

## ABSTRAK

Menghadapi tingkat persaingan yang ketat dalam dunia usaha, PTPN VIII sebagai perkebunan yang menghasilkan teh terbesar di Indonesia membentuk unit Industri Hilir Teh PTPN VIII (IHT-PTPN VIII) yang diharapkan dapat menyerap produksi hulu teh guna mendapatkan nilai tambah (*value added*). Dalam kegiatan pemasaran, untuk menyebarkan barang sampai ke tangan konsumen diperlukan saluran distribusi. Penggunaan saluran distribusi ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencapai pasar yang lebih luas hingga ke daerah-daerah yang juga akan berpengaruh terhadap volume penjualan perusahaan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian hubungan kausal (asosiatif kausal). Sementara pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Variabel penelitian sendiri adalah saluran distribusi sebagai variabel bebas dan volume penjualan sebagai variabel terikat. Teknik analisis data yang digunakan berupa analisis deskriptif dan analisis regresi linear sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran distribusi memiliki pengaruh yang positif terhadap volume penjualan teh walini pada IHT-PTPN VIII. Bentuk saluran distribusi yang digunakan adalah *two-level channel* dan saluran distribusi langsung. Dengan nilai koefisien korelasi  $r = 0,813$  menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi antara saluran distribusi dengan volume penjualan memiliki hubungan yang kuat dan searah. Sementara nilai koefisien determinasi  $K_d = 66,1\%$  berarti besarnya pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan adalah sebesar 66,1% sedangkan sisanya sebesar 33,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya seperti pengembangan produk, penetapan harga, promosi, dan sebagainya.

Kebijakan perusahaan dalam menetapkan saluran distribusi yang digunakan sudah baik, namun masih dapat ditingkatkan lagi di masa yang akan datang seperti penambahan jumlah perantara agar barang yang diproduksi dapat diperoleh dengan mudah oleh konsumen akhir. Komunikasi dengan perantara juga harus tetap dijaga, sehingga informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan saluran distribusi juga diperoleh dan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan di masa yang akan datang

Kata kunci : *Saluran Distribusi, Volume Penjualan.*