

ABSTRAK

Suci Fajriani Rahayu, NIM. 3402190115. “Analisis Saluran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Suatu Studi Pada Pemasaran Ayam Pejantan Di CV. Sentosa Mitra Prima Kabupaten Ciamis)”. Di bawah bimbingan Dr. Nurdiana Mulyatini, SE., M.M. (Pembimbing I) dan Kasman, Drs. M.M. (Pembimbing II)

Penelitian ini difokuskan pada analisa saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada CV. Sentosa Mitra Prima. Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi: 1) Bagaimana analisis saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan ayam pejantan di CV. Sentosa Mitra Prima?; 2) Bagaimana hambatan penerapan saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan ayam pejantan di CV. Sentosa Mitra Prima?; 3) Bagaimana solusi penerapan saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan ayam pejantan di CV. Sentosa Mitra Prima?, Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis: 1) Saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan CV. Sentosa Mitra Prima; 2) Hambatan penerapan saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan ayam pejantan di CV. Sentosa Mitra Prima; 3) Solusi penerapan saluran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan ayam pejantan di CV. Sentosa Mitra Prima.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua jenis yaitu data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian dan pengolahan data yaitu: 1) CV. Sentosa Mitra Prima menggunakan saluran distribusi tidak langsung dengan dua tingkatan, yaitu saluran tingkat satu melalui pedagang ecer dan saluran tingkat dua melalui pedagang besar. 2) Saluran distribusi yang digunakan CV. Sentosa Mitra Prima mempunyai peranan yang positif terhadap volume penjualan. 3) Dalam proses distribusi ayam pejantan menggunakan saluran distribusi yang diterapkan, perusahaan merasa sangat terbantu dengan adanya perantara yang bersinergi dengan baik.

Kata Kunci: Saluran Pemasaran. Dan Volume penjualan.