

## INTISARI

Toko Galaxy Baru merupakan perusahaan dagang yang bergerak di penjualan alas kaki secara grosir yang telah berdiri selama 14 tahun. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan proses distribusi dan transportasi yang dimiliki oleh Toko Galaxy Baru, terutama distribusi dan transportasi kepada pelanggan-pelanggan Toko Galaxy Baru. Di mana pelanggan-pelanggan dari Toko Galaxy Baru ini berada di berbagai daerah di Indonesia. Sehingga pendistribusian dari Toko Galaxy Baru ini rumit karena ditangani sendiri, kecuali pengirimannya. Oleh karena itu penjualan Toko Galaxy Baru dapat dibagi menjadi dua, yaitu luar pulau, seperti Medan, Palembang, Jayapura, Banjarmasin, Lombok, dan dalam pulau, seperti Malang, Jember, Kediri, Bandung, dan Jakarta. Di penelitian ini menggambarkan distribusi dan transportasi alas kaki pada Toko Galaxy Baru dengan menggunakan variabel yang digunakan adalah ongkos, waktu, jarak, dan harga jual produk.

Dari penelitian ini dapat ditemukan bahwa harga jual yang dibebankan kepada pelanggan-pelanggannya berbeda-beda berdasarkan daerahnya. Harga jual ini dipengaruhi oleh ongkos, jarak, dan waktu. Semakin lama waktu yang dibutuhkan untuk menuju daerah tersebut maka harga jual juga akan meningkat, dan sebagainya.

## **ABSTRACT**

*Toko Galaxy Baru is a trading company engaged in wholesale sales of footwear that has stood for 14years. This study aimed to describe the distribution and transportation processes owned by Toko Galaxy Baru, especially transportation and distribution to customers of Toko Galaxy Baru. Where customers of Toko Galaxy Baru are located in various regions in Indonesia. So that, the distribution of Toko Galaxy Baru is complex because it addressed itself, unless the shipment. Therefore, sales of Toko Galaxy Baru can divided into two, namely the outer island such as Medan, Palembang, Jayapura, Banjarmasin, Lombok, and in island such as Malang, Jember, Kediri, Bandung, and Jakarta. In this research describe the distribution and transportation of footwear in Toko Galaxy Baru by using variable used is the cost, time, distance, and market prices.*

*From this study can be found that the price charged to its customers varies by region. This sale price may be affected by cost, distance, and time. The longer time it takes to get to the area then the selling price will also increase and so on.*

