

## ABSTRAK

Pada hakikat nya, setiap manusia memiliki kebutuhan dasar yang harus dipenuhi agar kehidupan dapat berjalan dengan baik. Pakaian adalah salah satu dari kebutuhan pokok manusia. Dalam melengkapi kebutuhan manusia perusahaan harus melakukan saluran distribusi untuk melengkapi kebutuhan manusia. Hal ini yang mendasari peneliti ingin melakukan penelitian, dengan harapan peneliti dapat mengetahui sejauh mana saluran distribusi yang di lakukan perusahaan.

GT Man merupakan produk PT Ricky Putra Globalindo yang merupakan salah satu perusahaan garmen, dalam menghadapi saluran distribusi di rasa perusahaan masih kurang efektif untuk meningkatkan volume penjualan. Hal ini yang mendasari peneliti ingin mengetahui sejauh mana saluran distribusi yang di lakukan PT Ricky Putra Globalindo berpengaruh terhadap volkume penjualan.

Berdasarkan kuesioner yang telah disebar peneliti didapatkan hasil tanggapan responden terhadap Saluran Distribusi yang diterapkan GT Man yaitu sebesar 90,34% termaksud dalam katagori sangat baik, sedangkan untuk tanggapan responden Volume Penjualan memiliki nilai 80,62% yang berarti dalam katagori baik dilihat dengan garis kontinum. Hasil dari penelitian ini adalah adanya pengaruh dari Salura Distribusi Terhadap Volume Penjualan pada PT.Ricky Putra Globalindo dengan hasil uji f sebesar fhitung Saluran Distribusi (X) 312,178 > ftabel 3,94 maka dapat di ketahui bahwa Saluran Distribusi berpengaruh terhadap Volume Penjualan, dan kontribusi Saluran Distribusi sebesar 76,1%.

Kata Kunci: Saluran Distribusi, Volume Penjualan, Kuantitatif