

## PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI, KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PD. ADI NUGRAHA “*FOOD INDUSTRY*” TANJUNGPINANG

Yuli, Roni Kurniawan, Muhammad Idris  
Email: [yyuli0146@gmail.com](mailto:yyuli0146@gmail.com)

Program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji

### Abstract

*This study aims to explain the effect of distribution channels, product quality and prices on sales volume of PD. Adi Nugraha "Food Industry" Tanjungpinang. The population in this study was Distributor PD. Adi Nugraha "Food Industry" Tanjungpinang. With the nonprobability sampling method (random sampling) obtained a sample of 30 respondents. This type of research is quantitative research. Validity and reliability tests were carried out on the questionnaire. The assumptions were tested for normality, multicollinearity, heteroscedasticity. The data analysis used multiple linear regression analysis, including the T test, F test and the coefficient of determination. The results showed that the t test results obtained Evidence of Distribution Channels (X1), Product Quality (X2) and Price (X3) partially affect the Sales Volume. And from the results of the F test, it is obtained Evidence of Distribution Channels (X1), Product Quality (X2) and Price (X3) simultaneously have an effect on Sales Volume (Y). Based on the test of the coefficient of determination in this study, the independent variable has an effect of 84.2% and 15.8% is influenced by other variables not examined in this study.*

Kata Kunci: Saluran Distribusi, Kualitas Produk, Harga, Volume Penjualan

### I. Pendahuluan

Indonesia sebagai Negara berkembang saat ini sedang melaksanakan pembangunan di segala bidang, salah satunya bidang ekonomi. Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi, maka di harapkan banyak perusahaan yang mandiri dan mampu menciptakan produk yang berkualitas tinggi. Seperti yang kita ketahui pada saat ini industri kecil dan menengah (IKM) di Indonesia berkembang karena mampu menyediakan lapangan kerja, sehingga IKM (industri kecil dan menengah) menjadi sumber pendapatan primer maupun skunder. Selain itu, industri kecil dan menengah (IKM) juga memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian daerah dan mendorong pertumbuhan ekspor sektor nonmigasi dan menjadi industri pendukung yang memproduksi yang komponen.

Dalam melakukan penyaluran barang agar sampai ke tangan konsumen, maka PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” menetapkan saluran distribusi yang akan di tempuh barang-barangnya hingga ke tangan konsumen yang terakhir. Penggunaan saluran distribusi dan penetapan harga ini sangat penting, karena dapat mempengaruhi kelancaran penjualan, tingkat keuntungan modal, resiko, dan sebagainya. Di bawah ini ada data penjualan 3 bulan terakhir 2020 PD. Adi Nugraha “*Food*

Industry” data yang di jadikan fenomena dengan judul “Saluran distribusi, kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan” sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Data Penjualan 2020 PD. Adi Nugraha “Food Industry”**

No	3 Bulan Terakhir	Jumlah
1.	Januari	2.262 bungkus
2.	Februari	1.286 bungkus
3.	Maret	964 bungkus
	<b>Jumlah selama 3 bulan terakhir</b>	<b>4.512</b>

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa data penjualan PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang Pada bulan Januari hingga Maret, dilihat dari bulan Maret terjadi penurunan di sebabkan beberapa faktor, pada bulan itu adanya penyebab dari penurunan penjualan yaitu adanya pandemic sehingga tourist dari Singapore dan Malaysia tidak bisa datang ke Kota Batam dan Tanjungpinang, begitu juga dengan perusahaan tidak bisa menyalurkan produknya keluar Negeri karena adanya pandemi sehingga perusahaan mengalami kerugian besar pada bulan maret. Dengan berbagai faktor tersebut tidak bisa menyalurkan produk karena pandemi akan berpengaruh dengan saluran distribusi dan akan berperengaruh juga oleh volume penjualan pada PD. Adi Nugraha “Food Industry”, volume penjualan nya akan menurun drastis karna tidak ada nya masuk barang keluar Negeri. Tidak hanya saluran distribusi dan volume penjualan yang berengaruh tetapi begitu juga dengan harga dan kualitas produk juga berpengaruh, kualitas bahan baku nya yang di produksi ambil langsung dengan nelayan, maka dari itu bahan baku bagus dan segar layak untuk di konsumsinya, supaya konsumen percaya dengan produk yang sudah pernah di beli, Jika harga bahan baku yang akan diproduksi naik harga perbungkusnya tidak naik harganya di PD. Adi Nugraha “Food Industry” perbungkus, tetapi untuk penjualannya merasa kerugian sangat besar dan volume penjualan nya menurun dan tidak sesuai keinginan perusahaan yang telah di targetkan.

Oleh karena itu, peneliti ingin menguji apakah saluran distribusi , kualitas produk dan harga memiliki pengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang. Berdasarkan uraian di atas maka penelitian ini diberi judul **“Pengaruh Saluran Disribusi, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Pd. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang”**.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan permasalahan diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah Saluran Distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang
2. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang
3. Apakah Harga berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang
4. Apakah Saluran Distribusi, Kualitas Produk dan Hargaterhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang

### 1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang. Untuk mengetahui apakah kualitas produk berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang.
2. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang.
3. Untuk mengetahui Apakah Saluran Distribusi, Inovasi Produk, dan Harga Slimutan berpengaruh terhadap berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang.

### 1.4 Kajian Pustaka

#### A. Saluran Distribusi

Menurut Sudaryon (2016) saluran distribusi adalah produk yang telah di buat perlu di distribusikan untuk sampai ketangan konsumen, baik melalui saluran distribusi, perantara maupun di kirim langsung ke yang mengkonsumsinya.

Menurut Gitosudarmon (2017) Pengusaha haruslah menyalurkan dan menyebarkan barang-barangnya ketempat konsumen itu berada. Kegiatan untuk menyalurkan barag-barang itu dapat dilakukan dengan cara langsung dari prdusen kepada konsumen, akan tetapi dapat pula secara tidak langsung. Penyaluran tidak langsung berarti harus menggunakanpenyalur atau distributor, sedangkan penyalur langsung berarti tidak diperlukan adanya penyalur atau distributor.

#### B. Kualitas Produk

Menurut Tumbel & Mokal, (2015) produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli,digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.

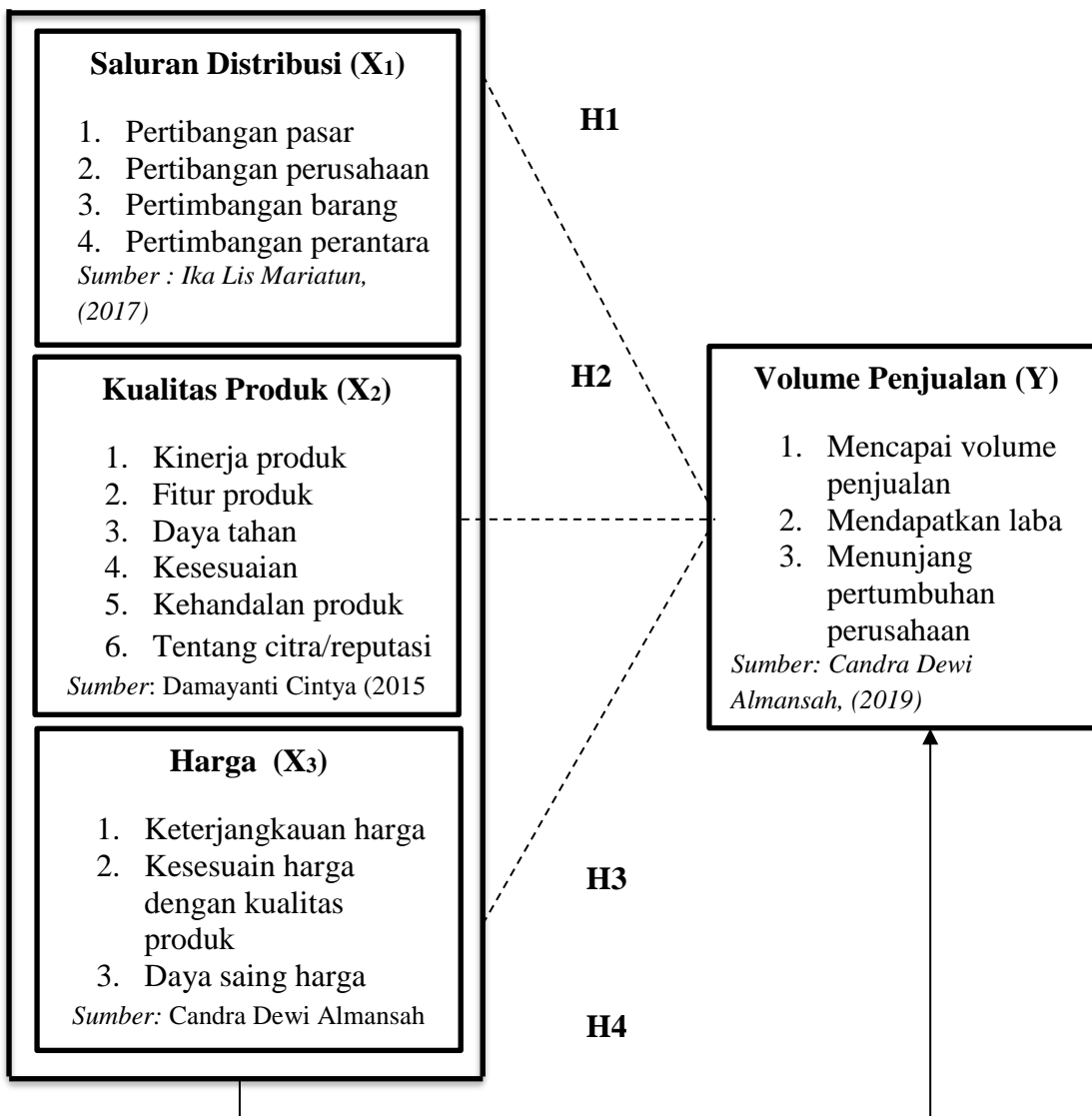
#### C. Harga

Menurut Oentoro (dalam Sudaryono 2016:216) harga (*price*) adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

#### D. Volume Penjualan

Menurut smayanti, (2015) perusahaan perlu menetapkan target hasil penjualan yang akan dicapai untuk suatu periode tertentu, biasanya pertahun. Target penjualan ini sangat penting untuk kegiatan perencanaan keuangan, juga merupakan pedoman dalam menetapkan kegiatan pemasaran yang akan dilakukan untuk mencapai volume penjualan yang ditargetkan. Untuk menetapkan volume target penjualan yang perlu ditetapkan.

## 1.5 Kerangka Pemikiran



**Gambar . 1**  
**Model Kerangka Pemikiran**

### Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- H<sub>1</sub> : Diduga Saluran Distribusi Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan
- H<sub>2</sub> : Diduga Kualitas Produk Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan
- H<sub>3</sub> : Diduga Harga Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan
- H<sub>4</sub> : Diduga Saluran Distribusi, Kualitas Produk dan Harga berpengaruh terhadap Volume Penjualan

## II. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang bersifat kuantitatif. Menurut Sugiyono (2016) metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisi data bersifat kuantitatif/statistic, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Metode yang digunakan penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Deskriptif memberikan gambaran suatu data.

### 2.1 Metode Pengumpulan Data

#### A. Populasi

Menurut Sugiyono (2018) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Pada penelitian ini penulis menjadikan 40 distributor Pd. Adi Nugraha “Food Industry” sebagai populasi.

#### B. Sampel

Menurut Arifin, (2017) dalam penelitian ini, teknik yang peneliti gunakan adalah teknik sampling jenuh yaitu teknik pengambilan sampel yang di gunakan pada populasi yang semua anggotanya digunakan sebagai sampel. Sampling digunakan pada populasi yang memiliki jumlah relatif kecil.

#### C. Teknik Pengambilan Sampel

Menurut Sugiyono (2016), teknik sampling pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu Probabilitas Sampling dan Nonprobability Sampling. Probabilitas Sampling Adalah teknik pengambilan sampel untuk memberikan peluang yang sama untuk bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih untuk menjadi anggota sampel. Nonprobability Sampling adalah teknik pengambilan sampel tidak memberi peluang kesempatan sama bagi setiap unsur anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Maka dapat disimpulkan bahwa sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 30 sampel distributor PD. Adi Nugraha “Food Industry” Tanjungpinang.

## III Hasil dan Pembahasan

### 2.1 Statistik Deskriptif

Statistik Deskriptif bertujuan untuk melihat gambaran umum dari data yang digunakan dalam penelitian ini. Berikut hasil perhitungan statistik deskriptif dengan SPSS 26 sebagai berikut:

**Tabel 2**

	<b>N</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>	<b>Mean</b>	<b>Std. Deviation</b>
Saluran Distribusi	30	17	30	24.43	3.234
Kualitas Produk	30	26	40	33.47	3.461
Harga	30	6	15	12.70	2.641
Volume Penjualan	30	14	20	17.00	1.619
Valid N (listwise)	30				

(Sumber : Output Data Olahan SPSS, 2020)

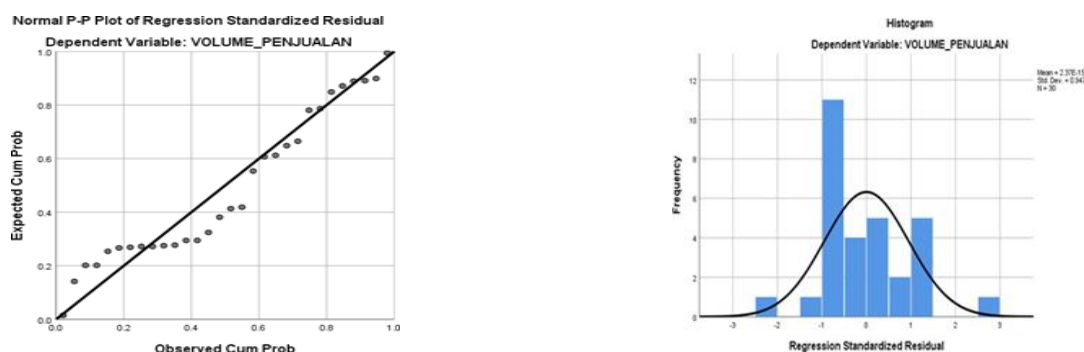
Berdasarkan hasil uji statistik uji deskriptif tabel 1.2 menjelaskan bahwa pada saluran distribusi, jawaban minimum responden sebesar 17 dan maksimum sebesar 30, dengan rata-rata total jawaban 24.43 dan standar deviasi 3.234. Variabel kualitas produk minimum responden sebesar 26 dan maksimum sebesar 40, dengan rata-rata total jawaban 33.47 dan standar deviasi 3.461. Variabel harga, jawaban minimum responden sebesar 6 dan maksimum 15, dengan rata-rata total jawaban 12.70 dan standar deviasi 2.641. Variabel volume penjualan, jawaban minimum responden sebesar 14 dan maksimum 20, dengan rata-rata total jawaban 17.00 dan standar deviasi 1.619 Dan variabel.

### A. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Berdasarkan uji validitas yang telah dilakukan memperoleh hasil bahwa semua instrumen dalam penelitian ini dinyatakan valid yaitu nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$ .  $R_{tabel}$  dalam penelitian ini sebesar 0,3610, sehingga semua instrumen dapat digunakan dalam penelitian ini. Dari hasil uji reliabilitas dengan menggunakan kriteria uji Cronbach's Alpha  $> 0.60$  dikatakan reliabel. Cronbach's Alpha variabel personal selling sebesar 0,782, variabel publicity sebesar 0,900, variabel advertising sebesar 0,924, dan variabel volume penjualan sebesar 0,771.

## 2.2 Uji Asumsi Klasik

### A. Uji Normalitas



**Gambar 2 dan 3**  
**Hasil Grafik Histogram & Grafik P-P Plot**  
Sumber: Output Data Olahan SPSS, 2020)

Berdasarkan gambar diatas grafik normal P-Plot diatas, maka dapat disimpulkan bahwa data yang di peroleh terdistribusi dengan normal karena tampilan grafik tersebut memperlihatkan penyebaran data (titik) mengikuti garis diagonal. Hal ini mengindikasikan bahwa data dari hasil penelitian ini dikatakan normal. Berdasarkan data diatas, pada grafik histogram terlihat bahwa data berdistribusi normal karena hrafik histogram menunjukkan distribusi data mengikuti garis diagonal yang tidak melenceng (*skewness*) kekiri maupun kekanan. Menurut Ghozali 2016 untuk menguji apakah distribusi dari data residualnya normal atau tidak, dapat dilakukan dengan uji statistik *non parametic Kolmogorov-Smirnov* (K-S) Uji K-S dengan membuat hipotesis:

$H_0$  : Data Residual berdistribusi normal.

$H_a$  : Data Residual berdistribusi tidak normal

Jika  $sig > 0,05$  maka  $H_a$  diterima.

Hasil penhujian normalitas dengan uji K-S dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3**

### Hasil Uji *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.61013555
Most Extreme Differences	Absolute	.152
	Positive	.152
	Negative	-.122
Test Statistic		.152
Asymp. Sig. (2-tailed)		.073 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

(Sumber : Output Data Olahan SPSS, 2020)

Berdasarkan uji *Kolmogorov-Smirnov* pada tabel 1.3 diatas maka dapat dilihat bahwa nilai *Asymp sig (2-tailed)* sebesar 0.073 dan nilai Absolute 0.152 kedua nilai tersebut diatas 0.05 (> 0.05) maka H0 dapat diterima, yang berarti data residual terdistribusi normal.

### B. Uji Multikolonieritas

Menurut Ghozali (2016 : 103), uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi yang ada ditemukan adanya kolerasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen, Jika variabel independen saling berkorelasi maka variabel- variabel ini tidak ortogonal.

**Tabel 4**  
**Hasil Uji Multikolonieritas**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VI F
1	SALURAN_DISTRIBU SI	.738	1.354
	KUALITAS_PRODUK	.606	1.649
	HARGA	.742	1.349
a. Dependent Variable: VOLUME_PENJUALAN			

(Sumber : Output Data Olahan SPSS Versi 26)

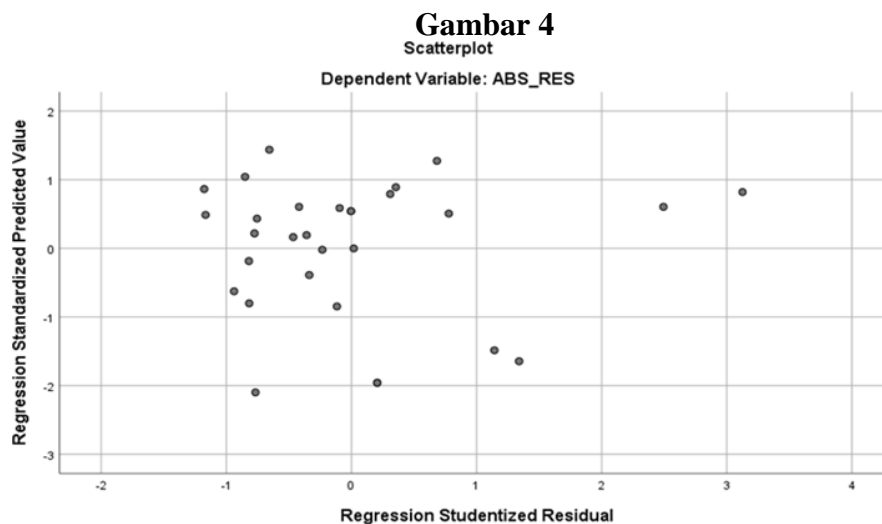
Berdasarkan tabel 4 diatas, dapat dilihat hasil perhitungan menunjukkan nilai tolerance variabel independen memiliki tolerance > 0,10 dan hasil perhitungan nilai VIF menunjukkan nilai < 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak mengalami multikolonieritas karena dapat diketahui nilai VIF dan nilai tolerance untuk masing-masing variabel penelitian sebagai berikut:

1. Nilai VIF untuk variabel saluran distribusi sebesar  $1.354 < 10$  dan nilai tolerance  $0,738 > 0,10$ . Sehingga dapat disimpulkan variabel saluran distribusi tidak terjadi gejala multikolonieritas.

2. Nilai VIF untuk variabel kualitas produk sebesar  $1.649 < 10$  dan nilai tolerance  $0,606 > 0,10$ . Sehingga dapat disimpulkan variabel kualitas produk tidak terjadi gejala multikolonieritas.
3. Nilai VIF untuk variabel harga sebesar  $1.349 < 10$  dan nilai tolerance  $0,742 > 0,10$ . Sehingga dapat disimpulkan variabel harga tidak terjadi multikolonieritas.

### C. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya ketidaksamaan varian dan residual atau pengamatan ke pengamatan yang lain. Prasyarat dalam model regresi adalah tidak terjadinya heteroskedastisitas.



(Sumber : Output Data Olahan SPSS Versi 26)

Dari hasil scatterplot diatas, terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah 0 pada sumbu Y dan tidak membentuk suatu pola tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak dipakai dalam penelitian.

## 3.1 ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

**Tabel 5**

<i>Coefficients<sup>a</sup></i>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.360	1.269		1.072	.294



SALURAN_DISTRIBUSI	.145	.043	.290	3.373	.002
KUALITAS_PRODUK	.303	.044	.648	6.828	.000
HARGA	.153	.053	.250	2.915	.007
a. Dependent Variable: VOLUME_PENJUALAN					

(Sumber : Output Data Olahan SPSS Versi 26)

Dari output uji regresi linear berganda diatas, maka diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = 1.360 + 0.145 (X_1) + 0.303 (X_2) + 0.153 (X_3) + e$$

Model persamaan regresi linear berganda tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (a) sebesar 1.360, artinya jika nilai variabel saluran distribusi, kualitas produk dan harga dianggap tidak ada atau sama dengan 0, maka nilai volume penjualan PD. Adi Nugraha “food industry” 1.360
2. Nilai koefisien regresi variabel saluran distribusi adalah sebesar 0.145. Nilai saluran distribusi.
3. menunjukkan adanya hubungan yang searah antara variabel volume penjualan dengan saluran distribusi yang artinya jika saluran distribusi mengalami peningkatan 1 (satu) poin, maka volume penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 0.145 dengan asumsi bahwa variabel bebas lainnya tetap.
4. Nilai koefisien regresi variabel kualitas produk adalah sebesar 0.303. Nilai karakteristik individu menunjukkan adanya hubungan yang searah antara variabel volume penjualan dengan kualitas produk yang artinya jika kualitas produk mengalami peningkatan 1 (satu) poin, maka volume penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 0.303 dengan asumsi bahwa variabel bebas lainnya tetap.
5. Nilai koefisien regresi variabel harga adalah sebesar 0.153. Nilai karakteristik individu menunjukkan adanya hubungan yang searah antara variabel volume penjualan dengan harga yang artinya jika harga mengalami peningkatan 1 (satu) poin, maka volume penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 0.153 dengan asumsi bahwa variabel bebas lainnya tetap.

### 3.2 UJI HIPOTESIS

#### A. Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)

Tabel 6

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficient	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.360	1.269		1.072	.294
	SALURAN_D	.145	.043	.290	3.373	.002

ISTRIBUSI					
KUALITAS_ PRODUK	.303	.044	.648	6.828	.000
HARGA	.153	.053	.250	2.915	.007
a. Dependent Variable: VOLUME_PENJUALAN					

(Sumber : Output Data Olahan SPSS Versi 26)

Berdasarkan tabel.6 di atas berikut penjelasan terkait hasil pengolah data dari uji t.

- a. Hipotesis 1 : Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan  
 Hasil pengujian statistik saluran distribusi dengan nilai sig 0.002 dan nilai thitung 3.373. Ini berarti nilai sig lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 ( $<0,05$ ). Dan berdasarkan perbandingan thitung dengan  $t_{tabel}$ , didapat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3.373 > 2.059$ ). Maka dalam hal ini, H1 diterima dan H0 ditolak, sehingga saluran distribusi (X1) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan (Y).
- b. Hipotesis 2 : Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan  
 Hasil pengujian statistik kualitas produk dengan nilai sig 0.000 dan nilai thitung 6.828. Ini berarti nilai sig lebih kecil dari taraf signifikansi 0.05 ( $>0.05$ ). Dan berdasarkan perbandingan thitung dengan  $t_{tabel}$ , didapat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6.828 > 2.059$ ). Maka dalam hal ini, H2 diterima dan H0 ditolak, sehingga kualitas produk (X2) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan (Y).
- c. Hipotesis 3 : Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan  
 Hasil pengujian statistik harga dengan nilai sig 0.007 dan nilai thitung 2.915. Ini berarti nilai sig lebih kecil dari taraf signifikan 0.05 ( $>0.05$ ). Dan berdasarkan perbandingan thitung dengan  $t_{tabel}$ , didapat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2.915 > 2.059$ ). Maka dalam hal ini, H3 diterima dan H0 ditolak, sehingga harga (X3) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan (Y).

**Tabel 7**  
**Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji Statistik F)**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	D f	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	65.204	3	21.735	52.345	.000 <sup>b</sup>
	Residual	10.796	26	.415		
	Total	76.000	29			
a. Dependent Variable: VOLUME_PENJUALAN						
b. Predictors: (Constant), HARGA, SALURAN_DISTRIBUSI, KUALITAS_PRODUK						

(Sumber : Output Data Olahan SPSS Versi 26)

Berdasarkan output tabel diatas, menunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $52.345 > F_{tabel} = 2.76$  dan taraf signifikan  $0,000 < 0,05$ . Hal ini berarti hipotesis yang menyatakan bahwa secara bersamaan (simultan) variabel personal selling, publicity dan advertising mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan. Maka dalam hal ini H4 diterima dan H0 ditolak. Dengan

demikian dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi, kualitas produk dan harga secara bersama-sama berpengaruh terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*food industry*” Tanjungpinang.

### 3.3 Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

**Tabel 8**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.926 <sup>a</sup>	.858	.842	.644
a. Predictors: (constant), harga, saluran_distribusi, kualitas_produk				

Sumber: (Output

Data Olahan SPSS Versi 26)

Berdasarkan tabel 4.25 diatas, maka dapat dilihat *Adjusted R Square* dalam penelitian ini adalah sebesar 0.842%. Hal ini menunjukkan bahwa sebesar 84.2% persentase sumbangan pengaruh variabel independen yaitu saluran distribusi, kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan tanjungpinang sedangkan sisanya sebesar 15.8% di pengaruhi atau dijelaskan oleh faktor- faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

#### 1) Pengujian Hipotesis Pertama

##### Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, di peroleh suatu hasil variabel pelatihan dengan nilai sig 0.002 dan nilai  $t_{hitung}$  3.373. Ini berarti nilai sig lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 (<0,05). Dan berdasarkan perbandingan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ , didapat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (2.373 > 2.059). Maka dalam hal ini,  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak, sehingga saluran distribusi ( $X_1$ ) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan (Y). Hubungan antar beberapa variabel tersebut juga variabel saluran distribusi berpengaruh signifikan secara statistik terhadap volume penjualan Berdasarkan hasil penelitian variabel Saluran Distribusi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Volume penjualan.

#### 2) Pengujian Hipotesis Kedua

##### Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian yang telah di lakukan, di peroleh suatu hasil variabel kualitas produk dengan nilai sig 0.000 dan nilai  $t_{hitung}$  6.383. Ini berarti nilai sig lebih kecil dari taraf signifikansi 0.05 (>0.05). Dan berdasarkan perbandingan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ , didapat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (6.828 > 2.059). Maka dalam hal ini,  $H_2$  diterima dan  $H_0$  ditolak, sehingga kualitas produk ( $X_2$ ) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan (Y). Dimana penelitian tersebut sama-sama menemukan bahwa variabel produk khususnya produk yang berkualitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan atau persepsi terhadap volume penjualan. Kualitas produk memiliki pengaruh signifikan terhadap volume penjualan.

#### 3) Pengujian Hipotesis Ketiga

##### Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, diperoleh suatu hasil variabel kompetensi kerja dengan nilai sig 0.007 dan nilai  $t_{hitung}$  2.915. Ini berarti nilai sig lebih kecil dari taraf signifikan 0.05 (>0.05). Dan berdasarkan perbandingan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ , didapat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (2.915 > 2.095). Maka dalam hal ini,  $H_3$  diterima dan  $H_0$  ditolak, sehingga harga ( $X_3$ ) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan (Y). Dapat disimpulkan bahwa

harga produk memiliki pengaruh signifikan terhadap volume penjualan.

#### IV KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengujian secara parsial membuktikan bahwa saluran distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang.
2. Pengujian secara parsial membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang.
3. Pengujian secara parsial membuktikan bahwa Harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*” Tanjungpinang. Berdasarkan uji F, variabel saluran distribusi, kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan secara bersama-sama (simultan) terhadap volume penjualan PD. Adi Nugraha “*Food Industry*”.

#### V Daftar Pustaka

- Abdullah & Tantri, 2018. *Manajemen Pemasaran*, Depok: Rajawali
- Alamsah, Dwi, Candra, 2019 “Pengaruh Kualitas Produk, Kealamanan Produk, Dan Harga Bersaing Terhadap Volume Penjualan”, Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Sarjana S1-Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Salatiga. Sidorejo: Kota Salatiga
- Arifin. (2017). *SPSS24 Untuk Penelitian dan Skripsi*.
- Damayanti, Cintya, 2015 “Pengaruh Kualitas Produk Dan Brand Image Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Intervening”, Skripsi, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang. Kota Semarang
- Ghozali, Imam, 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19*, Semarang : Universitas Diponegoro
- Gitosudarmo, Indriyo, 2017, *Manajemen Pertama, Edisi Pertama*, Yogyakarta
- Indriani, Ira, „Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Sinar Kalimantan Berau Tanjung Redeb“, *Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Sinar Kalimantan Berau Tanjung Redeb*, 2.1 (2018), 116–26
- Ismayana, S., & Hayati, N. (2018). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Lipstik PIXY (Studi Pada Konsumen Produk Lipstik Pixy Toserba Borma Cipadung). *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi*, X(2), 1–15.
- Ismayanti, D. (2016). Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Industri Kerupuk Singkong Di Desa Bamban Kecamatan Angkinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan Diah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 2, 56–64.
- Kasman, Hendra, „Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis , Volume 7 , Nomor 2 , September 2010“, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 7. September (2015), 1–6
- Lis, Mariatun Ika, „Pengaruh Saluran Distribusi, Harga Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industri Tempe Putra KI Kecamatan Socah Tahun 2016“, *Jurnal Ilmu Dan Pendidikan Ekonomi-Sosial ISSN (2597-7806)*, 1.1 (2017), 31–45
- Sugiyono, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Alfabeta CV.
- Sudaryono, 2016. *Manajemen Pemasaran dan Implementasi*, CV. Andi Offset
- Tumbel, Altje, and Frendy Mokalua, „Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan Cv. Minahasa Mantap Perkasa“, *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3.1 (2015), 254–65
- Wongso, Fery, „Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis“, 11.2 (2015), 481–501