

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN Studi Kasus pada Perusahaan Batik CV. “Batik Surya Kencana” Di Yogyakarta

Rintoko Nugroho
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005

Penelitian yang dilakukan di CV “Batik Surya Kencana” ini bertujuan untuk: (1) mengetahui pengaruh biaya distribusi yang terdiri dari biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung terhadap volume penjualan secara keseluruhan, (2) mengetahui biaya distribusi manakah diantara biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung yang memberikan pengaruh yang lebih besar terhadap volume penjualan. Pertimbangan perusahaan terhadap biaya distribusi ini dimaksudkan untuk membuat keseimbangan antara biaya penggunaan jenis penyalur yang berbeda dengan pendapatan yang dihasilkan oleh metode distribusinya.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus. Pengumpulan data yang dilakukan dengan penelitian lapangan yaitu dokumentasi dan wawancara, dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan untuk mengetahui pengaruh atau kontribusi tersebut adalah analisis regresi berganda metode kuadrat terkecil (least square methode).

Berdasar hasil penelitian dari hasil analisis data diperoleh informasi sebagai berikut (1) pengaruh atau kontribusi biaya distribusi terhadap volume penjualan 97,20 % ; (2) koefisien regresi biaya distribusi langsung sebesar 0,625 dan koefisien regresi biaya distribusi tidak langsung sebesar 1,947. Dengan membandingkan besarnya nilai koefisien biaya distribusi langsung (b_1) dan nilai koefisien biaya distribusi tidak langsung (b_2) diketahui bahwa biaya distribusi tidak langsung memberikan pengaruh atau kontribusi yang lebih besar terhadap volume penjualan dari pada pengaruh atau kontribusi biaya distribusi langsung.

ABSTRACT

CONTRIBUTION OF DISTRIBUTION COST TO SALES VOLUME A Case Study at CV. “ Batik Surya Kencana “ a Batik Factory Yogyakarta

Rintoko Nugroho
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005

The research conducted at CV. “ Batik Surya Kencana “ aimed to: (1) identify the contribution of distribution cost to the sales volume. (2) identify which type of distribution cost had greater contribution to sales volume: direct or indirect distribution cost. A company judgement in distribution cost aimed to make a balance between; the cost which spent in a different kind of distribution with earnings which gathered by its distribution method.

This research was a case study. The data were gathered using documentation and interview methode. The technique of data analysis used was the Least Square Methode of Multiple Regression.

Based on the result of data analysis, it can be conclude that : (1) the contribution of distribution cost to the sales volume refflected by R^2 was 97,20%. (2) the regression coefficient for direct distribution cost was 0,625 and the regression coefficient for indirect distribution cost was 1,947. By comparing the direct regression coefficient and indirect regression coefficient, it was found out that indirect distribution cost had greater contribution to the sales volume than direct distribution cost contribution.