

# **ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. SANG HYANG SERI**

**Fahmi Edi Wiranta, Sri Murtiasih, SE, MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : distribusi

Abstraksi :

Pada intinya tujuan setiap perusahaan menginginkan laba semaksimal mungkin. Berkenaan dengan hal tersebut, maka dibutuhkan program pemasaran agar tercapainya tujuan perusahaan. Salah satunya adalah saluran distribusi dengan kata lain adalah proses akhir dari kegiatan pemasaran yang kegiatannya memperlancar serta mempermudah penyampaian produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan menjadi tersedia di tempat konsumen berada, sehingga dapat diperoleh hasil yang maksimal. PT. Sang Hyang Seri merupakan perusahaan yang memproduksi benih unggul padi, palawija, hortikultura, pupuk dan pestisida yang tidak terlepas dari perannya dalam mendistribusikan produknya kepada konsumen. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui jenis saluran distribusi PT. Sang Hyang Seri dan pengaruh biaya distribusi terhadap hasil penjualan pada PT. Sang Hyang Seri. Dari hasil peninjauan dan wawancara langsung yang telah didapat dari bagian penjualan dan karyawan lainnya pada PT. Sang Hyang Seri dapat diketahui perusahaan menggunakan jenis saluran distribusi tidak langsung yang menggunakan distributor sebagai penyalurnya. Yang memiliki jaringan distribusi dengan 322 penyalur dan 3.655 kios. Dari data biaya distribusi dan hasil penjualan perusahaan periode 2002-2008, dengan perhitungan analisis regresi dan korelasi didapat persamaan regresinya yaitu:  $Y = 6,133 + 10,048(X)$ . Persamaan tersebut menunjukkan jika  $X=0$  (biaya distribusi dianggap nol atau tidak ada penambahan) maka hasil penjualan akan tetap sebesar 6,133 Miliar rupiah. Dan jika  $X$  mengalami kenaikan atau penambahan sebesar 1 Miliar rupiah maka hasil penjualan akan bertambah sebesar 10,048 Miliar rupiah. Untuk nilai koefisien korelasi, diperoleh nilai  $r = 0,99$  yang berarti biaya distribusi mempunyai hubungan yang positif dan sangat kuat terhadap hasil penjualan. Sedangkan nilai koefisien determinasinya adalah 0,9801 atau 98,01 % yang artinya pengaruh biaya distribusi terhadap hasil penjualan sebesar 98,01% dan sisanya sebesar 1,99 % pengaruh dari faktor lain.