

**Pengaruh Saluran Distribusi dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan
(Studi Kasus pada Kelompok Tani Jagung di Sampang)**

Novia Rahmawati¹, Muh Syarif²

Email: noviarahmawati907@gmail.com¹, syarif@trunojoyo.ac.id²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura

Abstract

This research aims to determine the influence of distribution channels and product quality on the sales volume of corn agricultural products in Sampang. The sample from this research was 25 groups of corn farmers in Sampang aged over 17 years and over and managing corn farming businesses. The data collection technique in this research uses a questionnaire with a Likert scale. The data analysis technique uses multiple regression analysis. The t test is used to test the significance of variations in the relationship between variables X and Y, whether variable X has a partial effect on variable Y (sales volume). Meanwhile, the F test is to determine the simultaneous effect. In this research, SPSS software program tools were used to simplify the research data processing process. Reliability and validity tests were carried out to test the questionnaire. This research proves the influence of distribution channels and product quality on sales volume among farmer groups in Sampang. Distribution channels bring products quickly to consumers so they can be sold and product quality that attracts consumers' attention to increase sales volume.

Keywords: *Distributed channels, product quality, sales volume*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan produk pertanian jagung di Sampang. Sampel dari penelitian ini adalah 25 kelompok tani jagung di Sampang dengan usia di atas 17 tahun ke atas dan mengelola usaha pertanian jagung. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuisisioner dengan skala Likert. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi berganda. Uji t digunakan untuk menguji signifikansi variasi hubungan antara variable X dan Y, apakah variable X berpengaruh secara parcial terhadap variable Y (volumen penjualan). Sedangkan uji F untuk mengetahui pengaruh secara simultan. Pada penelitian ini menggunakan alat bantu program software SPSS untuk mempermudah proses pengolahan data penelitian. Uji reliabilitas dan validitas dilakukan untuk menguji kuisisioner. Penelitian ini membuktikan bahwa pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan pada kelompok tani di Sampang. Saluran distribusi membawa produk cepat sampai konsumen untuk bisa terjual dan kualitas produk yang menarik perhatian konsumen untuk meningkatkan volume penjualan.

Kata kunci : *Saluran ditsribusi, kualitas produk, volume penjualan*

PENDAHULUAN

Industri pertanian merupakan sektor vital bagi kelangsungan hidup masyarakat Indonesia. Salah satu kendala yang dihadapi dalam industri ini adalah petani pada daerah pedesaan yang masih menggunakan saluran distribusi secara sederhana dan kualitas jagung yang masih sedang pemanfaatannya. Pelaku industri banyak menjual hasil pertaniannya hanya terbatas kepada distributor dan pedagang rumahan maupun pasar. Membangun dan melatih para pelaku industri dengan dunia pemasaran yang lebih luas dan lebih memajukan sektor pertanian Indonesia yang nantinya berpengaruh kepada sektor-sektor pertanian lainnya.

Jagung adalah salah satu tanaman tertua di dunia dan saat ini makanan pokok di banyak negara. 100g biji jagung matang merupakan sumber nutrisi yang baik karena mengandung berbagai bahan penting antara lain protein (9,42g), karbohidrat (74,26g), gula (0,64g), serat (7,3g) dan kalori (365 g). Setelah nasi, jagung merupakan salah satu makanan pokok Madura. Daerah penanaman jagung meningkat secara signifikan. Akibatnya, jagung menjadi semakin penting di wilayah Madura. Terlebih lagi, semakin banyak petani di Madura yang mencurahkan waktu dan tenaganya untuk menanam jagung karena efisiensi ekonominya yang tinggi. Selain itu, mengonsumsi jagung memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, seperti menurunkan kolesterol, meningkatkan fungsi ginjal dan tulang, serta melindungi dari penyakit kardiovaskular, diabetes, dan hipertensi. Selain itu, jagung memiliki banyak kegunaan industri, menjadikannya bahan mentah yang berharga bagi banyak industri (Noorunnahar et al., 2023).

Pertanian jagung di Madura sangat berdampak pada kehidupan masyarakat. Penelitian dilakukan di salah satu kabupaten di Madura yaitu Sampang. Kabupaten Sampang sendiri mempunyai kontribusi yang besar khususnya pertanian jagung di Madura, Jawa Timur dan wilayah di Indonesia. Sampang mampu menghasilkan jagung 93 793/ ton dengan luas panen jagung 38 827,4 hektar pada tahun 2017 (data diambil dari BPS). Produksi jagung Jawa Timur tergolong tertinggi ditingkat nasional pada tahun 2021-2022 naiknya sebanyak 371 ribu ton pipilan kering (data diambil dari BPS). Pada tahun 2021 produksi jagung 7.014 juta ton pipilan kering dan tahun 2022 produksi sebanyak 7.385 juta ton pipilan kering. Berdasarkan data diatas bahwa dapat diambil kesimpulan produksi jagung di Jawa Timur meningkat.

Sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan di bidang pemasaran, peran dunia usaha sangat menentukan dalam mendukung keberhasilan program di bidang ekonomi. Upaya pembangunan ekonomi secara umum berkaitan erat dengan produktivitas tenaga kerja dalam pengelolaan sumber daya alam. Otonomi daerah berdasarkan undang-undang nomor 32 tahun 2004, bidang pemberdayaan dan peluang. Fungsi pemerintahan mempunyai bidang yang luas, kecuali bidang politik luar negeri, pertahanan, keamanan, peradilan, kebijakan keuangan dan moneter nasional, dan agama. Untuk melakukan ini, kita perlu penajaman orientasi pembangunan berdasarkan potensi yang dimiliki daerah berkontribusi pada pelatihan PDRB masing-masing sehingga setiap daerah dapat menciptakan daya saing daerah semuanya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Laratmase & Lusnarnera, 2021). Saluran distribusi merupakan factor penting untuk tersalurnya produk ke konsumen dengan cepat dan tepat. Salah satu kendala saluran distribusi di pedesaan belum meratanya saluran distribusi hanya di lingkup pasar desa. Memperluas jaringan dan relasi juga diperlukan adanya hubungan antar pelanggan antar kota maupun antar pulau.

Kualitas produk salah satu faktor utama yang mendukung untuk meningkatkan penjualan. Dengan adanya inovasi dan kreasi maka terciptalah kualitas produk yang unggul. Salah satu permasalahan pada kualitas produk kelompok tani di Sampang masih kualitas lokal karena hasilnya 80% dikonsumsi sendiri (sumber survei di Kabupaten Sampang). Meningkatkan kualitas produk maka perlu meningkatkan sumber daya manusia untuk membangun skill para kelompok tani. Volume penjualan merupakan penentu sejauh mana penjualan tercapai. Meningkatkan volume penjualan maka juga di dukung oleh saluran distribusi dan kualitas produk. Salah satu permasalahan volumen penjualan pada kelompok tani di kabupaten Sampang penjualan masih dikatakan stabil (mengikuti pasar). Meningkatkan volumen penjualan maka pola saluran distribusi dan kualitas produk dirubah dengan cara modern.

RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan (pada kelompok tani jagung di Sampang)?
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap volumen penjualan (pada kelompok tani jagung di Sampang)?
3. Bagaimana hubungan saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volumen penjualan (pada kelompok tani jagung di Sampang)?

TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian terdahulu

1. (PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Kopi Di Samosir) SKRIPSI OLEH: ARIS MARULITUA SIHOMBING PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI & BISNIS UNIVERSITAS MEDAN AREA MEDAN PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada, 2022). Berdasarkan penelitian diatas, populasi penelitian sebanyak 47 konsumen tahun 2021 sedangkan sampel yang digunakan adalah Purposive sampling sebanyak 47 responden. Pengumpulan data dilakukan dengan penelitian studi dokumentasi, kuesioner dan observasi. Untuk menguji hipotesis menggunakan uji validitas dan reliabilitas, data deskriptif, statistik regresi linear berganda dan uji asumsi klasik.
2. (Dinar & Handayani, 2023) dengan judul analisis produk benih padi unggul di PT. Pertani (Persero) Semarang, Jawa Tengah . Metode yang digunakan dalam penelitian adalah studi kasus dimana peneliti melakukan penelitian secara intensif, terinci dan mendalam mengenai penjualan produk benih padi unggul di PT. Pertani (Persero) Semarang, dan metode analisis yang digunakan yaitu analisis trend korelasi pearson. Metode pengumpulan data dilakukan dengan pengumpulan data primer yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada karyawan PT. Pertani (Persero) Semarang dan data sekunder yang meliputi laporan produksi, penjualan, serta pemasaran benih padi unggul setiap bulan di PT. Pertani (Persero) Semarang secara time series selama 5 tahun, yaitu tahun 2016-2020. Hasil analisis trend volume penjualan menunjukkan bahwa volume penjualan benih padi unggul dari tahun 2016-2020 memiliki kecenderungan meningkat. Hasil analisis korelasi pearson menunjukkan bahwa terdapat

hubungan yang kuat hingga sangat kuat antara harga jual dan biaya pemasaran dengan volume penjualan benih padi unggul.

Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah jembatan proses pemasaran atau pemindahan produk dari produsen ke konsumen. Dengan demikian, saluran distribusi berguna untuk memperlancar atau mempermudah penyaluran barang maupun jasa. Yanti Herlinawati dalam e-modul Ekonomi Kemdikbud menuliskan, saluran distribusi dipengaruhi pola pembelian konsumen. Misalnya, jumlah konsumen, jumlah pesanan, letak geografis konsumen, serta kebiasaan dalam pembelian. (Johan, 2020) mengatakan bahwa saluran distribusi adalah pengembangan strategi yang searah yang didasarkan pada berbagai keputusan tentang cara memindahkan barang-barang, baik secara fisik maupun non-fisik, untuk mencapai tujuan perusahaan dan dalam kondisi lingkungan tertentu. Salah satu bagian terpenting dari pemasaran suatu produk adalah jalur distribusinya. Produsen menggunakan saluran distribusi untuk menyalurkan suatu barang dari produsen ke konsumen atau pemakai industri. Pendistribusian didefinisikan sebagai kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa kepada konsumen sehingga sesuai dengan persyaratan (jenis, jumlah, harga, lokasi, dan waktu yang diperlukan). Salah satu metode yang digunakan produsen untuk mengirimkan suatu produk dari produsen ke pelanggan atau pengguna bisnis disebut sebagai jalur distribusi. Pemasaran yang memanfaatkan fungsi bentuk, lokasi, waktu, dan kepemilikan untuk menciptakan nilai tambahan produk dikenal sebagai proses distribusi. dan memudahkan arus saluran pemasaran, atau arus saluran pemasaran, baik secara fisik maupun non-fisik. Perusahaan harus bekerja dengan perantara, juga dikenal sebagai middleman, saat melakukan distribusi.

Kualitas Produk

Kualitas produk menjadi perhatian penting bagi setiap usaha dalam menciptakan sebuah produk. Produk yang berkualitas menjadi kriteria utama pelanggan dalam pemilihan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Perusahaan senantiasa mampu memperhatikan dan meningkatkan kualitas produknya. Kualitas adalah keadaan suatu produk dalam kaitannya dengan barang atau jasa dalam hal kinerja, keandalan, fungsionalitas, daya tahan dan keindahan yang memenuhi atau bahkan melampaui harapan. Secara umum, kualitas adalah cara bagi perusahaan untuk mendominasi pasar. Sedangkan bagi masyarakat, kualitas merupakan alat ukur sekaligus sarana bagi masyarakat untuk mencapai kepuasan. (Widodo, 2020) memberikan definisi suatu produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dibeli, digunakan atau dikonsumsi guna memuaskan keinginan/kebutuhan. Sedangkan menurut (Afnina & Hastuti, 2018) memberikan pengertian produk adalah sekumpulan atribut yang berwujud dan tidak berwujud, meliputi warna, harga, reputasi baik produk, maupun penjual (retailer) dan jasa pabrik serta jasa retailer yang diterima pembeli untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya.

Volume Penjualan

Jumlah barang atau jasa yang terjual disebut volume penjualan. Pasar merupakan sasaran dalam menjual suatu produk, sehingga pasar akan mempengaruhi

tingkat penjualan untuk meningkatkan volume penjualan. Kondisi dan kemampuan penjual sangat menentukan keyakinan seseorang untuk membeli produk yang dipasarkan. Jenis pasar, kelompok atau segmen pembeli, daya beli, frekuensi pembelian, dan keinginan dan kebutuhan pembeli adalah semua faktor yang harus diperhatikan. (Gudiño León. et al., 2021) Istilah "volume penjualan" mengacu pada area yang menunjukkan berapa banyak atau berapa sedikit barang yang dijual pada waktu tertentu. Volume Transaksi adalah jumlah barang yang diproduksi atau dijual dari produk tertentu dalam waktu yang relevan. Menurut definisi yang diberikan di atas, dapat disimpulkan bahwa volume transaksi mewakili peningkatan jumlah barang atau jasa yang dijual oleh perusahaan sebagai hasil dari strategi pemasaran selama periode waktu saat ini.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah kuantitatif. "Data kuantitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka, seperti data penjualan pada kelompok tani jagung di Madura". (Fatihah & Fajar, 2019). Metode pengumpulan data yaitu; Wawancara, Kuesioner (dalam penelitian ini pengukuran menggunakan skala likert dengan metode scoring terdiri dari angka 1-5) dan studi kepustakaan.

Populasi dan Sampel (Fatihah & Fajar, 2019) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

(Fatihah & Fajar, 2019) sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh kelompok tani jagung yang ada di Sampang sebanyak 100 responden. Sampel dari penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling yaitu adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Adapun kriteria-kriteria yang dijadikan sebagai sampel penelitian adalah setiap kelompok tani dengan usia 17 tahun keatas dan mengelola pertanian jagung di Sampang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Instrumen yang valid adalah instrumen yang benar – benar tepat untuk mengukur apa yang akan di ukur. Teknik untuk mengukur validitas kuesioner adalah sebagai berikut dengan menghitung korelasi antar data pada masing–masing pernyataan dengan skor total, memakai rumus korelasi *product moment*. Sebelum dilakukan pengujian validitas, terlebih dahulu data yang didapatkan dari hasil kuesioner dihitung menggunakan *software* SPSS 26. Hasilnya seperti terlihat pada tabel dibawah ini:

Tabel. 1
Hasil Uji Validitas

Variabel	No. Item	r hitung	r kritis	Keputusan
Saluran	1	0,713	0,3	valid
Distribusi	2	0,813	0,3	valid

	3	0,810	0,3	valid
	4	0,761	0,3	valid
Kualitas Produk	1	0,796	0,3	valid
	2	0,875	0,3	valid
	3	0,753	0,3	valid
Volume Penjualan	1	0,820	0,3	valid
	2	0,914	0,3	valid
	3	0,727	0,3	valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

Berdasarkan table diatas, dapat diketahui bahwa seluruh item hasil pengujian tersebut memiliki skor diatas 0,3 sehingga seluruh item pada setiap variabel dinyatakan valid. Artinya item penelitian dapat digunakan pada analisis data berikutnya.

Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas digunakan untuk menguji keandalan suatu instrumen dalam penelitian. Uji Reliabilitas ini dilakukan setelah uji validitas pada suatu instrumen dalam penelitian. Artinya, pengujian reliabilitas ini dilakukan terhadap pertanyaan maupun pernyataan yang sudah dianggap valid untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten bila dilakukan pengukuran kembali terhadap gejala yang sama.

Untuk menjaga realibilitas dalam penelitian ini adalah dengan menghitung koefisien realibilitas pada alat ukur melalui *Cronbach Alpha* dengan ketentuan nilai *Cronbach Alpha* >0,6. Suatu instrumen alat ukur dikatakan reliabel dan bisa diproses pada tahap selanjutnya jika nilai *Cronbach Alpha* > 0,6. Jika instrument alat ukur memiliki nilai *Cronbach Alpha* < 0,6 maka alat ukur tersebut tidak reliabel (Ghozali, 2016).

Untuk menguji reliabilitas, peneliti menggunakan bantuan *software* SPSS 26. Hasilnya seperti terlihat pada tabel dibawah ini:

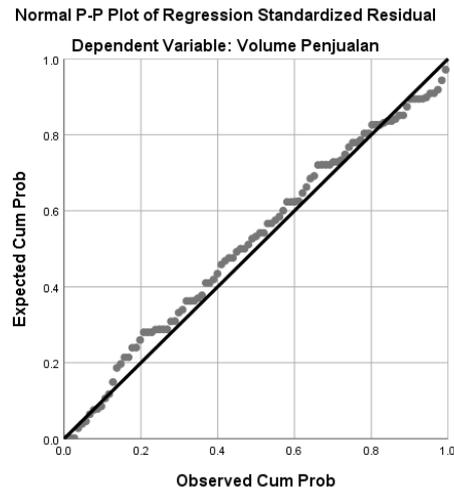
Tabel. 2
Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	r alpha	r kritis	Keputusan
1	Saluran Distribusi (X ₁)	0,778	0,6	Reliabel
2	Kualitas Produk (X ₂)	0,733	0,6	Reliabel
3	Volume Penjualan (Y)	0,754	0,6	Reliabel

Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

Uji Normalitas

Uji normalitas data menggunakan kurva *normal probability plot* dengan ketentuan jika titik-titik pada grafik menyebar dan terhimpit mengikuti sekitar garis diagonal maka data yang digunakan berdistribusi secara normal. Adapun hasil uji normalitas data kurva *normal probability plot*, sebagai berikut:



Gambar. 1
Hasil Uji Normalitas *Probability Plot*

Pada gambar diatas diketahui bahwa data dengan *normal p-p plot* yang digunakan dinyatakan berdistribusi normal atau mendekati normal. Hal tersebut dikarenakan titik-titik pada gambar distribusi terlihat menyebar atau mendekati di sekitar garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah dengan mengikuti garis diagonal.

Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji terjadi multukolinieritas atau tidak terjadinya multukolinieritas hubungan antara variabel bebas. Adapun cara mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas antar variabel independen. Apabila VIF (*variance inflanace factor*) yang dihasilkan diantara 1-10 maka tidak terjadi multikolinieritas. Apabla VIF yang yang dihasilkan >10 maka terjadi multikolinieritas.

Tabel. 3
Hasil Uji Multikolinieritas

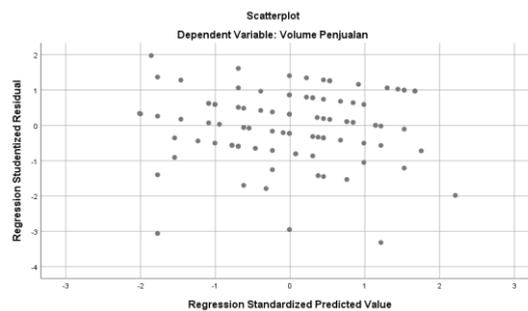
Model	Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Toleranc e	VIF
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.		
1 (Constant)	10.703	1.554		6.886	.000		
Saluran Distribusi	.193	.076	.254	2.558	.012	.981	1.019
Kualitas Produk	-.115	.095	-.120	-1.207	.231	.981	1.019

a. Dependent Variable: Volume Penjualan
Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan nilai *Tolerance* berada diatas 0,10 dari masing-masing variabel independen yaitu Saluran Distribusi dan Kualitas Produk sebesar 0,981. Kemudian nilai VIF berada di bawah angka 10 dari masing-masing variabel independen yaitu Saluran Distribusi dan Kualitas Produk sebesar 1,019. Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa nilai *Tolerance* dari masing-masing variabel independen lebih dari 0,10 dan nilai VIF dari masing-masing variabel independen berada di bawah angka 10 sehingga tidak terjadi gejala multikolinieritas. Maka masing-masing variabel independen tidak terdapat masalah multikolinieritas.

Uji heteroskedasitas

Uji heteroskedasitas bertujuan untuk mengetahui apakah pengujian dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian model regresi memiliki nilai yang sama maka disebut dengan homokedasitas. Dari hasil uji heteroskedasitas menggunakan *scatter plot*, diperoleh hasil sebagai berikut:



Gambar. 2
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar scatterplot terlihat titik-titik tidak membentuk pola tertentu, dimana titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0, sehingga grafik tersebut tidak dapat dibaca dengan jelas. Hasil ini memperlihatkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel. 4
Analisis Regresi Linear Berganda

Model		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.703	1.554		6.886	.000
	Saluran Distribusi	.193	.076	.254	2.558	.012
	Kualitas Produk	-.115	.095	-.120	-1.207	.231

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

Berdasarkan table Hasil perhitungan regresi linear berganda diatas nilai konstanta sebesar 10,703 dan untuk nilai Saluran Distribusi (X1) sebesar 0.193 sementara Kualitas Produk (X2) sebesar -0.115 maka didapatkan nilai persamaan regresi linear berganda tersebut yaitu sebagai berikut:

$$a = 10.703 \quad b_1 = 0.193 \quad b_2 = -0.115$$

Maka didapatkan persamaan regresi linier berganda untuk dua predicator (Saluran Distribusi dan Kualitas Produk) yaitu sebagai berikut:

$$Y^* = a + b_1x_1 + b_2x_2$$

$$Y^* = 10.703 + 0.193 x_1 - 0.115 x_2$$

Dari persamaan regresi linear berganda tersebut dapat disimpulkan :

1. Nilai constant sebesar 10.703 memiliki nilai positif, tanda positif artinya menunjukkan pengaruh bersamaan arah antara variable independent dan variable dependen yang meliputi Saluran Distribusi dan Kualitas Produk bernilai 0% atau mengalami perubahan maka nilai Volume Penjualan adalah 10.703 sehingga memiliki pengaruh yang searah antara variable dependen terhadap variable independent.
2. Koefisien Saluran Distribusi sebesar 0.193 memiliki nilai positif. Hal ini menunjukkan jika variable Saluran Distribusi mengalami kenaikan 1%, maka Volume Penjualan akan naik sebesar 0.193 dengan asumsi variable independent lainnya dianggap konstan. Tanda positif artinya menunjukkan pengaruh yang searah antara variable Saluran Distribusi terhadap variable Volume Penjualan.
3. Koefisien Kualitas Produk sebesar - 0.115 memiliki nilai negatif. Hal ini menunjukkan pengaruh negatif antara variable Kualitas Produk dengan Volume Penjualan. Dimana, hal ini menunjukkan pula jika variable Kualitas Produk mengalami kenaikan sebesar 1% maka variable Volume Penjualan akan mengalami penurunan sebesar - 0.115. Tanda negatif pada nilai koefisien Kualitas Produk juga menunjukkan pengaruh yang tidak searah antara variable Kualitas Produk terhadap variable Volume Penjualan.

Analisis Koefisien Kolerasi dan Koefisien Determinasi

Tabel. 5
Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.266 ^a	.071	.051	1.84649

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Saluran Distribusi

Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

1. Koefisien Kolerasi

Dari tabel diperoleh ketika akan dikonsultasikan dengan tabel interpretasi, yaitu r koefisien korelasi ganda yang berada pada nilai 0,266 dengan posisi interval koefisien yaitu berada pada 0,20 – 0,399. Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa hubungan antara masing-masing variable independent terhadap dependen hubungan korelasi rendah.

2. Koefisien Determinasi

Berdasarkan tabel diatas diketahui nilai R. Square (Koefisien determinasi) atau nilai Saluran Distribusi dan Kualitas Produk sebesar 0,071 Yang artinya memiliki pengaruh sebesar 7,1%. Maka sumbangsih dari variable Saluran Distribusi dan Kualitas Produk sebesar 7,1% terhadap Volume Penjualan sedangkan sisanya 92,9% dipengaruhi oleh variable lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil Uji Simultan

Tabel. 6
Uji F

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	24.866	2	12.433	3.647	.030 ^b
	Residual	327.316	96	3.410		
	Total	352.182	98			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

b. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Saluran Distribusi

Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diatas, diketahui bahwa nilai *sig* ($0,000 < 0,05$) signifikan, sedangkan F hitung $3,674 > F$ tabel $3,09$, artinya signifikan ($n-k-1 = 99-2-1 = 96$). Signifikansi disini jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka diterima dan $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka ditolak. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan variable independent berpengaruh terhadap variable dependen atau adanya pengaruh variable Saluran Distribusi dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan sehingga layak untuk dilanjutkan penelitian.

Uji t (Parsial)

Tabel. 7
Uji t

		Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.703	1.554		6.886	.000
	Saluran Distribusi	.193	.076	.254	2.558	.012
	Kualitas Produk	-.115	.095	-.120	-1.207	.231

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil Pengolahan Data Kuesioner, 2023

Berdasarkan hasil tabel analisis tabel coefficients untuk mengetahui pengaruh variable independent Saluran Distribusi dan Kualitas Produk secara parsial terhadap variable dependen variable Volume Penjualan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian yang dilakukan oleh peneliti dari pengaruh variable Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan menunjukkan nilai $sig\ 0,012 < 0,05$ artinya signifikan, sedangkan nilai $t\text{-hitung}\ 2,558 > t\text{-tabel}\ 1,98$ artinya signifikan. Signifikansi disini H_0 ditolak dan H_1 diterima. Berdasarkan hal tersebut maka dapat diartikan variable Saluran Distribusi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan.
2. Hasil pengujian variable Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan menunjukkan nilai $sig\ 0,231 > 0,05$ artinya tidak signifikan, sedangkan $t\text{-hitung}\ -1,207 > t\text{-tabel}\ 1,98$ artinya tidak signifikan, H_0 diterima H_1 ditolak. Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan variable Kualitas Produk secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan.

PEMBAHASAN

Pengaruh Saluran distribusi terhadap volumen penjualan pada kelompok tani jagung di kabupaten Sampang

Berdasarkan hasil analisis perhitungan, diketahui bahwa saluran distribusi berpengaruh pada kelompok tani Jagung di kabupaten Sampang, H_1 diterima. Artinya besar kecilnya saluran distribusi akan berpengaruh pada volumen penjualan. Hal ini disebabkan banyak macam saluran distribusi pada kelompok tani jagung di kabupaten Sampang misalnya saluran distribusi melalui pedagang besar, industri rumah tangga, pasar dan lainnya.

(Johan,2020) Produsen menggunakan saluran distribusi untuk menyalurkan suatu barang dari produsen ke konsumen atau pemakai industri. Pendistribusian didefinisikan sebagai kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa kepada konsumen sehingga sesuai dengan persyaratan (jenis, jumlah, harga, lokasi, dan waktu yang diperlukan).

Pengaruh Kualitas produk terhadap volumen penjualan pada kelompok tani jagung di kabupaten Sampang

Berdasarkan hasil analisis perhitungan, diketahui bahwa kualitas produk tidak berpengaruh pada kelompok tani jagung di Kabupaten Sampang, H_0 ditolak. Artinya kualitas produk pada jagung tidak berpengaruh signifikan pada peningkatan volumen penjualan. Hal ini disebabkan di kabupaten Sampang hasil panen jagung untuk dikonsumsi dan sisanya dijual. (Widodo, 2020) memberikan definisi suatu produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dibeli, digunakan atau dikonsumsi guna memuaskan keinginan/kebutuhan.

Pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volumen penjualan pada kelompok tani jagung di kabupaten Sampang

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa saluran distribusi dan kualitas produk tidak berpengaruh simultan terhadap volumen penjualan kelompok tani jagung di Sampang. Hal ini disebabkan minimnya sumber daya manusia dan informasi untuk setiap kelompok petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Afnina, A., & Hastuti, Y. (2018). Pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 21–30.
- Fatihah, D. C., & Fajar, A. (2019). Pengaruh Saluran Ditrnsibusi Terhadap Volume Penjualan Susu Zee di PT Catur Sentosa Anugerah. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 5(2), 1–11.
- Gudiño León., A. R., Acuña López., R. J., & Terán Torres., V. G. (2021). *No Title*. 6.
- Ghozali, I. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Laratmase, P., & Lusnarnera, K. F. G. B. (2021). Pengaruh Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Petani Kacang Tanah di Desa Lamdesar Timur. *Journal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Saumlaki*, 3(2), 1–12.
- Noorunnahar, M., Mila, F. A., & Ila Haque, F. T. (2023). Does the supply response of maize suffer from climate change in Bangladesh? Empirical evidence using ARDL approach. *Journal of Agriculture and Food Research*, 14, 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.jafr.2023.100667>
- Johan, M. (2020). Pengaruh Harga Jual dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Pnjualan Produk Kapal Api Pada CV. Bintang Terang Lahat. *Jurnal Manajemen Bisnis Unbara*, 1(2), 1–11.
- Triwibowo, E. J. (2019). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan. *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa-*, 4(2), 90–102.
- Widodo, U. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Merek Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Gelang Gemilang Jaya Bella Spring Bed Semarang. *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 217–230.