

## ABSTRAK

Saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

Penelitian ini dilakukan pada PT. Asia Paramita Indah Bandung yang bergerak sebagai distributor produk salah satunya adalah kosmetik Pixy. Tujuan dari penelitian ini yaitu: untuk mengetahui tujuan saluran, pelaksanaan pelayanan saluran, pengelolaan anggota saluran, dan seberapa besar peranan saluran distribusi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Asia Paramita Indah Bandung.

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis, yaitu metode penelitian yang memberikan gambaran secara sistematis, faktual mengenai fakta-fakta dan korelasi antara variabel yang diteliti. Penulis menggunakan jenis penelitian ini melalui analisis kualitatif dan kuantitatif

Dalam menetapkan tujuan saluran, perusahaan mengharapkan anggota saluran dapat melakukan fungsi-fungsi saluran seperti: informasi, promosi, negosiasi, pesanan, pendanaan, pengambilan resiko, pemilikan fisik, pembayaran, dan kepemilikan. Dalam pelaksanaan pelayanan, dilakukan melalui berdasarkan tingkat kebutuhan pelanggan dalam: ukuran jumlah, kecepatan pengiriman, kemudahan pelanggan, variasi produk, dan penawaran jasa. Dalam pengelolaan anggota saluran perusahaan yaitu meliputi hal-hal dalam memilih, memotivasi, dan mengevaluasi anggota saluran.

Hasil penelitian terhadap data dari tahun 2004-2005, menunjukkan jumlah saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Asia Paramita Indah Bandung berpengaruh positif terhadap peningkatan volume penjualan Pixy. Dari hasil perhitungan didapat nilai koefisien korelasi pearson ( $r$ ) yang positif sebesar  $r = 0,80$  dan koefisien determinasi ( $Kd$ ) sebesar  $Kd = 64\%$ , dapat dikatakan bahwa peningkatan volume penjualan Pixy dipengaruhi oleh jumlah perantara sebesar  $64\%$  sedangkan sisanya  $36\%$  adalah pengaruh dari faktor lain diluar distribusi. Dari hasil perhitungan diperoleh  $t$  hitung sebesar  $2,96$  dan untuk mencari nilai  $t$  tabel dapat digunakan tabel distribusi  $t$  pada taraf signifikan sebesar  $0,05$  ( $dk = n-2$ ;  $dk = 17-2 = 15$ ), maka didapat nilai  $t$  tabel sebesar  $1,75$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa peranan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Asia Paramita Indah Bandung mempunyai korelasi yang positif dan berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan Pixy.