

Pengaruh jumlah pengecer terhadap tingkat penjualan makanan alamiah bergizi : Studi Kasus pada P.T. Aloe Vera

R. Hengky Herlambang, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20303685&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Adanya peraturan pemerintah dan perundangan (Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 382/Kp/XII/77 dan UU No. 6 tahun 1968) yang menghimbau produsen untuk tidak menjual baik barang hasil produksinya maupun barang impor secara langsung kepada masyarakat, menyebabkan perusahaan atau produsen menggunakan saluran distribusi dalam menyalurkan produknya. Akibat adanya kebijaksanaan pemerintah ini, maka P.T. Aloe Vera sebagai agen tunggal dari produk-produk Forever Living Products Inc., dalam menyalurkan produknya kepada masyarakat dianjurkan menggunakan saluran distribusi yang ada. Saluran distribusi yang digunakan oleh P.T. Aloe Vera adalah saluran distribusi satu tingkat, yaitu pengecer. Digunakannya pengecer sebagai penyalur oleh P.T. Aloe Vera, karena pengecer ini mampu mencapai pemakai akhir. Dalam hal ini pemakai akhir atau konsumen dari produk-produk yang dipasarkan oleh P.T. Aloe Vera adalah konsumen rumah tangga atau perorangan. Fasilitas yang diberikan oleh P.T. Aloe Vera kepada pengecernya adalah jaminan untuk dapat melakukan penukaran bagi produk yang rusak, mendapatkan bonus dan keringanan pembelian dalam bentuk penundaan jangka waktu pembelian. P.T. Aloe Vera dalam mengevaluasi pengecernya dengan cara membandingkan kuota penjualan yang diberikan dengan bonus dari pengecer yang bersangkutan. Pengecer dari P.T. Aloe Vera terdiri dari orang-orang yang mempunyai pekerjaan tetap, orang-orang yang tidak mempunyai pekerjaan tetap dan orang-orang yang sama sekali tidak mempunyai pekerjaan. Dengan digunakannya pengecer untuk menyalurkan produk-produknya kepada masyarakat, ternyata terjadi peningkatan tingkat penjualan, dimana hal ini dapat dilihat dari data mengenai kenaikan tingkat penjualan P.T. Aloe Vera. Dari hasil penelitian yang dilakukan ternyata penggunaan pengecer sebagai saluran distribusi ini sangat mempengaruhi tingkat kenaikan penjualan P.T. Aloe Vera, dimana melalui penghitungan regresi hubungan antara jumlah pengecer dengan kenaikan penjualan diperoleh angka koefisien regresi sebesar 0,78. Angka ini menunjukkan bahwa jumlah pengecer memberi pengaruh kuat positif terhadap tingkat penjualan P.T. Aloe Vera. Dan prediksi yang dilakukan untuk jangka pendek ternyata hasil penjualan yang sebenarnya melebihi hasil prediksi tersebut. Dengan demikian hal ini berarti bahwa kenaikan dalam jumlah pengecer akan mengakibatkan kenaikan tingkat penjualan dan begitu pula sebaliknya.