

penataran 1-cek

by Siti Cek Penataran

Submission date: 07-Mar-2021 08:12PM (UTC+0700)

Submission ID: 1526312155

File name: 432-Article_Text-763-1-10-20200113_1.docx (31.16K)

Word count: 3350

Character count: 22482

Analisis Kualitas Produk dan Saluran Distribusi untuk Meningkatkan Penjualan pada UD Andre Jaya

Marsila Wahyuningtyas dan Siti Sunrowiyati
Program Studi Manajemen, STIE Kesuma Negara
Jl. Mastrip No. 59 Blitar, 66111, Jawa Timur

Abstrak

Permasalahan yang terdapat dalam penelitian ini yaitu adanya tantangan dan kendala yang dialami oleh UD Andre Jaya dalam menjaga dan mempertahankan saluran distribusi produk dan kualitas produk yang mudah dijangkau oleh para konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh produk terhadap penjualan dan saluran distribusi dalam hal meningkatkan penuala di perusahaan UD Andre Jaya. Penelitian ini menggunakan populasi sebanyak 180 dengan 90 sampel konsumen. Perolehan data bersumber dari hasil wawancara, kuesioner, observasi dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti melalui beberapa pertanyaan yang diajukan, lalu dari data tersebut dirangkum dan ditarik kesimpulan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap penjualan produk tersebut, jadi semakin baik kualitas produknya maka akan semakin stabil juga harga suatu produk tersebut dan juga akan meningkatkan jumlah penjualan. Penjualan sendiri juga tak lepas dari saluran distribusi yang efisien, dimana jika tersebarnya produk dan pemberian informasi produk di berikan secara luas maka produk tersebut akan sampai dengan mudah ke konsumen sehingga konsumen dapat memilih produk sesuai keinginannya.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Saluran Distribusi, Penjualan

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara Agraris. Negara agraris ialah negara penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Negara ini sangat diuntungkan karena kondisi alam yang mendukung serta kondisi iklim yang bagus untuk bercocok tanam. Beras merupakan hasil bumi yang banyak dihasilkan oleh petani sehingga beras menjadi bahan makanan masyarakat Indonesia. Beras yang dihasilkan petani bermacam-macam jenis dan rasanya.

Seiring dengan banyaknya produk beras yang dihasilkan oleh petani membuat para pengusaha bersaing agar produknya banyak diminati oleh konsumen. Semakin ketatnya persaingan agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain. Hal yang penting yang dapat dilakukan perusahaan dengan memperhatikan kualitas produk. Meningkatkan penjualan dengan memenuhi kebutuhan dimana manusia merasa kekurangan akan suatu barang atau jasa. Keinginan merupakan suatu pemenuhan dari kebutuhan yang ada, sedangkan permintaan adalah sesuatu yang harus dipenuhi. Bagi perusahaan, penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan terhadap suatu usaha dalam menarik para konsumen untuk mengetahui daya tarik terhadap prosuk yang telah ditawarkan. Dengan adanya peningkatan kualitas produk konsumen akan lebih selektif sebelum membeli suatu barang sehingga dapat

meningkatkan volume penjualan. Saluran distribusi yaitu suatu ⁵ hal yang penting dalam strategi pemasaran perusahaan. Dengan adanya penyaluran produk yang baik mengakibatkan konsumen dengan mudah mendapatkan produk tersebut.

Penjualan adalah hasil dari semua total penjualan barang yang dilakukan oleh perusahaan. Setiap perusahaan melakukan penjualan dengan memasarkan produknya, melalui penjualan yang berhasil dan dapat mencapai tujuannya maka perusahaan akan mendapatkan laba yang maksimum untuk perusahaan tersebut. Semakin besar total penjualannya maka laba yang diperoleh juga besar sehingga menguntungkan perusahaan itu sendiri. Penjualan yang berhasil merupakan tujuan utama perusahaan sehingga perlu dilakukan evaluasi untuk mengantisipasi adanya penurunan penjualan.

Kualitas produk merupakan keseluruhan dari ciri suatu produk atau sebuah pelayanan jasa yang diberikan kepada konsumen guna meningkatkan kebutuhan konsumen langsung maupun tidak langsung. Dibutuhkan pengawasan dari suatu produk yaitu menjaga, meminimalkan kesalahan, dan menaikkan kualitas sesuai standar, mengurangi keluhan para konsumen, sebagai upaya dalam menjaga kualitas.

Saluran distribusi adalah penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen supaya dapat dengan mudah mendapatkannya. Saluran distribusi yang baik harus diimbangi dengan produk yang baik juga supaya konsumen puas dengan barang atau jasa yang ditawarkan dan juga dalam menyampaikan produk harus tepat pada sasaran. Kegiatan ini memiliki tujuan agar arus produksi bisa lancar dari produsen ke konsumen dengan saluran distribusi yang tepat dan cepat. Pemilohan dan penentuan saluran distribusi dapat berpengaruh terhadap tujuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan yang merupakan keberhasilan perusahaan.

Salah satu perusahaan yang merasakan ketatnya persaingan adalah UD Andre Jaya Kabupaten Blitar. Dengan adanya persaingan ketat mengharuskan perusahaan ini menerapkan konsep pemasaran yang tepat agar dapat menghadapi persaingan yang ketat tersebut. Dalam memasarkan produk harus memperhatikan kualitas produk dan saluran distribusinya. Dengan kualitas produk yang baik membuat pembeli atau pelanggan akan terus menerus membeli produk tersebut, apabila dari pesaing memberikan kualitas produk lebih baik daripada produk pesaing maka akan secara otomatis dapat menaikkan volume penjualan karena pangsa pasar dapat direbut. Dengan demikian kualitas produk harus didukung penyaluran produk yang baik dan memperluas jangkauan pasar agar konsumen dapat dengan mudah memperoleh produk tersebut.

Masalah dalam memutuskan saluran distribusi yang ditetapkan merupakan sesuatu yang sangat penting dalam menentukan alternatif saluran distribusi yang dipilih seperti ketika memilih distribusi panjang namun laba yang diperoleh rendah, hal tersebut akan mengakibatkan menurunnya tingkat penjualan serta juga penurunan keuntungannya. Oleh karena itu, dapat dipastikan semua perusahaan mengerahkan berbagai cara dalam menerapkan segala keputusannya, termasuk dalam menentukan strategi kualitas produk dan saluran distribusi, agar penjualan pada perusahaan dapat meningkat dan perusahaan dapat mempertahankan kegiatan operasionalnya dalam jangka panjang.

LANDASAN TEORI

Kualitas Produk

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:11) yang dimaksud dengan kualitas produk ialah suatu produk yang memiliki kemampuan untuk menunjukkan kegunaannya, seperti keseluruhan durabilitas, ketepatan, reliabilitas, reparasi produk, kemudahan pengoperasian dan juga atribut yang lainnya. Menurut Kotler dan Keller (2016:164) yang dimaksud kualitas produk merupakan kemampuan sebuah barang dalam menjaga kemanfaatan yang sesuai atau bahkan melebihi apa yang diharapkan oleh konsumen. Kualitas produk terdiri dari beberapa dimensi, yaitu :

¹⁶ bentuk(*form*), Kinerja (*Performamnce*), Fitur (*feature*), Keseuaian dengan spesifikasi (*Comformance to Spesifikasi*), Ketahanan (*Durability*), Keandalan (*Reliability*), *Serviceability*, Desain (*Design*), dan Kualitas yang diprsepsikan (*Perceived Quality*).

Saluran Distribusi

Menurut Kotler dan Amstrong (2008:04) saluran distribusi adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung dalam membantu menyalurkan barang atau jasa yang ¹³ sudah tersedia hingga sampai pada konsumen agar dapat digunakan atau konsumsi. Menurut Kotler dan Keller (2008:106) saluran distribusi (*marketing channels*) merupakan sekelompok organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam suatu proses pembuatan produk dan jasa yang sudah tersedia atau digunakan atau dikonsumsi.

Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2008:202) Penjualan adalah sesuatu yang dilakukan untuk menjual barang atau jasa untuk mendapatkan laba, atau dapat diartikan sebagai pemindahan hak milik atas barang seseorang. Menurut Soemarso (2009:160) penjualan adalah segala sesuatu termasuk jumlah yang ditanggung pembeli terhadap barang dagangan yang diterima adalah pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Hubungan Antara Kualitas dan Saluran Distribusi Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD Andre Jaya

Kualitas produk dan saluran distribusi merupakan peran penting dalam meningkatkan penjualan. Keduanya bersama-sama berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. Jika kualitas produk baik maka pelanggan akan puas, dan juga saluran distribusi yang tepat sasaran, penyimpanan, dan alurnya dalam memasarkan produk secara baik maka penjualan secara langsung akan naik.

Hipotesis

H1: Kualitas produk berpengaruh terhadap penjualan.

H2: Saluran distribusi berpengaruh terhadap penjualan.

H3: Kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh terhadap penjualan.

METODE PENELITIAN

Definisi Operasional Variabel

1. Kualitas Produk (X1)

Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik,kegunaan dan sifat suatu barang yang dapat memberi kepuasan terhadap konsumennya yang secara psikologi ataupun fisik ¹¹sesuai dengan uang yang dikorbankan untuk barang tersebut.

2. Saluran Distribusi (X2)

Saluran distribusi adalah suatu usaha pemasaran untuk memasarkan produk dan jasanya agar tersebar secara merata agar dapat diproduksi oleh produsen ketangan para konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung dengan melalui perantara disebut distributor.

3. Penjualan (Y)

Penjualan adalah seluruh jumlah barang yang dijual oleh suatu perusahaan atau industri, yang dapat diukur menggunakan volume rupiah ataupun volume fisik dengan mendasarkan pada faktor kedua hal tersebut.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek yang memiliki karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti guna dipelajari dan setelah itu akan ditarik kesimpulan. Populasi pada penelitian ini yaitu seluruh konsumen sebanyak 180 konsumen "UD ANDRE JAYA". Penulis dalam penelitian ini menggunakan sampel yang diambil sebanyak 90 orang menggunakan rumus Slovin:

$$n = \frac{N}{1 + N_e^2}$$

$$n = \frac{180}{1 + 180_{(5\%)}^2}$$

$$n = 90 \text{ konsumen}$$

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Tempat Penelitian

UD Andre Jaya didirikan pada tahun 2000 dan menjadi badan usaha resmi pada tanggal 2 Juni 2000 yang berlokasi di Desa Minggir Sari Kecamatan Kanigoro RT 01 RW 03 Kabupaten Blitar. Pendiri UD Andre Jaya adalah Bapak Heri Sutanto, beliau dulunya seorang petani yang mempunyai jiwa wiraswasta sehingga terdorong membuka usaha ini karena di daerahnya belum banyak perusahaan yang bergerak di bidang penggilingan padi padahal rata-rata penghasilan penduduk setempat adalah petani namun kini telah dialihkan kepada Bapak Andre selaku anak yang pertama dari beliau. Terbentuknya usaha penggilingan padi ini awalnya Bapak Heri belum memiliki karyawan hanya dibantu oleh anaknya dan hanya dapat menggiling beberapa kilogram beras saja. Memasuki 4 tahun usaha penggilingan padi ini, barulah Bapak Heri mempunyai 2 karyawan yang membantu dalam memproduksi beras atau padi. Dengan modal awal mandiri, dan alat-alat produksi pun masih sederhana dan terbatas. Seiring berjalannya waktu perusahaan penggilingan ini semakin berkembang dan karyawannya pun juga sudah banyak. Tujuan awal dari pendirian usaha ini hanya untuk penggilingan padi, namun seiring berjalannya waktu, hingga akhirnya perusahaan ini berkembang menjadi tempat jual beli beras dan menyalurkan produknya di toko-toko.

Selain itu, dikarenakan permintaan pasar semakin meningkat untuk dapat memenuhi semua permintaannya dibutuhkan alat-alat penggilingan padi yang canggih dan modern. Hal tersebut dilakukan supaya dapat memenuhi dan membuat para konsumen puas. Saat ini, perusahaan ini di kelola oleh anak pertama yaitu Bapak Andre yang merangkap menjadi bagian produksi dan pengawasan kualitas produk, anak kedua Bapak Heri yang bernama Bapak Tegar menjadi bagian manajer yang memiliki tugas memasarkan produk dan bagian keuangan perusahaan, Bapak Heri sendiri sebagai penanggung jawab dari perusahaan.

Pendapatan perusahaan ini perbulan mencapai Rp 75.000.000 per bulannya dapat ditaksir pendapatan dalam 1 tahun mencapai kurang lebih Rp 900.000.000. Rata-rata pesanan beras yang diproduksi atau permintaan pasar perbulan sekitar 250 ton, belum termasuk perorangan yang datang langsung memesan ke perusahaan tersebut.

Perusahaan ini memiliki 1 direktur, 1 bagian penjualan, 1 bagian administrasi, 3 orang bagian gudang dan 20 orang bagian produksi/ penggilingan.

Analisa Data

1. Deskripsi Variabel Penelitian

- a. Berdasarkan hasil kuisioner dapat disimpulkan bahwa pernyataan yang tinggi persentasenya yaitu "produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan standart kelayakan produk" dan pernyataan "kualitas suatu produk mencakup produk itu sendiri" dengan persentase sebesar 36,7% yang artinya perusahaan harus mempertahankan kualitas tersebut. Namun, ada pula pernyataan dengan persentase yang rendah yaitu "keberlangsungan produk yang baik menjamin kualitas produk" persentase yang dimiliki sebesar 27,8% yang artinya perusahaan harus memperhatikan dan meningkatkan kualitas produk agar dapat meningkatkan penjualan
- b. Berdasarkan hasil kuisioner dapat disimpulkan bahwa yang tinggi persentasenya yaitu "Produk UD Andre jaya bekerja sesuai dengan fungsinya sebagai alat pemenuh kebutuhan" dengan persentase sebesar 32,3% yang artinya perusahaan harus mempertahankan pernyataan tersebut. Namun, terdapat pernyataan dengan persentas yang rendah yaitu "Beras UD Andre jaya sudah dikenal keberadaan produknya oleh konsumen" dengan persentase sebesar 23,3% yang artinya perusahaan harus meningkatkan saluran distribusi pada perusahaan ini agar dapat meningkatkan penjualan.
- c. Berdasarkan hasil kuisioner dapat disimpulkan pernyataan yang tinggi yaitu "memuaskan konsumen harus menjadi tujuan utama perusahaan" dengan persentase sebesar 45,6% dengan begitu perusahaan harus mempertahankan pernyataan tersebut dengan memuaskan para konsumen dengan kualitas yang baik dan juga saluran distribusi yang tepat. Namun, terdapat persentase yang rendah yaitu "kondisi dan kemampuan kemampuan penjualan sangat menarik dan bagus" dengan persentase sebesar 25,6% yang artinya perusahaan harus meningkatkan hal tersebut agar perusahaan dapat mencapai tujuannya.

2. Analisis hipotesis

a. Uji Validitas

Hasil dari uji validitas adalah menunjukkan semua pertanyaan variabel kualitas produk, saluran distribusi dan penjualan dalam pernyataan kuisioner dinyatakan valid. Hal ini dikarenakan nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .

b. Uji Reliabilitas

Hasil dari uji reliabilitas adalah variabel kualitas produk (X1) yaitu nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,742, variabel saluran distribusi (X2) yaitu nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,765, variabel penjualan (Y) nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,793. Uji Reliabilitas dikatakan reliable jika nilai dari *Cronbach's Alpha* >0,60 dan uji reliabilitas tersebut reliable karena nilai *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,60.

c. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Hasil uji normalitas adalah menunjukkan nilai *Asymp.Sig. (2-tailed)* adalah 0,200 ini berarti nilainya diatas nilai signifikan 5% (0,05), sehingga variabel tersebut berdistribusi secara normal.

2) Uji Heterokedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas adalah nilai probabilitas signifikansi variabel kualitas produk dan saluran distribusi yaitu 0,000 dan 0,003, artinya probabilitas

signifikan di atas tingkat kepercayaan 5% (0,05), sehingga dalam model regresi tidak mengarah adanya heteroskedastisitas.

3) Uji Autokorelasi

Hasil dari uji autokorelasi adalah nilai dw sebesar 1,864. apabila dimasukkan ke dalam rumus kriteria maka: $1,7013 < 2,040 < 4 - 1,7013$, sehingga kesimpulannya adalah tidak terjadi autokorelasi.

4) Uji Multikolinieritas

bahwa semua nilai variabel bebas memiliki *Tolerance Value* > 0,1 atau *VIF* < 5, yaitu $0,621 > 0,1$ atau $1,661 < 5$. Maka dapat di tarik kesimpulan bahwa tidak terjadi multikolinieritas pada penelitian ini.

d. Uji Regresi Linier Berganda

Persamaan regresi linear berganda dengan rumus :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

dari kualitas produk dan saluran distribusi adalah

$Y = 3,865 + 0,528 X_1 + 0,375 X_2 + e$. dimana variabel kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan sebesar 0,528. Variabel saluran distribusi mampu memberikan nilai sebanyak 0,375 yang berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. Maka, kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh secara positif terhadap penjualan.

e. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Hasil Uji signifikan adalah nilai probabilitas (Sign.) $0,000 < 0,05$ atau t hitung (5,440) > dari nilai t tabel (1,66256). Artinya adanya pengaruh kualitas produk terhadap penjualan. Sehingga H1 yang menyatakan adanya pengaruh kualitas produk dalam penjualan dapat diterima. Selanjutnya, nilai probabilitas (Sign.) $0,003 < 0,05$ atau t hitung (3,080) > dari nilai t tabel (1,66256). Artinya ada pengaruh saluran distribusi terhadap penjualan. Sehingga H2 yang menyatakan Adanya pengaruh saluran distribusi dalam penjualan dapat diterima.

f. Uji parsial (Uji F)

Hasil dari Uji F adalah dapat dilihat bahwa hasil perolehan f Hitung pada kolom f yakni sebesar 48,093 dengan tingkat signifikansi = 0,000, lebih besar dari nilai yakni 3,04 dengan tingkat kesalahan $\alpha = 5 \%$, atau ($48,093 > 3,10$) Berdasarkan kriteria pengujian hipotesis jika F Hitung > F Tabel dan tingkat signifikansinya ($0,000 < 0,05$), hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas (kualitas produk dan saluran distribusi) secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel terikat (penjualan) atau dapat disimpulkan bahwa H3 yang menyatakan bahwa Adanya pengaruh kualitas produk dan saluran distribusi secara bersama-sama dalam penjualan diterima.

g. Uji Koefisien Determinasi (Uji R²)

Nilai *R square* sebesar 0,525 berarti 52,5% variabel penjualan dapat dijelaskan oleh variabel kualitas produk dan saluran distribusi. Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pengujian Hipotesis

1. Pengujian Hipotesis 1

Hipotesis pertama yang menyatakan bahwa kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara langsung kualitas produk berpengaruh positif terhadap penjualan. Besarnya pengaruh langsung kualitas produk terhadap penjualan sebesar 5,440 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Artinya kualitas produk mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap penjualan.

2. Pengujian hipotesis 2

Hipotesis kedua yang menyatakan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Hasil analisa data menunjukkan bahwa secara langsung saluran distribusi secara langsung berpengaruh terhadap penjualan. Besaran pengaruh saluran distribusi terhadap penjualan sebesar 3,080 dengan nilai signifikan sebesar 0,003 lebih kecil dari 0,05. Artinya, saluran distribusi mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap penjualan.

3. Pengujian Hipotesis 3

Hipotesis ketiga yang menyatakan kualitas produk secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Hasil analisa data menunjukkan bahwa secara langsung kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh terhadap penjualan. Besaran pengaruh sebesar 48,093 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih besar dari nilai yakni 3,04 dengan tingkat kesalahan $\alpha = 5\%$. Artinya, kualitas produk dan saluran distribusi secara bersama-sama mempengaruhi penjualan.

Pembahasan

Pengaruh Kualitas produk terhadap penjualan

Kualitas produk harus dipertahankan sesuai standar kualitas produk yang baik. Karena kualitas produk sangat menentukan untuk meningkatkan penjualan. Artinya jika kualitas produk semakin kondusif akan mempengaruhi tingginya penjualan. Dengan menawarkan produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang relative murah akan membuat kepuasan tersendiri bagi konsumen sehingga hal tersebut dapat mencapai tujuan perusahaan. Selain itu kualitas yang tinggi mampu mempengaruhi minat konsumen yaitu meliputi keseluruhan sifat produk yang sangat berpengaruh untuk menarik para konsumen serta memenuhi kebutuhannya. Suatu perusahaan dikatakan berhasil apabila mampu menjual dan menghasilkan barang atau jasa dengan kualitas yang baik untuk konsumen agar melakukan pembelian secara terus menerus bahkan dapat menimbulkan loyalitas konsumen terhadap produk tersebut dengan begitu minat beli konsumen semakin tinggi terhadap produk itu sehingga penjualan dapat meningkat. Sebagaimana dikemukakan oleh Kotler (2012) kualitas produk adalah karakteristik dan ciri suatu barang atau jasa yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat. Konsumen berharap agar keinginannya terpenuhi sesuai dengan harapannya akan membuat konsumen mampu menerima suatu produk bahkan hingga loyal terhadap produk tersebut. Hasil penelitian ini sama dengan atau konsisten dengan penelitian yang dilakukan dimana kualitas produk yang berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan, sesuai dengan hasil dari penelitian yang sebelumnya Kualitas produk memiliki pengaruh signifikan terhadap volume penjualan, hasil ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian Karim (2014) yang mana terdapat variabel produk yang sama pada penelitian tersebut utamanya produk dengan yang berkualitas berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan atau persepsi terhadap volume penjualan sehingga semakin tinggi kualitas tersebut menentukan peningkatan penjualan yang tinggi pula. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Merliati Marbun, Mira Yona dan Yannik Ariyanti (2015) menyatakan bahwa variabel kualitas produk tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Penjualan.

Meningkatkan saluran distribusi dengan memperbaiki dan memperhatikan beberapa faktor seperti penyebaran informasi produk yang ada pada UD Andre Jaya agar terjadi komunikasi yang baik antar konsumen. Saluran distribusi diperlukan dalam proses jual beli agar efisien mungkin sebagaimana yang dikemukakan oleh Etzel (2013:172) yang mana dikatakan bahwa saluran distribusi ialah rangkaian kegiatan penyaluran barang produksi melalui lembaga yang bergerak dibidangnya agar konsumen dapat dengan

mudah menemukan produk tersebut. Hal tersebut mampu membuat konsumen semakin mudah mendapatkan produk bisa langsung dari produsen itu sendiri atau dari pengecer. Semakin mudah konsumen mendapatkan produknya dengan saluran distribusi yang efisien mampu meningkatkan penjualan dan menimbulkan rasa loyal terhadap konsumen itu sendiri. Hal ini sesuai dengan penelitian Distribusi memiliki pengaruh signifikan terhadap volume penjualan, hasil ini sesuai dengan penelitian Rachmawati (2011), dan Utari (2011). Keduanya memperoleh hasil yang sama dimana produk yang berkualitas berpengaruh signifikan terhadap penjualan dan persepsi terhadap volume penjualan. Demikianlah indikasi dimana distribusi merupakan sebagian dari prediktor atau variabel penting volume penjualan utamanya pada barang seperti beras karena memerlukan saluran distribusi yang efisien dimana pengaruh dominasi variabel yang dimiliki lebih tinggi terhadap volume penjualan produk.

9

Pengaruh Kualitas Produk dan Saluran Distribusi terhadap Penjualan

Kualitas dan Distribusi sama-sama mempengaruhi penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin kondusif kualitas produk dan semakin efisien saluran distribusi tersebut akan sangat mendukung penjualan yang baik. Peningkatan kualitas juga diperlukan untuk menjaga agar dapat mengungguli produk yang lain, sehingga perusahaan harus berupaya menjaga atau mempertahankan kualitas dan mengefisienkan saluran distribusi agar menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen sehingga rasa loyal pun muncul dengan sendirinya. Penelitian ini selaras dengan penelitian Widodo (2014) dan Liana (2016) dimana dikemukakan bahwa secara simultan variabel kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap penjualan.

PENUTUP

Kesimpulan

Kualitas produk sangat berpengaruh terhadap penjualan, berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin kondusif kualitas produk tersebut maka penjualan akan mengalami kenaikan atau peningkatan. Dapat dijelaskan bahwa semakin tinggi kualitas produk tersebut membuat para konsumen senang dan puas ketika mengkonsumsinya sehingga akan menimbulkan rasa loyal terhadap produk tersebut, oleh karena itu penjualan di UD Andre Jaya pun meningkat pula.

Saluran distribusi sangat berpengaruh terhadap penjualan, berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin signifikan saluran distribusi maka akan meningkatkan penjualan. Beberapa cara untuk mengefisienkan saluran distribusi antara lain dengan mempertahankan saluran distribusi yang sudah ada, dan menjaga hubungan kerjasama yang sudah terjalin antara perusahaan dengan para pedagang di UD Andre Jaya.

Kualitas produk dan saluran distribusi bersama-sama berpengaruh terhadap penjualan, semakin efisien kualitas produk dan saluran distribusi maka penjualan akan meningkat perlu diadakan penambahan dan peningkatan kedua hal tersebut.

Saran

Berikut ini beberapa saran yang dapat digunakan perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapinya, khususnya mengenai kualitas produk dan saluran distribusis untuk meningkatkan penjualan.

1. Bagi pemilik UD Andre Jaya
Diharapkan perusahaan perlu memperhatikan kualitas produk, hal ini dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor yang terpenting dalam meningkatkan penjualan. Usaha yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas produk yaitu dengan melakukan pengecekan dan penyimpanan bahan baku, sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Perusahaan hendaknya mempertahankan saluran distribusi yaitu saluran distribusi secara langsung karena saluran tersebut yang dipilih memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap hasil penjualan perusahaan. Selain itu, perusahaan sebaiknya juga menjaga hubungan baik dengan pedagang maupun konsumen lainnya.
2. Bagi penelitian berikutnya
Dari penelitian ini dapat dilihat bahwa kualitas produk dan saluran distribusi memiliki nilai 92,75% sedangkan sisanya 7,25% dapat diteliti kembali oleh peneliti lainnya. Sehingga dapat menyempurnakan penelitian tentang faktor-faktor yang dapat meningkatkan penjualan.

penataran 1-cek

ORIGINALITY REPORT

18%

SIMILARITY INDEX

20%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.stieken.ac.id Internet Source	3%
2	Submitted to Konsorsium Turnitin Relawan Jurnal Indonesia Student Paper	2%
3	repository.usu.ac.id Internet Source	2%
4	journal.stieken.ac.id Internet Source	1%
5	repositori.usu.ac.id Internet Source	1%
6	www.neliti.com Internet Source	1%
7	anzdoc.com Internet Source	1%
8	core.ac.uk Internet Source	1%
9	Titi Hasanah. "Volume Penjualan Berdasarkan Kualitas Produk, Promosi dan Saluran	1%

Distribusi", Journal of Management and Bussines (JOMB), 2020

Publication

10	media.neliti.com Internet Source	1 %
11	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	1 %
12	www.scribd.com Internet Source	1 %
13	journal2.uad.ac.id Internet Source	1 %
14	id.123dok.com Internet Source	1 %
15	123dok.com Internet Source	1 %
16	Submitted to Christian University of Maranatha Student Paper	1 %
17	Submitted to Universitas Nasional Student Paper	1 %
18	text-id.123dok.com Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 17 words