

ABSTRAK

ANALISIS EFISIENSI BIAYA SALURAN DISTRIBUSI STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN CERIPING POHONG “TANI JAYA” MAGELANG

Yohanes
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2003

Tujuan penelitian ini adalah: 1) untuk mengetahui sejauh mana pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan, 2) untuk mengetahui arah dan keeratan hubungan antara biaya distribusi dengan volume penjualan, 3) untuk mengetahui seberapa besar tingkat efisiensi saluran distribusi pada perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh penulis berupa studi kasus yang dilakukan pada Perusahaan Ceriping Pohong “Tani Jaya” Magelang.

Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, metode observasi dan metode kepustakaan. Data yang berupa angka – angka tersebut dianalisis dengan menggunakan metode statistik Regresi Linier Sederhana, metode statistik Korelasi, metode statistik Koefisien Determinasi, metode statistik Tingkat Efisiensi. Data – data kualitatif yang ada dianalisis dengan teori – teori pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) hasil penjualan dengan biaya distribusi mempunyai hubungan yang erat dan menunjukkan hubungan yang searah, 2) biaya distribusi mempunyai pengaruh yang kuat terhadap volume penjualan, 3) tingkat efisiensi saluran distribusi pada perusahaan sudah sangat baik.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON THE EFFICIENCY OF DISTRIBUTION COST A CASE STUDY AT “TANI JAYA” CASSAVA COMPANY MAGELANG

Yohanes
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2003

The purposes of this research were: 1) To know how far the influence of the distribution cost toward the sales volume, 2) To find out how the direction and the close relationship between the distribution cost and the sales volume, 3) To assess how much the efficiency of the distribution channel of the company.

This research was a case study at “Tani Jaya” Cassava Company Magelang.

To collect the data, the research used an interview, observation and library study. The Simple Linear Regression, the Correlation, the Coefficient Determination and the Efficiency were used to analyze the numeral data. The qualitative data was analyzed using marketing theories.

The result of the research showed that: 1) The sales output and the distribution cost had a close relationship and pointed at the same direction, 2) The distribution cost had a great influence toward the sales volume, 3) The efficiency of the distribution channel of the company was very good.