

ABSTRAK

Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan pada PT Batik Teris Surakarta Tahun 1983-1988 merupakan judul skripsi yang penulis pilih. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui hubungan dari masing-masing saluran distribusi dengan volume penjualan. Selain itu juga untuk mengetahui jenis saluran distribusi mana yang paling efisien dalam meningkatkan volume penjualan.

Metode penelitian yang penulis gunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisanya adalah teknik analisa kuantitatif dan kualitatif. Untuk analisa kuantitatif menggunakan rumus angka index (untuk mengetahui perkembangan), analisa koreiasi, analisa koefisien regresi linier berganda dan tes signifikansi. Untuk mengetahui ada tidaknya hubungan dari masing-masing saluran distribusi terhadap volume penjualan dinyatakan dengan rumus:

$$r = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{n\sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{n\sum Y^2 - (\sum Y)^2}} \quad \text{sedangkan persamaan regresi}$$

linier bergandanya adalah: $Y' = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5$, di mana X_1 = saluran distribusi dari Produsen --- Konsumen, X_2 = saluran distribusi dari Produsen --- Pengaccer ----- konsumen, X_3 = saluran distribusi dari Produsen --- Pedagang Besar --- Pengaccer --- Konsumen, X_4 = saluran distribusi dari Produsen --- Agen --- pedagang besar --- Konsumen, X_5 = saluran distribusi sistem kanvas.

Hasil analisa data mengenai besarnya r adalah sebagai berikut: $r X_1 = 0,644$, $r X_2 = 0,756$, $r X_3 = 0,611$, $r X_4 = 0,530$, $r X_5 = 0,769$, $r X_{total} = 0,934$. Sebagian dari keseluruhan r tersebut dalam hubungannya dengan volume penjualan hanya mendekati signifikansi, sedangkan kalau r secara keseluruhan dan biaya saluran distribusi (biaya distribusi total) saluran distribusi di sini akan jukkan hubungan yang signifikan.

Sedangkan hasil analisa regresi linier berjalananya ada-
 $Y' = 262,725 + -254,196 X_1 + 6,117^{-4} X_2 + 2,015,165 X_3 +$

$-0,0721 X_4 + -1,619^{-9} X_5$. Berdasarkan analisa-analisa di atas maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut: biaya saluran distribusi mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan, dan saluran distribusi yang mempunyai pengaruh paling besar terhadap volume penjualan adalah saluran distribusi dari : Produsen ----- Pedagang Besar ----- Pengocer ----- onsumen. Karena apabila biaya saluran distribusi ini dinaikkan Rp 1,- akan menaikkan penjualan sebesar 2315,163 rupiah.