

ABSTRAK

Gulo, Ardiven 2025. Analisis Distribusi Barang dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli. Dibawah Pembimbingan Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.BA

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis distribusi barang dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli. Fokus utama penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem distribusi barang yang diterapkan serta mengidentifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi dalam proses distribusi, sekaligus menggali solusi yang digunakan untuk mengatasinya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap informan yang terlibat langsung dalam proses distribusi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV. Perindo menjalankan sistem distribusi langsung kepada konsumen maupun melalui pihak perantara, dengan jadwal pengiriman yang terencana dan cakupan wilayah distribusi yang telah ditentukan. Mekanisme ini dinilai cukup efektif untuk memperluas jangkauan pasar dan mendorong peningkatan volume penjualan, terutama di area strategis. Meski demikian, proses distribusi masih dihadapkan pada sejumlah kendala, seperti keterlambatan pengiriman, masalah transportasi, dan ketidakseimbangan ketersediaan barang di berbagai wilayah. Untuk mengatasinya, perusahaan mengambil langkah-langkah perbaikan, antara lain melalui optimalisasi manajemen logistik, penambahan armada, dan pemantauan berkala terhadap jalannya distribusi. Dengan penerapan strategi distribusi yang tepat serta penanganan masalah yang cepat dan tepat sasaran, CV. Perindo berhasil mempertahankan sekaligus meningkatkan volume penjualannya. Temuan ini menegaskan bahwa distribusi yang terkelola secara profesional berperan besar dalam mendorong pertumbuhan bisnis, khususnya pada aspek pemasaran dan layanan pelanggan.

Kata Kunci: Distribusi Barang, Volume Penjualan

ABSTRACT

Gulo, Ardiven. 2025. Analysis of Goods Distribution in Increasing Sales Volume at CV. Perindo Kota Gunungsitoli. Supervised by Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.BA

This study aims to analyze the distribution of goods in increasing the sales volume at CV. Perindo Kota Gunungsitoli. The main focus of the research is to identify and analyze the distribution system implemented by the company, as well as to examine the obstacles encountered during the distribution process and the solutions used to overcome them. The research employs a qualitative method with data collected through interviews, observation, and documentation involving informants directly engaged in the distribution process. The results indicate that CV. Perindo implements a distribution system that operates both directly to consumers and through intermediaries, with a structured delivery schedule and predefined distribution areas. This system has proven effective in reaching the market and boosting sales volume, particularly in strategic areas. However, in practice, the company faces several challenges such as delivery delays, transportation issues, and uneven product availability. To address these issues, CV. Perindo has adopted solutions including improvements in logistics management, the addition of delivery fleets, and routine monitoring of the distribution process. With the implementation of appropriate distribution strategies and responsive handling of obstacles, CV. Perindo has been able to maintain and even increase its sales volume. The study concludes that a well-managed distribution system plays a crucial role in supporting business growth, especially in marketing and customer service aspects.

Keywords: Goods Distribution, Sales Volume