saluran distribusi langsung lebih efektif daripada saluran distribusi tidak langsung. Dengan demikian saluran distribusi yang digunakan Perusahaan Pyramid dapat dikatakan cukup baik, dalam arti memberikan sumbangan yang positif terhadap volume penjualan.