

ABSTRAK

Lia Ernawati, NIM 3402220156, “Pengaruh Saluran Distribusi Digital terhadap Kinerja Penjualan Mitra (Studi pada Distributor Mayshira)”. Di bawah bimbingan Bapak Dr. Mochamad Aziz Basari, S.Sos., M.M. (Pembimbing I), dan Ibu Anisa Lisara, S.Pd., M.M. (Pembimbing II).

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena ketidakstabilan pendapatan pada Distributor Mayshira, yang ditunjukkan dengan tren penurunan omzet selama tiga tahun berturut-turut (2023-2025). Hal tersebut diduga disebabkan oleh belum optimalnya pemanfaatan Saluran Distribusi Digital dalam meningkatkan Kinerja Penjualan Mitra. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini meliputi: 1]. Bagaimana saluran distribusi digital pada Distributor Mayshira? 2]. Bagaimana kinerja penjualan mitra pada Distributor Mayshira? 3]. Bagaimana pengaruh saluran distribusi digital terhadap kinerja penjualan mitra pada Distributor Mayshira?.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Populasinya yaitu Mitra Distributor Mayshira sebanyak 122 orang. Teknik sampling berupa *Probability Sampling* dengan *metode Proportionate Stratified Random Sampling* dengan jumlah sampelnya sebanyak 93 responden. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, kuesioner, dan studi pustaka. Sedangkan untuk analisis data yang diperoleh digunakan Uji Validitas dan Reliabilitas, Analisis Koefisien Korelasi Rank Spearman, Uji Koefisien Determinasi, Uji Regresi Linier Sederhana dan Uji t.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa: 1]. Saluran Distribusi Digital pada Distributor Mayshira sudah sangat baik; 2]. Kinerja Penjualan Mitra pada Distributor Mayshira sudah baik; 3]. Saluran Distribusi Digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Penjualan Mitra pada Distributor Mayshira dengan besarnya pengaruh sebesar 41,1%, sedangkan sisanya sebesar 58,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci: Saluran Distribusi Digital, Kinerja Penjualan