

Pengaruh Harga Jual Dan Biaya Distribusi terhadap Volume Penjualan Aspal Curah pada PT Sarana Aceh Utama di Lamreh Aceh Besar

Bukhari Usman¹, Darnelly¹, Yuliana*², Cut Delsi Hasrina³, Nauval Julian Alfata¹

¹Program Studi Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Abulyatama

²Program Studi Eko Pembangunan, Fakultas Ekonomi, Universitas Abulyatama

³Program Studi Eko Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Abulyatama

*Email Korespondensi: Yuliana_Ekp@abulyatama.ac.id

Diterima 22 Februari 2022; Disetujui 26 Maret 2022; Dipublikasi 30 April 2022

Abstract: *This study aims to determine the effect of selling prices and distribution costs on the volume of bulk asphalt sales at PT. Main Aceh Facilities in Lamreh Aceh Besar. Data collection techniques in this study were carried out by means of observation, interviews and documentation. The data analysis method used is multiple linear regression analysis. The research data processing was carried out using the SPSS for windows software model. The results showed that the selling price variable partially had a significant effect on the sales volume of bulk asphalt at PT. Sarana Aceh Utama, because the t-count value is greater than the t-table value or H_a is accepted, namely $(17.876 > 1.672)$ and the significant level is below 0.05, i.e. $(0.000 < 0.05)$ and the distribution cost variable partially has no significant effect on sales volume of bulk asphalt at PT. Sarana Aceh Utama, because the t-count value is smaller than the t-table value, namely $(-3.661 < 1.672)$ and the significant level is below 0.05, namely $(0.001 < 0.05)$ or H_a is rejected. The selling price and distribution cost variables simultaneously have a significant effect on the sales volume of bulk asphalt at PT. Sarana Aceh Utama, because the calculated F value is greater than the table F value, which is $(1689.417 > 3.16)$ and the significant level is below 0.05, namely $(0.000 < 0.05)$ or H_a is accepted.*

Keywords: *Selling Price, Distribution Cost, Sales Volume*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga jual dan biaya distribusi terhadap volume penjualan aspal curah pada PT. Sarana Aceh Utama Di Lamreh Aceh Besar. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara observasi, *interview* dan dokumentasi. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Pengolahan data penelitian dilakukan dengan menggunakan bantuan model software SPSS *for windows*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga jual secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah pada PT. Sarana Aceh Utama, karena nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel atau H_a diterima, yaitu $(17.876 > 1.672)$ dan tingkat signifikan dibawah 0,05 yakni $(0,000 < 0,05)$ dan variabel biaya distribusi secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah pada PT. Sarana Aceh Utama, karena nilai t hitung lebih kecil dari nilai t tabel, yaitu $(-3.661 < 1.672)$ dan tingkat signifikan dibawah 0,05 yakni $(0,001 < 0,05)$ atau H_a ditolak. Variabel harga jual dan biaya distribusi secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah pada PT. Sarana Aceh Utama, karena nilai F

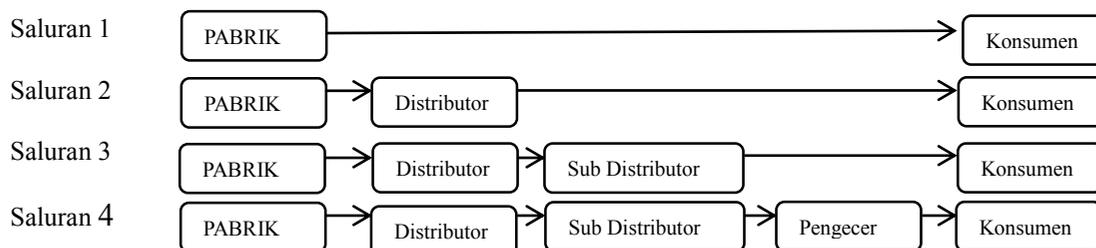
hitung lebih besar dari nilai F tabel yaitu sebesar ($1689.417 > 3.16$) dan tingkat signifikan dibawah 0,05 yakni ($0.000 < 0,05$) atau H_a diterima.

Kata kunci : Harga Jual, Biaya Distribusi, Volume Penjualan

Kegiatan distribusi merupakan salah satu dari sistem *marketing mix* yang bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam menikmati suatu produk atau jasa, pendistribusian sangat berpengaruh terhadap volume penjualan yang terkadang meningkat dalam pendistribusian barang maupun jasa. Dalam pencapaian tujuan perusahaan, salah satu faktor yang penting adalah strategi distribusi karena distribusi merupakan kegiatan yang memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dengan kata lain, proses distribusi merupakan aktivitas yang mampu

menciptakan nilai tambah produk dan memperlancar arus pemasaran. Dengan adanya pendistribusian barang atau jasa sangat membantu konsumen dalam menikmati produk ataupun jasa, hal ini karena pendistribusian mempengaruhi kondisi psikologis konsumen atau pembeli. Swasta (2010:147).

PT. Sarana Aceh Utama merupakan salah satu perusahaan pendistribusian aspal ke berbagai daerah di Aceh. Dalam setiap pendistribusian aspal, PT Sarana Aceh Utama menggunakan beberapa alur distribusi, antara lain :



Gambar : 1. Saluran Distribusi pada PT. Sarana Aceh Utama 2021
Sumber : PT. Sarana Aceh Utama (Diolah, 2021)

Dari beberapa saluran distribusi di atas, PT. Sarana Aceh Utama lebih mengutamakan dengan menggunakan saluran 2, saluran 3, dan saluran 4. Dari identifikasi masalah perusahaan belum banyak mengetahui seberapa jauh pengaruh harga dan biaya pendistribusian terhadap volume penjualan dan perusahaan belum efektif dalam memasarkan produk untuk beberapa daerah yang terutama masyarakat masih tertarik pada produk dari perusahaan lain yang lebih terjangkau harganya. Selama ini harga jual dan biaya distribusi menjadi kendala sehingga

mengakibatkan tinggi rendahnya volume penjualan.

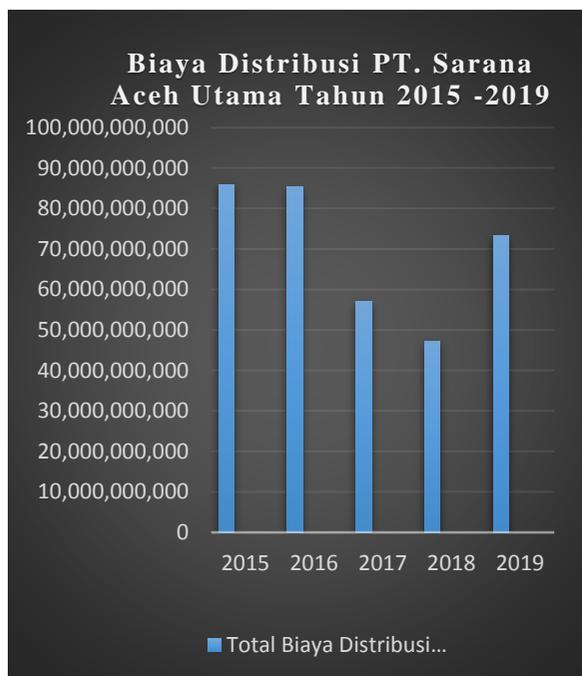
Adapun total keseluruhan harga jual aspal curah pada PT. Sarana Aceh Utama dari Januari sampai Desember tahun 2015-2019, dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 2 Total Harga jual aspal curah pada PT.Sarana Aceh Utama dari Januari sampai Desember 2015-2019

Sumber : PT. Sarana Aceh Utama (Diolah, 2021)

Adapun total keseluruhan Biaya distribusi pada PT.Sarana Aceh Utama dari Januari sampai Desember tahun 2015-2019, dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 3 Total Biaya distribusi pada PT.Sarana Aceh Utama dari Januari sampai Desember 2015-2019

Sumber : PT. Sarana Aceh Utama (Diolah, 2021)

Adapun total keseluruhan Biaya distribusi pada PT.Sarana Aceh Utama dari Januari sampai Desember tahun 2015-2019, dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 4 Total Volume penjualan pada PT.Sarana Aceh Utama dari Januari sampai Desember 2015-2019

Sumber : PT. Sarana Aceh Utama (Diolah, 2021)

Dengan demikian, salah satu tujuan penjualan dan pendistribusian barang adalah untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk yang lebih menguntungkan. Dengan adanya salah satu tujuan tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai “ Pengaruh Harga Jual Dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Aspal Curah Pada PT. Sarana Aceh Utama Di Lamreh Aceh Besar “.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Harga

Tjiptono (2007:151), harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Swastha (2010:147), harga adalah jumlah uang

(ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Kotler dan Keller (2009:67).

Distribusi

Distribusi adalah salah satu aspek dari pemasaran. Distribusi merupakan kegiatan yang fungsinya sangat bermanfaat bagi sektor ekonomi, karena penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu, tempat, dan pengambilan hak milik.

Pengertian Distribusi

Distribusi (*place*) merupakan salah satu dari elemen penting dalam *marketing mix*, disisi lain distribusi juga merupakan suatu kegiatan pemasaran yang berguna untuk melancarkan kegiatan distribusi atau penyaluran barang dari seorang produsen kepada konsumen.

Menurut Daryanto (2011:63) distribusi, “merupakan suatu perangkat organisasi yang saling bergantung dalam menyediakan suatu produk untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna”.

Fungsi Saluran Distribusi

Menurut Basu Swasta menyatakan (Sunyoto, 2013:31-33), pada pokoknya fungsi-fungsi pemasaran yang dilaksanakan dalam saluran distribusi dapat dikelompokkan ke dalam tiga golongan, yaitu fungsi Pertukaran, fungsi Penyediaan fisik dan fungsi Penunjang.

Biaya Distribusi

Biaya distribusi menurut Basu Swasta menyatakan (Nita Novita, 2015:8), yaitu “saluran biaya yang digunakan oleh produsen ke konsumen untuk menyalurkan barang dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri”. Biaya distribusi menurut Assauri, yaitu “biaya yang digunakan untuk memasarkan produk, berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen” (Nita Novita, 2015:8).

Volume Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan menyampaikan kebutuhan yang telah dihasilkan pada mereka yang diperlukan dengan imbalan menurut harga yang ditentukan atas persetujuan bersama. Menurut Rangkuti (2009:207), Volume Penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

PT. Sarana Aceh Utama merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang produksi aspal curah. Produk aspal ini telah didistribusikan ke seluruh daerah yang ada di Aceh untuk pengerjaan proyek – proyek pembangunan jalan. Adapun lokasi berdirinya PT. Sarana Aceh Utama yang beralamat di Jalan Laksamana Malahayati Km 32.5, Desa Lamreh, Kecamatan Masjid Raya, Kabupaten Aceh Besar.

Metode Analisis Data

Model analisis data yang digunakan adalah

dengan menggunakan analisis Regresi berganda. menggunakan program software SPSS versi 15.0 model regresi yang digunakan sebagai berikut :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \epsilon$$

Sumber : Sugiyono (2015, 227)

Keterangan :

- Y = Volume Penjualan
- β_0 = Koefisien konstanta
- β_1, β_2 = Koefisien variable bebas
- X_1 = Harga jual

Tabel 1.Deskripsi Statistik

	Harga Jual (X_1)	Biaya Distribusi (X_2)	Volume Penjualan (Y)
Mean	8201774682	5814243233	1.022.545
Maksimum	32373686180	28082224445	3.898.840
Minimum	576340909	473615747	87.260
Standar Deviasi	7029038703	5481286694	851.972
Observation	60	60	60

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa harga jual terendah yaitu Rp.576.340.909 pada tahun 2019 bulan Februari dari nilai tertinggi Rp.32.373.686.180 pada tahun 2019 bulan Desember. Hasil tersebut menunjukkan bahwa besarnya harga jual aspal curah PT. Sarana Aceh Utama yang menjadi sampel penelitian ini berkisar antara Rp.576.340.909 hingga Rp.32.373.686.180, dengan nilai *mean* Rp.8.201.774.682 dan standar deviasi Rp. 7.029.038.703. Jadi, dapat disimpulkan bahwa harga jual aspal curah PT. Sarana Aceh Utama tertinggi terdapat pada tahun 2019.

Biaya distribusi terendah yaitu sebesar Rp.473.615.747 pada tahun 2019 bulan Februari dan nilai tertinggi sebesar Rp.28.082.224.445 pada tahun 2019 bulan Desember. Hasil tersebut menunjukkan bahwa besarnya biaya distribusi aspal curah PT.

Sarana Aceh Utama berkisar antara Rp.473.615.747 hingga Rp.28.082.224.445, dengan

- X_2 = Biaya distribusi
- ϵ = Error

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Statistik

Deskripsi statistik dalam penelitian ini menyajikan data minimum, maksimum, rata-rata dan standar deviasi. Adapun hasil deskripsi statistik dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

nilai *mean* 5.814.243.233 dan standar deviasi 5.481.286.694. Jadi, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi aspal curah PT. Sarana Aceh Utama tertinggi terdapat pada tahun 2019.

Volume penjualan terendah yaitu sebanyak 87.260 kg pada tahun 2019 bulan Februari dan nilai tertinggi sebanyak 3.898.840 kg pada tahun 2019 bulan Desember. Hasil tersebut menunjukkan bahwa besarnya biaya distribusi aspal curah PT. Sarana Aceh Utama berkisar antara 87.260 kg hingga 3.898.840 kg, dengan nilai *mean* sebesar 1.022.545 dan standar deviasi sebesar 851.972. Jadi, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama tertinggi terdapat pada tahun 2019.

Analisis Regresi Linier Berganda

Adapun hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini :

Tabel 2 Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	0.474	0.164		2.897	0.005
Harga Jual	1.212	0.068	1.235	17.876	0.000
Biaya Distribusi	-0.246	0.067	-0.253	-3.661	0.001

a. *Dependent Variable:* Volume Penjualan

Sumber : Data Primer 2021 (diolah)

Dari hasil tabel di atas, maka dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 0.474 + 1.212 X_1 - 0.246 X_2 + 0.164$$

Dari persamaan regresi linier berganda di atas, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Dari persamaan regresi di atas, diperoleh nilai konstanta sebesar 0.474. Nilai tersebut dapat berarti bahwa harga jual dan biaya distribusi mempunyai hubungan positif sebesar 0.474 terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama. Jadi apabila harga jual dan biaya distribusi dianggap konstan atau sama dengan nol, maka besarnya volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama adalah 0.474

2. Dari persamaan regresi di atas, diperoleh nilai koefisien variabel harga jual sebesar 1.212. Nilai tersebut dapat berarti bahwa harga jual mempunyai hubungan positif sebesar 1.212 terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama. Jadi, apabila harga jual mengalami kenaikan sebesar satu persen, maka akan meningkatkan volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama sebesar 1.212. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa semakin

tinggi harga jual maka akan dapat meningkatkan volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama

3. Dari persamaan regresi di atas, diperoleh nilai koefisien variabel biaya distribusi sebesar -0.246. Nilai tersebut dapat berarti bahwa biaya distribusi mempunyai hubungan negatif sebesar -0.246 terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama. Jadi, apabila biaya distribusi mengalami penurunan sebesar satu persen, maka akan menurunkan volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama sebesar -0.246. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa semakin rendah biaya distribusi yang dikeluarkan, maka akan dapat menurunkan volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama.

Uji t (Parsial)

Uji t bertujuan untuk menguji pengaruh variabel harga jual dan biaya distribusi terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama secara parsial atau individu. Adapun hasil dari uji t dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3 Uji t (Parsial)

Model	T	Sig.
1 (Constant)	2.897	0.005
Harga Jual	17.876	0.000
Biaya Distribusi	-3.661	0.001

Sumber : Data Primer 2021 (diolah)

Dari hasil uji t (parsial) di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Nilai t hitung untuk variabel harga jual (X_1) diperoleh sebesar 17.876 dengan tingkat signifikan sebesar 0,000. Sedangkan nilai t tabel diperoleh sebesar 1.672. Hal ini dapat berarti H_0 diterima, karena nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel ($17.876 > 1.672$) dan nilai tingkat signifikan dibawah 0,05. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa variabel harga jual (X_1) secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama
2. Nilai t tabel untuk variabel biaya distribusi (X_2) sebesar -3.661 dengan tingkat signifikan sebesar 0,001. Sedangkan nilai t tabel diperoleh sebesar

1.672. Hal ini dapat berarti H_0 ditolak, karena nilai t hitung lebih kecil dari nilai t tabel ($-3.661 < 1.672$) dan nilai tingkat signifikan dibawah 0,05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel biaya distribusi (X_2) secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama.

Uji F (Simultan)

Uji F bertujuan untuk menguji pengaruh variabel harga jual dan biaya distribusi terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama secara simultan atau bersama-sama. Adapun hasil dari uji F dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4 Uji F (Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.064	2	4.032	1689.417	0.000 ^b
	Residual	0.136	57	0.002		
	Total	8.200	59			

a. *Dependent Variable:* Volume Penjualan
 b. *Predictors:* (Constant), Harga Jual, Biaya Distribusi

Dari hasil uji F di atas, maka dapat diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 1689.417 dengan nilai signifikan sebesar 0.000. Sedangkan nilai F tabel diperoleh sebesar 3.16. Hal ini dapat berarti H_0 diterima, karena nilai F hitung lebih besar dari nilai F tabel ($1689.417 > 3.16$) dan signifikan dibawah 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel harga jual dan biaya distribusi secara simultan atau bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan,

maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada Variabel harga jual (X_1) secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama (Y), karena nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel, yakni sebesar $17.876 > 1.672$ dengan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima
2. Pada Variabel biaya distribusi (X_2) secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama (Y), karena nilai t hitung lebih kecil dari nilai t tabel, yakni sebesar $-3.661 < 1.672$ dengan tingkat signifikan

0,001 < 0,05. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak

3. Pada Variabel harga jual (X_1) dan biaya distribusi (X_2) secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan aspal curah PT. Sarana Aceh Utama (Y), karena nilai F hitung lebih besar dari nilai F tabel, yakni sebesar $1689.417 > 3.16$, dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima.

Saran

PT. Sarana Aceh Utama

Dari hasil penelitian, variabel biaya distribusi tidak berpengaruh terhadap volume penjualan. Oleh karena itu, penulis berharap kepada pihak perusahaan untuk dapat memperhatikan dan mempertimbangkan variabel biaya distribusi tersebut, agar volume penjualan aspal curah pada PT. Sarana Aceh Utama dapat meningkat]

Peneliti Lainnya

Dari hasil penelitian, penulis berharap dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian di masa yang akan datang dan dapat menambahkan variabel lainnya yang dapat mempengaruhi volume penjualan..

DAFTAR PUSTAKA

- Daryanto, 2011. *Manajemen Pemasaran*, Sari Kuliah. Bandung: Satu Nusa
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2016 *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 1 Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Novita, Nita. 2015. *Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Distribusi terhadap Penjualan pada PT. Salaras Kausa Busana*. www.acamedia.edu. Di akses pada tanggal

23 April 2017.

- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi promosi yang kreatif dan analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia PustakaUtama.
- Swasta, Basu. 2010. *Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan*. Yogyakarta. BPF
- Sunyoto, Danang. 2013. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*; Yogyakarta CAPS
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Pendidikan, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy dan Anatasia Diana 2016. *Pemasaran*. Yogyakarta : Penerbit And