

## Pola distribusi apparel olahraga di Kota Malang = Distribution system of sport apparel in Malang

Ramzy Damasetio, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20431993&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### <b>ABSTRAK</b><br>

Industri apparel olahraga merupakan industri yang memproduksi outfit untuk kebutuhan olahraga. Di Malang kini tengah berkembang dan masih eksis hingga saat ini di tengah gempuran dari apparel asing yang lebih ternama. Oleh karena itu penelitian ini akan membahas mengenai pola distribusi dari apparel lokal Malang. Pola distribusi akan dilihat dari masing-masing karakteristik lokasi tiap simpul serta dikaitkan dengan perbedaan harga serta jangkauan. Hasil penelitian menyebutkan bahwa, industri rumah tangga mempunyai tempat yang terbatas dan aksesibilitas yang kurang baik sehingga menempatkan produknya di toko display tersendiri. Sementara itu industri skala sedang mempunyai tempat cukup luas dan strategis untuk menarik pelanggan. Distribusi apparel paling banyak ke dalam kota. Industri skala rumah tangga memiliki jangkauan yang lebih jauh dari industri skala sedang. Tim olahraga yang berada di luar daerah lebih banyak memakai produk dari industri apparel olahraga berskala rumah tangga dikarenakan harga jualnya yang jauh lebih murah. Sedangkan, industri skala sedang jumlah pemesan yang berasal dari dalam kota lebih banyak.

<hr>

#### <b>ABSTRACT</b><br>

Sport apparel industry is an industry that products for sport needs. In Malang is currently developing it and still exists until now in the middle more popular foreign apparel attack. Therefore, this research is discussing about distribution channel system of local apparel in Malang. Distribution system is seen from each local characteristic associated with each node as well as price differences and distances between vertices. The research result revealed that home industry has limited space and poor accessibility. So, they display their products by themselves. Meanwhile, secondary industry has broad space and strategic to attract the customers. Home industry has longer range than secondary industry. Other sport teams wear more home industry apparel because the selling price is cheaper. While secondary industry has more orders from within the city.