

ABSTRAK

Nama: Siti Suheni, NIM: 111400757, judul skripsi: *Pengaruh Saluran Distribusi Langsung Terhadap Volume Penjualan Ditinjau Dari Ekonomi Islam* (Studi di PT. Adtek Tranding Indonesia Tangerang)

Perusahaan dapat menentukan distribusi produknya masing-masing melalui pedagang besar atau distributor, yang menyalurkan ke pedagang menengah atau subdistributor dan meneruskannya ke pengecer(retailer), yang menjual produk tersebut ke pemakai atau konsumen akhir. Walaupun demikian, perusahaan PT. Adtek Tranding Indonesia masih kesulitan dalam meningkatkan volume penjualannya. Yang diharapkan oleh perusahaan adalah dengan semakin banyaknya distribusi yang dilakukan oleh perusahaan akan berakibat pada peningkatan volume penjualan produksinya. Pemilihan distribusi bukan suatu perkara yang mudah dalam kesalahan memilih distribusi akan dapat mengagalkan tujuan perusahaan yang telah ditentukan. Masalah pemilihan ini sangat penting karena kesalahan dalam penyaluran distribusi akan berpengaruh sangat besar terhadap kelancaran penjualan, maka saluran distribusi langsung harus benar-benar dipertimbangkan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : 1). Bagaimana pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan pada PT. Adtek Tranding Indonesia? 2). Seberapa besarkah pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan pada PT. Adtek Tranding Indonesia. ? 3). Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap volume penjualan?. Sedangkan tujuan penelitian yaitu: 1). Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan saluran distribusi terhadap volume penjualan PT. Adtek Tranding Indonesia. 2). Untuk mengetahui seberapa besarkan pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan. PT. Adtek Tranding Indonesia 3). Untuk mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap volume penjualan.

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Adtek Tranding Indonesia dengan jumlah 36 sampel dari tiga tahun pembukuan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah 1). Uji normalitas, 2). Uji heterokedastisitas, 3). Analisis regresi sederhana, 4). Analisis koefisien korelasi, 5). Koefisien determinasi, 6). Uji hipotesis.

Kesimpulan pengujian hipotesis saluran distribusi langsung diketahui nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($17.691 > 2,0324$) dengan demikian maka H_0 ditolak dan H_a diterima ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara saluran distribusi langsung terhadap volume penjualan. Setelah dilakukan analisis secara statistik diketahui bahwa persamaan regresi sederhana $Y = 1864.638 + 11092.411 X$. Korelasi diperoleh nilai $r = 0,950$ yang berarti hubungan antara saluran distribusi terhadap volume penjualan terdapat pengaruh yang sangat kuat. Nilai R^2 yaitu 0,899 artinya bahwa saluran distribusi langsung terhadap volume penjualan sebesar 89,9% sedangkan sisanya 10,1% dipengaruhi oleh variabel lain, misalnya merk barang, kualitas produk dan nama perusahaan yang sudah terkenal.