

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Mitra Distributor Mayshira (2023-2025)	3
Tabel 2.1	Fungsi-Fungsi Manajemen	13
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu Yang Relevan	35
Tabel 3.1	Operasional Variabel Saluran Distribusi Digital dan Kinerja Penjualan Mitra.....	45
Tabel 3.2	Jumlah Mitra Distributor Mayshira	47
Tabel 3.3	Rincian Jumlah Sampel Berdasarkan Tingkatan Mitra	48
Tabel 3.4	Skor Skala Likert	50
Tabel 3.5	Nilai Jawaban Pada Skala Likert	51
Tabel 3.6	Interpretasi Koefisien Korelasi	54
Tabel 3.7	Jadwal Penelitian	58
Tabel 4. 1	Matrik Pembagian Pengelolaan Merek Produk pada Distributor Mayshira	62
Tabel 4. 2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	66
Tabel 4. 3	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	66
Tabel 4. 4	Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili.....	67
Tabel 4. 5	Karakteristik Responden Berdasarkan Status Kemitraan	68
Tabel 4. 6	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Mitra	69
Tabel 4. 7	Karakteristik Responden Berdasarkan Platform Digital untuk Promosi/Berjualan (bisa memilih belih dari satu jawaban)	69
Tabel 4. 8	Karakteristik Responden Berdasarkan Rata-rata Omset Bulanan	70
Tabel 4. 9	Pedoman Interpretasi	71
Tabel 4. 10	Grup WhatsApp dan Grup Telegram Pusat Sangat Membantu Dalam Mempercepat Penyampaian Informasi Produk Terbaru Tanpa Terhalang Jarak Geografis.	72
Tabel 4. 11	Informasi katalog dan Foto Produk Di Grup Telegram Pusat Selalu Diperbarui Secara Tepat Waktu.....	73
Tabel 4. 12	Konten yang di dapatkan sangat praktis untuk langsung digunakan oleh mitra dalam menawarkan produk kepada pelanggan.....	73

Tabel 4. 13	Sistem rekap pesanan (list order) melalui fitur Note atau Komentar LINE prosesnya berjalan dengan cepat	74
Tabel 4. 14	Sistem list order di grup LINE menghemat waktu karena tidak perlu menghubungi admin secara personal satu persatu	75
Tabel 4. 15	Prosedur pemesanan barang dengan sistem ketik di aplikasi LINE sangat praktis dan efisien dalam meringankan beban kerja harian	76
Tabel 4. 16	Penyimpanan bukti pembayaran di fitur Album Foto LINE sangat aman dan memperkecil risiko struk transfer hilang.....	77
Tabel 4.17	Catatan transaksi keuangan dari Distributor Mayshira selalu akurat dan meminimalkan risiko terjadinya selisih angka.....	77
Tabel 4.18	Riwayat pembayaran di dalam aplikasi LINE tersusun rapi sehingga memudahkan pencatatan pengeluaran sewaktu-waktu.	78
Tabel 4. 19	Aturan mengenai uang muka (DP) dan kejelasan status pesanan barang (Pre Order atau Ready Pusat) disampaikan secara transparan oleh admin melalui aplikasi LINE	79
Tabel 4. 20	Informasi pembagian komisi atau keuntungan bagi agen, sub agen dan reseller ditulis secara jelas di dalam grup secara lebih transparan.....	80
Tabel 4.21	Pihak Distributor Mayshira Bertindak Tegas dan Adil Dalam Menegakkan Aturan Grup Yang Telah Disepakati Bersama.....	81
Tabel 4. 22	Kualitas foto dan video produk di katalog Telegram pusat memiliki resolusi yang jernih, sehingga memudahkan saya dalam menarik perhatian calon konsumen	81
Tabel 4.23	Perlengkapan bahan promosi dari telegram pusat membantu merespon pertanyaan konsumen dengan cepat.....	82
Tabel 4.24	Konten pemasaran yang disediakan di Telegram pusat selalu diperbarui sehingga aktivitas berjalan Bersama Mayshira terasa memuaskan	83
Tabel 4.25	Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden mengenai Variabel Saluran Distribusi Digital.....	84

Tabel 4. 26	Interval Kriteria Penelitian.....	87
Tabel 4. 27	Pedoman Interpretasi	88
Tabel 4.28	Keuntungan yang Diperoleh Dari Hasil Penjualan Produk Mayshira Mengalami Peningkatan yang Stabil.	89
Tabel 4. 29	Margin keuntungan yang didapatkan sebagai mitra mampu menutup biaya operasional harian dengan sangat baik.....	90
Tabel 4. 30	Hasil keuntungan dari penjualan produk Mayshira memberikan dampak positif bagi pertumbuhan modal usaha kemitraan	91
Tabel 4. 31	Jumlah produk yang saya jual mengalami peningkatan yang stabil setiap bulannya	91
Tabel 4. 32	Target omzet atau volume penjualan pribadi secara umum dapat dicapai dengan baik sejak bermitra dengan Mayshira	92
Tabel 4. 33	Pemanfaatan materi promosi digital yang disediakan membantu meningkatkan jumlah pesanan dari pelanggan	93
Tabel 4. 34	Target penjualan yang ditentukan secara umum dapat terpenuhi dengan baik	93
Tabel 4. 35	Produk yang telah dipesan dari distributor dapat tersalurkan kepada konsumen secara tepat waktu sesuai target yang direncanakan ..	94
Tabel 4. 36	Kemudahan sistem operasional lewat aplikasi digital membantu mempercepat pemenuhan pesanan dari pelanggan	95
Tabel 4. 37	Produk yang saya pasarkan berhasil menjangkau konsumen baru dari luar daerah	96
Tabel 4. 38	Produk-produk brand pusat yang diambil dari Distributor Mayshira mampu bersaing di pasaran dan sangat diminati oleh konsumen	97
Tabel 4. 39	Jumlah pelanggan aktif di toko atau bisnis kemitraan saya terus bertambah dari waktu ke waktu	97
Tabel 4. 40	Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden mengenai Variabel Kinerja Penjualan Mitra.....	98
Tabel 4. 41	Interval Kriteria Penelitian.....	101
Tabel 4. 42	Uji Validitas Instrumen Saluran Distribusi Digital.....	102
Tabel 4. 43	Uji Validitas Instrumen Kinerja Penjualan Mitra	102

Tabel 4. 44	Uji Reabilitas Instrumen Saluran Distribusi Digital	103
Tabel 4. 45	Uji Reabilitas Instrumen Kinerja Penjualan Mitra	103
Tabel 4.46	Data-data Variabel Saluran Distribusi Digital dan Kinerja Penjualan Mitra pada Distributor Mayshira.....	104
Tabel 4. 47	Jumlah Angka Kembar pada Variabel Saluran Distribusi Digital	107
Tabel 4. 48	Jumlah Angka Kembar pada Kinerja Penjualan Mitra	108
Tabel 4. 49	Interpretasi Koefisien Korelasi	110
Tabel 4. 50	Tabulasi Data Variabel Saluran Distribusi Digital dan Kinerja Penjualan Mitra pada Distributor Mayshira.....	112