

**PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI LANGSUNG DAN TIDAK LANGSUNG
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
(Studi pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya Tahun 2018)**

DENI PERMANA

Abstrak

Permasalahan dalam penelitian ini meliputi (1) Bagaimana pengaruh biaya distribusi langsung terhadap volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya?; (2) Bagaimana pengaruh biaya distribusi tidak langsung terhadap volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya?; dan (3) Bagaimana pengaruh biaya distribusi langsung dan tidak langsung terhadap volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya?. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis ketiga permasalahan tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif dengan analisis regresi dan korelasi ganda. Untuk memperoleh data yang dibutuhkan digunakan teknik studi dokumentasi berupa data primer dan sekunder. Data yang sudah terkumpul, dianalisis dengan cara mendeskripsikannya secara komprehensif sesuai permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini yang meliputi penilaian biaya distribusi langsung dan tidak langsung dan volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya tahun 2018. Adapun hasil yang telah diperoleh melalui analisis data, yaitu sebagai berikut. (1) biaya distribusi langsung berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya. Artinya jika biaya distribusi langsung mengalami kenaikan, maka volume penjualan mengalami peningkatan, begitu pula sebaliknya; (2) biaya distribusi tidak langsung berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya. Artinya jika biaya distribusi tidak langsung mengalami kenaikan, maka volume penjualan akan mengalami peningkatan, begitu pula sebaliknya; dan (3) Biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya. Artinya jika biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung mengalami kenaikan, maka volume penjualan akan mengalami peningkatan, begitu pula sebaliknya. Adapun saran dalam penelitian ini yakni : (1) efisiensi biaya distribusi langsung maupun tidak langsung yang sudah cukup baik, diharapkan dapat dipertahankan; (2) PT. Anjawani Mitra Madani Cabang Tasikmalaya perlu harus mempertahankan bahkan memperbaiki biaya distribusi sehingga volume penjualan meningkat; dan (3) Bagi peneliti yang akan datang, diharapkan melaksanakan penelitian yang lebih lanjut tentang volume penjualan, dengan mengungkap faktor-faktor lain yang mempengaruhinya selain biaya distribusi, baik langsung maupun tidak langsung.

Kata Kunci : Biaya Distribusi Langsung, Biaya Distribusi Tidak Langsung, Volume Penjualan