

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Pada Industri Kecil Menengah *Oath Coffe Roastery* Tasikmalaya)

ARTIKEL

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Menempuh Ujian Sidang Sarjana Strata Satu



Oleh,
Luthfi Mubarok
NIM. 3402140081

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS GALUH
TAHUN 2020**

ABSTRAK

Luthfi Mubarak, NIM. 3402140081. “Analisis Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Industri Kecil Menengah *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya)”. Dibawah Bimbingan Ibu Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M. Pembimbing I dan Bapak H. Iwan Setiawan selaku Pembimbing II.

Penelitian ini difokuskan pada Analisis *Saluran Distribusi* dalam meningkatkan *Volume Penjualan* (Suatu studi pada industri kecil menengah *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya).

Adapun fokus permasalahan penelitian ini meliputi: 1). Bagaimana analisis saluran distribusi pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya?; 2). Bagaimana analisis volume penjualan pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya?; 3). Bagaimana analisis saluran distribusi dalam meningkatkan volume penjualan pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya?. Adapun tujuan penelitian ini: 1). Untuk mengetahui saluran distribusi pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya; 2). Untuk mengetahui volume penjualan pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya; 3). Untuk mengetahui saluran disitribusi dalam meningkatkan volume penjualan pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu metode penelitian yang menggambarkan suatu peristiwa atau kejadian pada saat penelitian dilaksanakan, didasarkan data dan fakta yang ditemui di lapangan untuk kemudian dianalisis dan ditafsirkan, untuk kemudian disimpulkan sehingga menunjukan masalah yang terjadi.

Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa pada industri kecil menengah (IKM) *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya melakukan keputusan manajerial; 1). memfokuskan salah satu variabel bauran pemasaran yaitu tempat (*place*); 2). Memperhatikan aspek-aspek internal dalam pelaksanaan manajerial pada bauran pemasaran (*saluran distribusi*) antara lain: a). alasan menggunakan saluran distribusi; b). faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi; c). fungsi saluran distribusi; d). strategi saluran distribusi *eksklusive*; e). Tingkat saluran pemasaran konsumen.

Diharapkan *Oath Coffee Roastery* Tasikmalaya mampu menambah tingkat saluran distribusi, komunikasi yang baik dengan perantara, serta perlunya perhatian pada perantara dalam upaya peningkatan penjualan produk dengan upaya optimalisasi pada bauran promosi pada *Retailer*.

Kata Kunci : Saluran Distribusi dan Volume Penjualan.