**ABSTRAK**

Bintang terang adalah adalah satu-satunya toko yang menjual alat-alat listrik di daerah Bayah Banten. Masalah yang dihadapi pesanan konsumen tidak mampu dilayani dengan cepat pengiriman barang ke Distributor Bintang Terang karena kesepakatan dilakukan dalam satu bulan sekali, Supplier tidak menerima barang retur apabila barang rusak dalam perjalanan, sehingga berdampak pada jumlah produk yang dijual berkurang, dan pesanan konsumen tidak dapat dipenuhi. Kondisi kendaraan operasional yang dimiliki Bintang Terang kurang layak pakai sehingga menghambat pengiriman akibat daya angkut yang terbatas.

Tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap tujuan penjualan alat listrik pada Bintang Terang. Metode penelitian yang digunakan metode desktptif verifikatif yaitu jenis penelitian yang bertujuan untuk menguji teori sehingga diperoleh hasil yang memperkuat penelitian sebelumnya. Teknik pengumpulan data melalui observasi dan penyebaran kuesioner.

Hasil penelitian menunjukkan pelaksanaan saluran distribusi pada Bintang Terang sudah baik, walaupun masih perlu ditingkatkan karena masih terdapat penilaian di bawah rata-rata. Tujuan penjualan pada Bintang Terang dalam kategori cukup baik. Saluran distribusi berpengaruh terhadap penjualan alat listrik pada Bintang Terang.

Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanakan saluran distribusi dan penjualan alat listrik pada Bintang Terang meliputi Pembayaran dari distributor Bintang Terang ke Supplier harus tunai sehingga menjadi kendala bagi Bintang Terang. Retur produk Tidak bisa dipenuhi dengan cepat karena harus menunggu komplen dari konsumen lain dan menunggu pengiriman barang dari supplier sesuai dengan waktu yang di sepakati. terbatasnya dana untuk membeli kendaraan baru. Usaha-usaha yang dilakukan untuk menanggulangi hambatan-hambatan adalah mengupayakan konsumen agar membayar ke distributor Bintang Terang secara tunai, mengganti dengan pengembalian uang untuk jenis produk yang retur, kerjasama dengan perusahaan dibidang jasa angkut barang.

Saran-saran yang dapat peneliti kemukakan untuk meningkatkan penjualan sebaiknya perlu diadakan survey pasar sehingga akan diketahui sejauhmana kebutuhan masyarakat dan organisasi akan alat-alat listrik. Perlu adanya peningkatan promosi. Sehingga dengan melakukan promosi diharapkan konsumen lama maupun baru mengetahui produk-produk baru yang ditawarkan Bintang Terang.

Kata kunci: Saluran Distribusi, Penjualan

***ABSTRACT***

*Bintang Terang is the only store that sells power tools in the area Bayah Banten. Problems faced by customers' orders are not able to be serviced by the rapid delivery of goods to Distributor Bintang Terang because the deal is done within one month, Supplier does not accept returned goods if the goods are damaged in transit, so the impact on the number of products sold was reduced, and customer orders can not be met , Condition operational vehicles owned Bintang Terang is less worthy life that is hindering the delivery due to the limited carrying capacity.*

*The aim of research to determine the effect of the distribution channels in the electrical appliance sales goals Bintang Terang. The method used desktptif verification method that is the kind of research that aims to test the theory in order to obtain results reinforce previous research. The technique of collecting data through observation and questionnaires.*

*The results showed the implementation of distribution channels on Bintang Terang has been good, although it still needs to be improved because there is still a ratings below average. The purpose of sales at Bintang Terang in the category quite well. Distribution channels affect the sales of power tools in Bintang Terang.*

*The obstacles faced by companies in implementing the distribution and sales channels on Bintang Terang power tools include payments from the distributor to the Bintang Terang Supplier must cash impeding the Bintang Terang. Return the product does not get filled up quickly because they have to wait complain of other consumers and waiting for delivery of goods from the supplier in accordance with the agreed time. limited funds to purchase a new vehicle. Efforts are being made to overcome barriers is to strive for consumers to pay to distributors in cash Bintang Terang, replace with a refund for the product type returns, collaboration with companies in the field of freight goods.*

*The suggestions to researchers pointed to boost sales market survey should have to be held so they will know the extent of the needs of people and organizations would power tools. The need for increased promotion. So by promoting existing and new consumers are expected to know the new products offered Bintang Terang.*

*Keywords: Channels of Distribution, Sales*