

PENGARUH PENGENDALIAN PERSEDIAAN DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. SUMATERA PUTERA FARMASI DI MEDAN

Nur Fadillah¹⁾, Cut Zahri²⁾, Al Firah³⁾

¹²³Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Dharmawangsa, Indonesia

Email: alfirah41@dharmawangsa.ac.id

ABSTRAK - Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh pengendalian persediaan dan saluran distribusi terhadap volume penjualan pada PT. Sumatera Putera Farmasi di Medan. Metode penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa $t_{hitung} 2,845 > t_{tabel} 1,666$ dengan $sig 0,006 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel pengendalian persediaan (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Selanjutnya, diperoleh nilai $t_{hitung} 5,912 > t_{tabel} 1,666$ dengan $sig 0,000 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel saluran distribusi (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Hasil uji simultan (uji F) diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{hitung} > F_{tabel} (65,437 > 3,12)$, maka disimpulkan bahwa variabel pengendalian persediaan (X1) dan saluran distribusi (X2) secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan (Y). Nilai R^2 sebesar 0,682 yang dapat menjelaskan bahwa 68,2% variabel pengendalian persediaan (X1) dan saluran distribusi (X2) mempengaruhi volume penjualan (Y), sementara sisanya sebesar 31,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci: Pengendalian Persediaan, Saluran Distribusi, Volume Penjualan

ABSTRACT- *The purpose of this study was to determine the effect of inventory control and distribution channels on sales volume at PT. Sumatera Putera Farmasi in Medan. The research method was carried out using quantitative methods. Data collection techniques in this study used observation, interviews, documentation, and questionnaires. The results showed that $t \text{ count } 2.845 > t \text{ table } 1.666$ with $sig 0.006 < 0.05$. Thus it can be concluded that the inventory control variable (X1) has a positive and significant effect on sales volume. Furthermore, the $t \text{ count value}$ was obtained $5.912 > t \text{ table } 1.666$ with $sig 0.000 < 0.05$. Thus it can be concluded that the distribution channel variable (X2) has a positive and significant effect on sales volume. The results of the simultaneous test (F test) obtained a significance value of $0.000 < 0.05$ and the $F \text{ count value} > F \text{ table } (65.437 > 3.12)$, so it is concluded that the inventory control variables (X1) and distribution channels (X2) simultaneously have a positive and significant effect on sales volume (Y). The R^2 value of 0.682 can explain that 68.2% of the inventory control variables*

(X1) and distribution channels (X2) affect sales volume (Y), while the remaining 31.8% is influenced by other factors that the researcher did not examine.

Keywords: Inventory Control, Distribution Channels, Sales Volume

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Kualitas produk sangat penting dalam industri farmasi karena berhubungan langsung dengan kesehatan konsumen. Kualitas produk yang baik akan membangun reputasi positif dan meningkatkan loyalitas konsumen pada akhirnya mendukung peningkatan volume penjualan. Dengan demikian, menjaga kualitas produk hal yang sangat penting untuk kesuksesan jangka panjang PT. Sumatera Putera Farmasi, baik dari segi kepercayaan konsumen maupun daya saing di pasar. Menjaga kualitas produk bukan hanya soal mematuhi regulasi, tetapi juga melibatkan inovasi, pengawasan ketat dalam produksi, serta kemampuan untuk menjaga keseimbangan antara biaya dan kualitas. Setiap tantangan ini perlu dihadapi dengan strategi yang tepat agar produk tetap memenuhi standard dan dapat diterima dengan baik oleh konsumen.

Pada saat ini telah terjadinya kekosongan *stock* produk di PT. Sumatera Putera Farmasi dikarenakan untuk saat ini ada beberapa produk yang masih dalam perpanjangan izin edar dan masih dalam proses penelitian oleh pihak balai BPOM, sehingga permintaan produk dari *costumer* yang izinnnya masih dalam proses pengurusan perpanjangan izin edar oleh pihak balai BPOM tidak dapat terpenuhi. Sesuai ketentuan balai BPOM yang berlaku pengurusan izin edar obat membutuhkan waktu empat belas hari kerja jika tidak terjadi kendala pada penelitian obat tersebut, dikarekan melakukan beberapa proses untuk mendapatkan izin edar balai BPOM dengan sempurna.

Data Stock Dalam Proses Izin Edar Pada

PT. Sumatera Putera Farmasi

Komposisi	Merek	Competitor
Amocixilin	Solpenox	Sammoxin

Guafensien	Flutamol	Alpara
Ambroxol	Mucos	Epexol
Paracetamol	Sanmol	Fasgo

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Pengendalian persediaan obat untuk memastikan tercapainya sasaran dan target yang diinginkan sesuai dengan strategi dan program yang telah ditetapkan sehingga tidak terjadi kelebihan dan kekurangan atau kekosongan obat.

Solusi yang diterapkan terhadap pengendalian persediaan di PT. Sumatera Putera Farmasi dengan mengambil langkah cepat agar kekosongan produk yang terjadi tidak berkepanjangan. PT. Sumatera Putera Farmasi menyediakan produk dengan komposisi yang sama tetapi dengan *merk* atau *brand* yang berbeda yang mana produk tersebut masih memiliki izin edar dari balai BPOM, sehingga permintaan *costumer* pada produk yang sebelumnya dapat dialihkan ke produk 4 yang tersedia *stock* di PT. Sumatera Putera Farmasi, sehingga tidak terjadi kekosongan produk dan permintaan *customer* dapat terpenuhi dengan baik.

Obat yang bebas dijual ada sembilan jenis produk, dikarekan risiko efek samping dari obat yang bebas dijual kecil jika dipakai sesuai aturan, cukup untuk mengobati penyakit ringan dan bisa digunakan tanpa bantuan ahli medis. Obat yang tidak bebas untuk dijual ada 33 jenis produk, dibatasi karena dapat berisiko tinggi jika salah digunakan atau berlebihan, butuh pengawasan dokter agar dosis dan penggunaannya tepat dan biasanya dipakai untuk penyakit serius yang butuh diagnosa ahli.

Data Vendor Penjualan

Tertinggi Periode

Januari-Desember

2024

Nama Pelanggan	Total Penjualan
Apotek Nalambok Farma	1.038.589.527
Apotek Zaky Farma	638.893.027
Apotek Bersatu	578.093.659

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

PT. Sumatera Putera Farmasi menghadapi tantangan besar dalam mengelola saluran distribusi yang efektif dan efisien. Saluran distribusi yang tepat sangat penting untuk memastikan produk sampai ke tangan konsumen dengan tepat waktu dan dalam kondisi baik. Saluran distribusi saat ini masih berjalan baik dengan pihak *costumer* dikarenakan PT. Sumatera Putera Farmasi masih berkomitmen dalam waktu 2-3 hari sesuai dengan jadwal penyaluran kepada *costumer*.

Dalam proses distribusi produk, faktor geografis, seperti wilayah pedesaan atau daerah dengan akses transportasi yang terbatas, sering sekali menyulitkan perusahaan untuk melakukan pengiriman produk dengan tepat waktu dan biaya yang efisien. Selain itu, kondisi infrastruktur yang kurang memadai, seperti jalan yang rusak atau jarak tempuh yang jauh, juga memperburuk situasi dan meningkatkan risiko kerusakan pada produk selama perjalanan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di PT. Sumatera Putera Farmasi yang beralamat di Jl. Medan-Deli Tua Komplek Sanur Walk No. 7B-9B Medan- Sumatera Utara 20355.

Waktu penelitian : Agustus 2024 - Februari 2025

Populasi adalah karyawan PT. Sumatera Putra Farmasi di Medan berjumlah 70 orang

Teknik pengumpulan data : wawancara, kuesioner (angket), dokumentasi

Sumber data : data sekunder dan primer

Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Pengendalian Persediaan (X ₁)	Menentukan tingkat persediaan yang harus dijaga, kapan persanan	1. Jumlah produksi 2. Volume minimal bahan baku 3. Ukuran pembelian	Likert

	untuk menambah persediaan Vikaliana (2020)	ekonomis Vikaliana (2020:11)	
Saluran Distribusi (X ₂)	partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk atau jasa dari penjual ke pembeli akhir. Tjiptono (2014)	1. Ketersediaan produk 2. Jangkauan distribusi 3. Tingkat kemudahan Tjiptono (2014:295)	Likert
Volume Penjualan (Y)	pencapaian penjualan yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif dari segi fisik/volume. Hartson Stapelton (2017)	1. Harga 2. Produk 3. Kualitas Produk Hartson Stapelton (2017:185)	Likert

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Tabel Identitas Responden

No	Faktor Demografi	Jumlah	%	
1	Jenis Kelamin	Laki-laki	30	42,86
		Perempuan	40	57,14
		Jumlah	70	100,00 %
2	Usia	17 - 25 tahun	49	70,00
		26 - 30 tahun	13	18,57
		31 - 39 tahun	7	10,00
		> 40 tahun	1	1,43
		Jumlah	70	100,00
3	Pendidikan Terakhir	S1	49	70,00
		SMA/SMK	15	21,43
		Diploma	6	8,57
		Jumlah	70	100,00
4	Pekerjaan	Mahasiswa	25	35,71
		Karyawan Swasta	23	32,86
		Wiraswasta	12	17,14
		Admin	10	14,29
		Jumlah	70	100,00

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Uji Validitas Pengendalian Persediaan

No	Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Ket
1	PT. Sumatera Putera Farmasi di Medan secara rutin menyesuaikan jumlah persediaan berdasarkan permintaan pasar dalam periode tertentu	0.647	0.235	Valid
2	Sistem yang digunakan dalam menentukan jumlah persediaan sudah berjalan dengan baik dan efektif	0.699	0.235	Valid
3	PT. Sumatera Putera Farmasi di Medan memiliki standar minimum persediaan bahan baku untuk menghindari kekurangan stok	0.568	0.235	Valid
4	PT. Sumatera Putera Farmasi di Medan menetapkan batas minimum stok untuk memastikan kelancaran distribusi tanpa risiko kekurangan produk	0.662	0.235	Valid
5	Perusahaan selalu menentukan jumlah pembelian yang paling ekonomis untuk mengoptimalkan biaya persediaan	0.561	0.235	Valid
6	Kebijakan pembelian dan pengadaan dievaluasi secara berkala untuk memastikan efisiensi biaya dan ketersediaan barang	0.671	0.235	Valid

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Berdasarkan tabel di atas, seluruh item pada variabel pengendalian persediaan (X_1) dinyatakan valid, karena koefisien yang dihasilkan lebih besar dari 0.235. Setiap item dalam variabel tersebut memiliki kemampuan yang baik untuk mengukur konsep pengendalian persediaan dan dapat diandalkan dalam penelitian ini.

Uji Validitas Saluran Distribusi

No	Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Ket
1	Produk PT. Sumatera Putera Farmasi selalu tersedia di pasar dalam jumlah yang cukup	0.504	0.235	Valid
2	PT. Sumatera Putera Farmasi dapat menjaga ketersediaan produk sesuai dengan tingkat permintaan pelanggan	0.699	0.235	Valid
3	Jangkauan distribusi PT. Sumatera Putera Farmasi mencakup area yang luas dan strategis	0.651	0.235	Valid
4	Produk PT. Sumatera Putera Farmasi mudah dijangkau oleh pelanggan melalui saluran distribusi yang tersedia	0.746	0.235	Valid

5	Sistem distribusi PT. Sumatera Putera Farmasi memudahkan pelanggan dalam mendapatkan produk	0.611	0.235	Valid
6	Proses pemesanan dan pengiriman produk yang diterapkan PT. Sumatera Putera Farmasi mudah diakses oleh pelanggan	0.698	0.235	Valid

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Berdasarkan tabel di atas, seluruh item pada variabel saluran distribusi (X_2) dinyatakan valid, karena koefisien yang dihasilkan lebih besar dari 0.235. Setiap item dalam variabel tersebut memiliki kemampuan yang baik untuk mengukur konsep saluran distribusi dan dapat diandalkan dalam penelitian ini.

Uji Validitas Volume Penjualan

No	Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Ket
1	Harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas yang diberikan	0.504	0.235	Valid
2	Harga produk PT. Sumatera Putera Farmasi kompetitif dibandingkan dengan pesaing industri yang sama	0.699	0.235	Valid
3	Produk yang ditawarkan PT. Sumatera Putera Farmasi memiliki varian yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggan	0.651	0.235	Valid
4	Produk yang tersedia di pasar selalu sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan PT. Sumatera Putera Farmasi	0.746	0.235	Valid
5	Sumatera Putera Farmasi konsisten dengan standar yang telah ditetapkan	0.611	0.235	Valid
6	Pelanggan merasa puas dengan kualitas produk yang dihasilkan oleh PT. Sumatera Putera Farmasi	0.698	0.235	Valid

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh item pada variabel volume penjualan dinyatakan valid, karena koefisien yang dihasilkan lebih besar dari 0.235. Setiap item dalam variabel tersebut memiliki kemampuan yang baik untuk mengukur volume penjualan dan dapat diandalkan dalam penelitian ini.

Uji Reliabilitas Variabel

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Pengendalian Persediaan (X ₁)	0.706	Reliabel
Saluran Distribusi (X ₂)	0.730	Reliabel
Volume Penjualan (Y)	0.711	Reliabel

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh variabel mempunyai nilai yang bisa dikategorikan reliabel dan dapat diterima karena memiliki nilai *cronbach alpha* di atas 0,6. Dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian ini reliabel untuk mengukur variabel-variabel tersebut.

Uji T (Parsial)

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	3.583	1.952		1.835	.071		
	Pengendalian Persediaan	.516	.112	.515	4.595	.000	.396	2.525
	Saluran Distribusi	.338	.109	.349	3.112	.003	.396	2.525

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Selanjutnya untuk menentukan nilai t_{tabel} pada tabel distribusi t dicari dengan menggunakan rumus $\alpha/2 = 0,05 = 0.025$ dengan derajat bebas $N-k-1$ yaitu $70 - 2 - 1 = 67$, maka diperoleh t_{tabel} sebesar 1.996. Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai signifikansi < 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel tersebut berpengaruh signifikan.

1. Nilai t_{hitung} pengendalian persediaan (X₁) sebesar 4.595. Karena nilai $t_{hitung} >$ dari pada nilai t_{tabel} yaitu $4.595 > 1.996$ dan nilai signifikansi (Sig.) $0.000 < 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara pengendalian persediaan terhadap volume penjualan.
2. Nilai t_{hitung} variabel saluran distribusi (X₂) sebesar 3.112. Karena nilai $t_{hitung} >$

dari pada nilai t_{tabel} yaitu $3.112 > 1.996$ dan nilai signifikansi (Sig.) $0.003 < 0.05$, maka dapat diartikan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara saluran distribusi terhadap volume penjualan.

Uji F (Simultan)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	236.913	2	118.456	66.934	.000 ^b
Residual	118.573	67	1.770		
Total	355.486	69			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan
 b. Predictors: (Constant), Saluran Distribusi, Pengendalian Persediaan
 Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 66.934 dan selanjutnya menentukan F_{tabel} . Tabel distribusi F dicari pada $\alpha = 0,05$ dengan derajat bebas $N-k-1$ yaitu $70 - 2 - 1 = 67$, maka diperoleh F_{tabel} 3.13. Maka dapat disimpulkan jika F_{hitung} lebih besar dari pada F_{tabel} yaitu $66.934 > 3.13$ dan nilai signifikan $0.000 < 0.05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara pengendalian persediaan dan saluran distribusi terhadap volume penjualan.

Tabel Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.816 ^a	.666	.656	1.330

a. Predictors: (Constant), Saluran Distribusi, Pengendalian Persediaan
 b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber : PT. Sumatera Putera Farmasi (2025)

Koefisien determinasi (R-square) sebesar 0.666 atau $0.666 \times 100 = 66.6\%$ yang memiliki arti bahwa secara simultan pengaruh variabel bebas pengendalian persediaan (X_1) dan saluran distribusi (X_2) terhadap variabel terikat volume penjualan (Y) sebesar sebesar 66,6% dan selebihnya 33,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti strategi pemasaran, kondisi ekonomi, perilaku konsumen, kualitas produk yang tidak peneliti teliti.

PEMBAHASAN

1. Pengaruh Pengendalian Persediaan terhadap Volume Penjualan

Nilai t_{hitung} pada variabel pengendalian persediaan (X_1) sebesar 4.595. Karena nilai t_{hitung} lebih besar dari pada nilai t_{tabel} yaitu $4.595 > 1.996$ dan nilai signifikansi (Sig.) $0.000 < 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dan positif variabel pengendalian persediaan terhadap volume penjualan.

Berdasarkan identifikasi masalah terkait kurangnya sistem pengendalian persediaan yang mengakibatkan stok produk tidak mampu memenuhi permintaan konsumen. Dan rumusan masalah terkait “apakah pengendalian persediaan berpengaruh terhadap volume penjualan pada PT. Sumatera Putera Farmasi di Medan.” Maka hasil penelitian dapat menjawab identifikasi masalah dan rumusan masalah bahwa secara parsial pengendalian persediaan berpengaruh signifikan dan positif terhadap volume penjualan di PT. Sumatera Putera Farmasi

PT. Sumatera Putera Farmasi disarankan untuk terus meningkatkan efektivitas sistem pengendalian persediaan dengan menerapkan teknologi manajemen persediaan yang lebih *modern*, melakukan perencanaan produksi yang lebih akurat serta mengoptimalkan koordinasi antara divisi produksi dan pemasaran

2. Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan

Diperoleh t_{hitung} variabel saluran distribusi (X_2) sebesar 3.112. Karena nilai t_{hitung} lebih besar dari pada nilai t_{tabel} yaitu $3.112 > 1.996$ dan nilai signifikansi (Sig.) $0.003 < 0.05$, maka dapat diartikan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dan positif saluran distribusi terhadap volume penjualan.

PT. Sumatera Putera Farmasi disarankan untuk meningkatkan efektivitas saluran distribusi dengan memperkuat sistem manajemen persediaan, memperluas jaringan distribusi ke area yang lebih potensial, serta mengoptimalkan proses pemesanan dan pengiriman produk agar lebih cepat dan efisien. Diharapkan langkah ini dapat membantu perusahaan untuk mendorong peningkatan volume penjualan.

3. Pengaruh Pengendalian Persediaan dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan

Nilai F_{hitung} sebesar 66.934 dan nilai F_{tabel} sebesar 3.13. Maka dapat disimpulkan $66.934 > 3.13$ dan nilai signifikan $0.000 < 0.05$, sehingga dapat diartikan bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara pengendalian persediaan dan saluran distribusi terhadap volume penjualan.

pengendalian persediaan dan saluran distribusi memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap volume penjualan di PT. Sumatera Putera Farmasi. Perusahaan harus memperhatikan dan menanggapi dengan serius terkait pengendalian persediaan dan saluran distribusi.

Pengendalian persediaan yang efektif dapat dilakukan dengan memastikan ketersediaan produk yang memadai, sehingga dapat memenuhi permintaan pelanggan secara tepat waktu. Sementara itu, saluran distribusi yang optimal memungkinkan produk untuk dijangkau oleh pelanggan dengan lebih mudah dan cepat. Kombinasi dari kedua faktor ini tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan volume penjualan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk terus memperkuat sistem manajemen persediaan dan mengevaluasi saluran distribusi yang ada agar dapat merespon dinamika pasar dengan lebih baik dan mempertahankan daya saing di industry ini.

SIMPULAN

Hasil uji t memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,595 > 1,996$) berarti secara parsial variabel pengendalian persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan. Kurang baiknya sistem pengendalian persediaan menyebabkan stok produk tidak mampu memenuhi permintaan konsumen, sehingga dapat diatasi dengan meningkatkan pengendalian persediaan. Hasil uji t memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,112 > 1,996$) berarti secara parsial variabel saluran distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan. Adanya keterlambatan saluran distribusi produk dapat diperbaiki dengan mengoptimalkan saluran distribusi yang ada. Hasil uji F memiliki nilai $F_{hitung} 66,934 > F_{tabel} 3,13$ berarti secara simultan

variabel pengendalian persediaan dan saluran distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan. Berdasarkan uji determinasi (R^2) diketahui bahwa pengaruh variabel bebas pengendalian persediaan (X_1) dan saluran distribusi (X_2) terhadap variabel terikat volume penjualan (Y) sebesar sebesar 66,6% dan selebihnya 33,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti strategi pemasaran, kondisi

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Iseu, Iqbal, M., dan Hasanah, I., 2023, Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang Dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Yomart Minimarket. *Akurat | Jurnal Ilmiah Akuntansi FE Unibba*, 14(01), 30–43. Retrieved from <https://ejournal.unibba.ac.id/index.php/akurat/article/v>
- Assauri, Sofjan, 2013, *Manajemen Pemasaran Konsep Dasar dan Strategi*, Penerbit RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Gitosudartomo, Indriyo, 2012, *Manajemen Pemasaran*, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Pride, William M dan Ferrell Odies Collins, 2019, *Marketing Concepts and Strategies*, Penerbit Cengage, Boston.
- Rahman, Islam Aulia, 2018, Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan PT. Aqua Golden Mississippi Mekarsari Cicurug Sukabumi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pakuan, Bogor. <https://eprints.unpak.ac.id/5502/>
- Retyas Caturyana, 2021, Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Tingkat Volume Penjualan Oli Evalube pada PT. Sarana Lancar Karya Tegal, Politeknik Harapan Bangsa, Tegal. <http://eprints.poltektegal.ac.id/781/>
- Ristono, Agus, 2018, *Manajemen Persediaan*, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Stapelton, H., 2017, *Manajemen Pemasaran*, Penerbit Gramedia, Jakarta.
- Vikaliana, Resista, dkk., 2020, *Manajemen Persediaan*, Penerbit Media Sains Indonesia, Bandung.
- Yamit, Zulian, 2003, *Manajemen Produksi dan Operasi*, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.