

ABSTRACT

Because of so many competitions in fashion industry, many companies are demanded to use some strategies to increase sales volume, such as using a good distribution and promotion. In this research, researcher is interested in doing some research in a textile's company, called PT. X. This company also located in Majalaya, Bandung. In this research, researcher also has a limitation, just going to observe company's distribution and personal selling to increase sales volume.

Using description analysis was detected that determination coefficient in distribution and personal selling influenced by sales volume in this company was 9.7%, and another 2.6% influenced by others factors. Furthermore identified that regression equation was $Y = -758606.26 + 254.793X_1 + 402.528X_2$.

The company has some difficulties such as delayed on delivering products and damaged when delivering products. Besides even if salesmen have been offering the products to consumers, they refused to buy the products.

From this observing, researcher has some suggestions for the company to raise its distribution and personal selling, for instance the company has to do such a double check to prevent damaging on the products. Furthermore, the company also should make sure that the products will be delivered on time. Moreover, the company should add more salesmen to the unreached areas which have high potential on increasing sales volume. In addition they also need to make good relationship with the consumers.

ABSTRAK

Dengan adanya persaingan yang sangat ketat di bidang *fashion* maka perusahaan dituntut menggunakan strategi-strategi yang dapat meningkatkan penjualan, salah satunya adalah dengan menggunakan saluran distribusi dan promosi yang baik. penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada salah satu perusahaan yaitu PT.X yang bergerak di bidang tekstil dan berlokasi di Majalaya, untuk mengetahui saluran distribusi dan *personal selling* yang dilakukan oleh perusahaan tersebut dalam meningkatkan penjualan.

Dari penelitian yang dilakukan penulis maka didapatkan koefisien determinasi sebesar 97,4% dimana saluran distribusi dan *personal selling* mempengaruhi volume penjualan, sisanya sebesar 2,6% dipengaruhi oleh faktor lainnya. Didapatkan persamaan regresi $Y = -758606.26 + 254.793 X_1 + 402.528 X_2$.

Dalam melaksanakan saluran distribusi dan *personal* seringkali terdapat kendala-kendala dalam melaksanakan hal tersebut seperti pengiriman barang yang tidak tepat waktu, kerusakan barang pada saat pengiriman, dan walaupun salesman telah melakukan penawaran akan tetapi konsumen belum tentu melakukan pembelian produk perusahaan.

Saran penulis dalam meningkatkan saluran distribusi dan *personal selling* perusahaan adalah dengan mencegah terjadinya kerusakan barang pada saat pengiriman, mencegah keterlambatan pengiriman produk hingga ke tangan konsumen, menambah salesman ke daerah-daerah yang belum terjangkau yang berpotensi tinggi, dan selalu menjalin hubungan dengan para konsumen.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRACT.....	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GRAFIK.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	7
2.1. Pengertian Pemasaran.....	7
2.2. Bauran Pemasaran.....	8
2.3. Pengertian Saluran Pemasaran.....	11
2.3.1 Fungsi dan arus Saluran Distribusi.....	12

2.3.2	Lembaga Saluran Distribusi.....	15
2.3.3	Desain Saluran Pemasaran.....	18
2.3.4	Keputusan Manajemen Saluran.....	21
2.3.5	Dinamika Saluran.....	22
2.3.6	Distribusi Fisik.....	24
2.4.	Promosi	
2.4.1.	Pengertian Promosi.....	26
2.4.2.	Tujuan Promosi.....	27
2.4.3.	Biaya Promosi.....	28
2.4.4.	Alat-alat Bauran Promosi.....	28
2.4.5.	Proses Promosi.....	30
2.4.6.	Tahap-tahap dalam Promosi.....	32
2.5.	<i>Personal Selling</i>	
2.5.1	Pengertian <i>Personal Selling</i>	34
2.5.2	Ciri-ciri <i>Personal Selling</i>	34
2.5.3	Tujuan <i>Personal Selling</i>	37
2.5.4	Kelebihan dan Kelemahan <i>Personal Selling</i>	38
2.6.	Volume Penjualan.....	39
2.7.	Hubungan antara Saluran Distribusi dan Personal Selling terhadap Volume Penjualan.....	39
2.8.	Kerangka Pemikiran.....	40
2.9.	Hipotesis.....	42
	BAB III METODE PENELITIAN.....	43

3.1. Sejarah Singkat PT. X.....	43
3.2. Struktur Organisasi.....	44
3.3. Proses Produksi Perusahaan.....	46
3.4. Daerah Pemasaran.....	48
3.5. Metode Penelitian.....	48
3.6. Jenis dan Sumber Data.....	49
3.7. Operasional Variabel.....	50
3.8. Teknik Pengolahan Data.....	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
4.1. Pelaksanaan Saluran Distribusi dan <i>Personal Selling</i>	56
4.2. Faktor-Faktor Penghambat kegiatan Saluran Distribusi dan <i>Personal Selling</i>	57
4.3.1. Data Biaya Saluran Distribusi PT. X Tahun 2007-2008.....	57
4.3.2. Data Biaya <i>Personal Selling</i> PT. X Tahun 2007-2008.....	58
4.3.3. Data Volume Penjualan PT. X Tahun 2007-2008.....	59
4.4. Data Biaya Saluran Distribusi, <i>Personal Selling</i> , dan Volume Penjualan pada PT. X Tahun 2007-2008.....	60
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	65
5.2. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN.....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Empat Komponen P dalam Bauran Pemasaran.....	10
Gambar 2 Elemen-elemen Dalam Proses Komunikasi.....	32
Gambar 3 Kerangka Pemikiran.....	26
Gambar 4 Struktur Organisasi.....	38
Gambar 5 Proses Produksi.....	49

DAFTAR TABEL

Tabel I Data Ekspor Tekstil Indonesia Tahun 2001 sampai 2006.....	2
Tabel II Operasional Variabel.....	50
Tabel III Interval Koefisien Korelasi.....	53
Tabel IV Data Biaya Saluran Distribusi.....	57
Tabel IV Data Biaya <i>Personal Selling</i>	58
Tabel IV Data Volume Penjualan.....	59
Tabel VI Tabel Biaya Saluran Distribusi, <i>Personal Selling</i> , Volume Penjualan.....	61

DAFTAR GRAFIK

Grafik I Grafik Negara-Negara Pengekspor Tekstil Terbesar di Pasar Amerika Serikat.....	2
---	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Lampiran Output SPSS.....	70
------------	---------------------------	----