

ABSTRAK

TB. Bangunan Baru Kopo Sayati Bandung merupakan usaha yang bergerak dibidang material yaitu menjual bahan bangunan seperti semen, cat tembok, kramik, besi dan peralon. Adapun yang menjadi objek penelitian adalah produk "Semen Tiga Roda", terdapat permasalahan yang dihadapi yaitu tidak tercapainya target dan penurunan realisasi penjualan dalam satu tahun, yaitu tahun 2010. Permasalahan tersebut disebabkan belum melaksanakan fungsi-fungsi saluran distribusi secara menyeluruh diantaranya fungsi negoisasi dan pesanan.

Tujuan penelitian yang dilakukan, untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap penjualan produk Semen Tiga Roda pada TB. Bangunan Baru Kopo Sayati Bandung. Metode yang digunakan adalah dengan menggunakan deskriptif analisis, teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan teknik penelitian kepustakaan, penelitian lapangan, observasi nonpartisipan, wawancara, dan penyebaran angket kepada 15 responden. Analisis data yang digunakan yaitu uji validitas, uji realibilitas instrument, persamaan regresi linier, dan analisis koefisien determinasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari hasil perhitungan regresi linier bahwa terdapat pengaruh pada variabel Saluran Distribusi Terhadap penjualan Produk "Semen Tiga Roda", sebesar 79,39%. Sedangkan sebesar 20,61% merupakan pengaruh dari luar penelitian seperti promosi, kualitas produk, dan harga.

Hambatan yang dialami oleh TB. Bangunan Baru Kopo Sayati Bandung dalam melaksanakan fungsi saluran distribusi yaitu kurang memperhatikan waktu pengiriman, sehingga menghambat tercapainya produk, dan belum memperhatikan tentang negoisasi harga produk. Usaha-usaha yang dilakukan TB. Bangunan Baru Kopo Sayati Bandung adalah berusaha untuk meningkatkan persediaan produk dan menentukan harga produk.

Saran-saran yang dapat peneliti kemukakan yaitu diharapkan perusahaan lebih memperhatikan dan menentukan standar harga produk pesaing yang ada pada sekitarnya, ketepatan waktu dalam pendistribusian produk.

Kata Kunci Saluran distribusi