

ABSTRAK

Dwi Lestari, NIM: 1420210283, *Analisis Saluran Distribusi dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan pada UD Sarana Agro Utama di Desa Karangrowo Kecamatan Undaan Kabupaten Kudus.*

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Mengetahui secara langsung saluran distribusi yang dipakai UD Sarana Agro Utama. (2) Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi UD Sarana Agro Utama dalam mendistribusikan produknya. (3) Mengetahui saluran distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan pada UD Sarana Agro Utama.

Penelitian ini data yang diambil selama 6 tahun dari tahun 2013-2018 yang terdiri dari saluran distribusi dan volume penjualan setiap tahun. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *field research* dan menggunakan pendekatan kualitatif. Data dikumpulkan dengan teknik dokumentasi dilakukan dengan cara melihat dokumen atau pembukuan dan foto, teknik wawancara dilakukan dengan tanya jawab secara langsung dengan pemilik perusahaan dan karyawan UD Sarana Agro Utama dengan data yang diperlukan untuk penelitian dan teknik observasi dilakukan dengan cara melakukan pengamatan dan pencatatan dengan meninjau langsung terhadap penerapan saluran distribusi dan volume penjualan yang terjadi pada UD Sarana Agro Utama. Analisis data dalam penelitian ini meliputi reduksi data, penyajian data dan verifikasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Saluran distribusi yang selama ini diterapkan pada UD. Sarana Agro Utama yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung dengan perantara pengecer atau pedagang besar. (2) Kendala yang dihadapi oleh UD Sarana Agro Utama dalam melaksanakan saluran distribusi adalah penyampaian barang ke konsumen akhir tidak tepat waktu, sulitnya memprediksi kebutuhan pasar, sulitnya memonitoring saluran distribusi yang sedang berjalan di lapangan, saluran distribusi yang diterapkan UD Sarana Agro Utama tidak semuanya tepat sasaran. (3) Saluran distribusi yang tepat bagi UD Sarana Agro Utama untuk meningkatkan volume penjualan adalah saluran distribusi tidak langsung dengan perantara pengecer saja, serta melakukan monitoring terus menerus terhadap kegiatan saluran ditribusi. Hal ini dilakukan untuk melihat apakah pendistribusian sudah tepat sasaran dan tepat waktu apa belum serta memantau persediaan barang di seluruh anggota saluran untuk mengantisipasi terjadinya kekosongan barang.

Kata kunci : Saluran distribusi, Volume penjualan