

Perencanaan Saluran Ditribusi yang efektif untuk meningkatkan volume penjualan sari buah apel pada Koperasi Serba Usaha “ Brosem Agro Industri “ Batu



Oleh: Mahfud Effendi (03610134)

Management

Dibuat: 2011-04-08 , dengan 7 file(s).

Keywords: Kata Kunci : Efektivitas ditribusi, penyalur distribusi yang potensial.

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas saluran distribusi pada koperasi serba usaha ” Brosem Agro Industri”. Untuk mencapai tujuan tersebut, metode analisis yang digunakan adalah metode regresi linier sederhana.

Diduga jumlah agen memberi kontribusi signifikan terhadap volume penjualan pada Koperasi serba usaha ”Brosem Agro Industri” Batu.

Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui kontribusi agen terhadap volume penjualan.. Uji t ini dilakukan untuk melihat signifikan dari pengaruh variabel-variabel bebas secara individual terhadap variabel terikat.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel saluran distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sari buah apel. Hasil pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan ditunjukkan oleh nilai koefisien determinasi (r^2) yaitu 0,973, berarti bahwa 97,3% variasi (kenaikan atau penurunan) volume penjualan sari buah apel dipengaruhi oleh variabel saluran distribusi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran distribusi yang dilakukan oleh koperasi serba usaha ” Brosem Agro Industri ” efektif. Dari penghitungan yang dilakukan dengan cara menilai seluruh faktor yang ada pada saluran distribusinya maka diperoleh hasil bahwa saluran distribusi yang paling efektif dilakukan adalah melalui pedagang besar dan pengecer yang potensial.

ABSTACTION

This study aimed to examine the effectiveness of distribution channels in all cooperative efforts "Brosem Agro Industries". To achieve these objectives, analytical methods used are simple linear regression method.

Expected number of agencies contributed significantly to the volume of sales at department cooperative effort "Brosem Agro Industries" Batu

Simple linear regression analysis used to determine the contribution to the volume of sales agents .. T test was conducted to see the significance of the influence of independent variables on the dependent variable individually.

Based on this research indicates that the variable distribution channels significantly influence the volume of cider sales. The result of the influence of the volume of sales distribution channels shown by coefficient of determination (r^2) is 0.973, meaning that 97.3% variation (increase or decrease) the volume of cider sales are influenced by the variable distribution channels.

The results showed that the distribution channel that carried by department cooperative effort "Brosem Agro Industries" effective. From calculations carried out by assessing all factors that

exist in the distribution channel, it is obtained the result that the most effective distribution channels is done through wholesalers and retailers that potential.

Keywords: Effectiveness of distribution, distribution of potential distributors.