

# PENGARUH CHANNEL DISTRIBUSI DAN WILAYAH DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SEPATU INDO JAYA SHOES MOJOKERTO

---

 Oleh: ANDRI WIJAYA ( 04610226 )

Management

Dibuat: 2010-06-22 , dengan 7 file(s).

**Keywords:** Kata Kunci: Channel Distribusi, Wilayah Distribusi dan Volume Penjualan

## ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Sepatu Indo Jaya Shoes Mojokerto yang berlokasi di Desa Blimbing Sari- Brangkal Mojokerto, dengan judul penelitian yaitu: “Pengaruh Channel Distribusi Dan Wilayah Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Sepatu Indo Jaya Shoes Mojokerto”

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui channel distribusi dan wilayah distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan dan untuk mengetahui diantara variabel tersebut yang berpengaruh dominan terhadap volume penjualan pada perusahaan sepatu Indo Jaya Shoes di Mojokerto. Kegunaan penelitian yang ingin dicapai khususnya bagi perusahaan yaitu dapat dijadikan masukan atau informasi yang dapat di gunakan sebagai acuan dalam menghadapi permasalahan yang merupakan penghalang untuk mencapai tujuan.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan uji F dan uji t. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa saluran distribusi yang terdiri dari channel distribusi dan wilayah distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan pada perusahaan sepatu Indo Jaya Shoes di Mojokerto. Wilayah distribusi berpengaruh dominan terhadap volume penjualan pada perusahaan sepatu Indo Jaya Shoes di Mojokerto.

Beberapa saran yang diberikan kepada perusahaan yaitu diharapkan perusahaan untuk mempertahankan wilayah pasar sasaran dan kebijakan tersebut harus didukung dengan menambah pedagang-pedagang besar. Diharapkan perusahaan dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualan untuk selalu berusaha untuk memaksimalkan kinerja saluran distribusi yang digunakan yaitu dengan memanfaatkan secara maksimal atas agen-agen yang digunakan. Perusahaan diharapkan selalu berusaha untuk melakukan evaluasi atas kinerja saluran distribusi yang digunakan dengan harapan dapat mendukung usaha perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualan.

## ABSTRACT

This research is company Shoe Indo Jaya Shoes Mojokerto which is have location incountryside Blimbing Sari- Brangkal Mojokerto, with research title that is: " Influence Channel Distribution and Region Distribution to sale volume in Company Shoe Indo Jaya Shoes Mojokerto"

This Research purpose to know channel distribution and distribution region have an effect on to sale volume and to know the variables having an effect on dominant to sale volume at company of Shoe Indo Jaya Shoes in Mojokerto. usefulness the research wishing to be reached specially for company that is can be made by the input or information able to in using as the reference in face of the problems is barrier to reach the purpose.

The analyzer used in this research that is by using analysis regresi doubled linear by using test f and test t. Pursuant to research result and solution hence can pulled conclusion that the distribution channel consisting of channel distribution and distribution region have an effect on to sale volume at company of Shoe Indo Jaya Shoes in Mojokerto. Distribution region have an effect on dominant to sale volume at company of Shoe Indo Jaya Shoes in Mojokerto.

Some given to suggestions of company that is expected company to maintain the policy and target market region have to be supported by adding the big merchants. Expected by the company in effort to improve the sale volume to be out for to always maximize the distribution channel performance used that is by exploiting maximal ofly used agents. Company expected out for always evaluate of the distribution channel performance used by expecting can support the company effort for the agenda of to improve the sale volume.