

PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN: DILIHAT DARI SISI PERSEDIAAN DAN KUALITAS PRODUK

Bambang Sutejo¹⁾, **Muammar Rinaldi**^{2)*}, **Monica**³⁾

^{1, 2, 3)} Manajemen, STIE Eka Prasetya

Penulis Korespondensi: benkbenksutejo78@gmail.com, muammar@eka-prasetya.ac.id, monica26@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan, mengetahui pengaruh Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan, mengetahui pengaruh Persediaan dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan dari PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan sebanyak 2.515 responden. Teknik penentuan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah rumus slovin dan berjumlah sebanyak 96 responden. Analisis penelitian ini menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda. Hasil penelitian menunjukkan Persediaan dan Kualitas Produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Hasil penelitian menunjukkan Persediaan dan Kualitas Produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai R square (R²) yang artinya bahwa Persediaan dan Kualitas Produk mempunyai pengaruh terhadap Volume Penjualan. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti *people*, *process*, dan *physical evidence*.

Keywords: *Persediaan, Kualitas Produk, Volume Penjualan*

Article Information:

Received Date: 24 Februari 2023

Revised Date: 27 Februari 2023

Accepted Date: 1 Maret 2023

PENDAHULUAN

Persaingan global yang terjadi di Negara Indonesia mengakibatkan semakin banyak menghadapi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan. Di dalam persaingan global ini yang paling diperhatikan adalah persediaan dan kualitas dari sebuah produk. Persediaan (stock) sangat penting untuk bisnis perusahaan karena dapat mendorong volume penjualan, apabila persediaan (stock) tidak diperhatikan maka dapat mengakibatkan volume penjualan menurun. Karena itu, agar dapat bertahan dan berhasil dalam lingkungan kompetisi global perusahaan harus tetap menjaga ketersediaan produk. Operasi perusahaan menjual barang dengan membeli langsung barang dagangan dari pabrik-pabrik lain yang memproduksi bahan konstruksi bangunan seperti besi beton, besi ulir, kawat beton, plat, pipa serta beberapa jenis besi yang kemudian menjual kembali dalam partai yang lebih kecil kepada toko-toko yang lebih kecil atau kepada para kontraktor di kota Medan maupun di luar kota Medan.

Persediaan (stock) masih kurang diperhatikan oleh karyawan perusahaan dan mengakibatkan banyaknya produk yang tidak layak pakai sehingga mengakibatkan Volume Penjualan menjadi menurun. Padahal pihak manajemen telah berupaya untuk meningkatkan Kualitas Produk. Kelalaian karyawan dalam mensortir produk kurang diperhatikan sehingga banyak produk yang tidak bisa diretur kembali. Kualitas digunakan sebagai alat pengukur agar konsumen dapat mengetahui mana produk yang berkualitas atau tidak. Hal ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meminimalkan jumlah produk yang rusak dan menciptakan kualitas produk yang baik.

Persediaan (stock) besi baja pada perusahaan semakin menurun dari tahun ke tahun hal ini menyebabkan Volume Penjualan pun menjadi ikut menurun karena Kualitas Produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan standar sehingga banyak sekali produk yang tidak dapat dijual lagi dan digunakan sendiri oleh

perusahaan untuk membuat perkakas kantor. Kualitas Produk dapat terkontrol dengan baik apabila karyawan melakukan pengecekan secara teliti ketika produk masuk ke gudang. Pengawasan anggota dan kepala gudang dalam bekerja sama melakukan pembagian tugas sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan. Volume Penjualan menurun dari tahun ke tahun karena di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu Persediaan dan Kualitas Produk yang tidak dijalankan dengan baik.

PT. Bilah Baja Makmur merupakan salah satu distributor material besi terbesar di propinsi Sumatera Utara dan sekitarnya. Persediaan (stock) besi baja pada perusahaan semakin menurun dari tahun ke tahun hal ini menyebabkan Volume Penjualan pun menjadi ikut menurun karena Kualitas Produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan standar sehingga

banyak sekali produk yang tidak dapat dijual lagi dan digunakan sendiri oleh perusahaan untuk membuat perkakas kantor.

TINJAUAN PUSTAKA

Volume Penjualan

Menurut Ngilimun, dkk (2019:229), Volume Penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk kilo, ton, atau liter. Terdapat beberapa indikator dari Volume Penjualan, antara lain: 1) Mencapai Volume Penjualan, 2) Mendapatkan Laba, 3) Menunjang Pertumbuhan Perusahaan.

Persediaan

Menurut Arifin (2018:37), Persediaan merupakan pembentuk hubungan antara produksi dan penjualan produk. Ada lima indikator persediaan, yaitu: 1) Sistem Komputerisasi, 2) Sistem Just In Time, 3) Out-Sourcing, 4) Sistem Pengendalian, 5) Material Requirement Planning. Usuli (2011) menjelaskan bahwa volume penjualan dapat di pengaruhi oleh persediaan.

Kualitas Produk

Menurut Damiani, dkk (2017:184), Kualitas Produk adalah evaluasi konsumen secara keseluruhan terhadap keunggulan kinerja suatu barang atau jasa. Terdapat 7 dimensi yang bisa digunakan untuk menilai kualitas suatu produk, baik untuk barang maupun jasa yaitu: 1) Kinerja (Performance), 2) Interaksi Karyawan (Employee Interaction), 3) Keandalan (Reliability), 4) Ketahanan (Durability), 5) Ketepatan Waktu dan Kenyamanan (Timeliness and Convenience), 6) Estetika (Aesthetics), 7) Ekuitas Merek (Brand Equity). Widyaningrum (2014) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan

Berikut pengujian hipotesis penelitiannya :

- H1. Diduga adanya pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.
- H2. Diduga adanya pengaruh Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.
- H3. Diduga adanya pengaruh Persediaan dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dimana data kuantitatif merupakan data-data yang berupa angka yang karakteristiknya selalu dalam bentuk numerik seperti data pendapatan, jumlah penduduk, tingkat konsumsi, bunga bank dan sebagainya. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah 2.515 pelanggan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Berdasarkan data dari jumlah populasi diatas yang berjumlah 96 pelanggan maka penulis mempersempit populasi dengan menghitung ukuran sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik Slovin. Sampel pada penelitian ini adalah 96 responden.

Untuk mendapatkan data yang relevan dalam penelitian maka dilakukan dengan cara wawancara yang dibantu dengan instrumen penelitian yaitu kuesioner yang diberikan kepada responden, pengamatan langsung, serta studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Untuk menilai tanggapan responden maka penulis menggunakan skala Likert. Model analisis data yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah model analisis regresi berganda. Peneliti menggunakan regresi linear berganda karena model ini berguna untuk mencari pengaruh antara dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi responden merupakan deskripsi tentang unit analisis/observasi yang diteliti yang mencakup karakteristik atau profil responden yang diperoleh dari hasil pengolahan data kuesioner. Hasil pengumpulan data yang dilakukan pada 96 pelanggan dari perusahaan yang dijadikan sebagai responden diperoleh karakteristik responden berdasarkan usia usaha dengan dominan responden 5 – 10 tahun. Hasil uji Validitas dan Reliabilitas penelitian ini menunjukkan nilai r hitung dari masing-masing item pernyataan untuk setiap variabel yang diperoleh berada diatas ttabel (0,361) sehingga dapat dikatakan pernyataan yang digunakan dikatakan validitas dan Cronbach's alpha berada diatas 0,6 sehingga seluruh pernyataan dari setiap variabel dinyatakan reliabel.

Berdasarkan uji Normalitas, dapat dilihat bahwa hasil pengujian normalitas Kolmogorov-smirnov membuktikan bahwa nilai tingkat signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,634 maka dapat disimpulkan bahwa pengujian statistik

normalitas tergolong berdistribusi normal. Hal tersebut dapat di lihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.14336697
Most Extreme Differences	Absolute Positive	.076
	Negative	-.070
Kolmogorov-Smirnov Z		.746
Asymp. Sig. (2-tailed)		.634

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Selain uji Normalitas, Uji Multikolinieritas dan Heteroskedastisitas memperoleh hasil yang baik, data tidak mengalami gangguan multikolinieritas dan heteroskedastisitas.

Hasil untuk pengujian analisis regresi linier berganda diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu dengan rumus berikut :
 $\text{Volume Penjualan} = 2,161 + 0,368 \text{ Persediaan} + 0,418 \text{ Kualitas Produk} + e$
dimana jika nilai variabel bebas (X_1) yaitu Persediaan dan variabel (X_2) yaitu Kualitas Produk bernilai 0 maka Volume Penjualan adalah tetap sebesar 2,161. Setiap peningkatan aspek Persediaan (X_1) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 0,368. Setiap peningkatan aspek Kualitas Produk (X_2) sebesar 1 satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat sebesar 0,418. Hasil tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	2.161	1.544
Persediaan	.368	.061
Kualitas Produk	.418	.055

Hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji-t) Variabel Persediaan (X_1) memiliki nilai thitung (6,045) > ttabel (1,985) dengan tingkat signifikan 0,000 < 0,05 dan Variabel Kualitas Produk (X_2) memiliki nilai thitung (7,611) > ttabel (1,985) dengan tingkat signifikan 0,000 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Persediaan dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Hasil pengujian hipotesis secara simultan (Uji-F) juga dapat dilihat nilai Fhitung (95,764) > Ftabel (3,09) dengan signifikansi 0,000 < 0,05 sehingga disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Persediaan dan Kualitas Produk secara simultan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan Medan. Hasil tersebut dapat dilihat pada tabel 3 dan 4.

Tabel 3. Uji Parsial

	t	Sig.
1 (Constant)	1.399	.165
Persediaan	6.045	.000
Kualitas Produk	7.611	.000

Tabel 4. Uji Simultan

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	898.807	2	449.404	95.764	.000 ^a
Residual	436.432	93	4.693		
Total	1335.240	95			

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk, Persediaan

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Pengaruh Persediaan Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Hasil penelitian ini sejalan dengan Sudarto Usuli (2011) dengan judul penelitian “Pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan Suku Cadang pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso” yang membuktikan bahwa secara parsial, Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji-t, diketahui bahwa variabel Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Hasil penelitian ini sejalan dengan Moh. Edi Puryono (2019) dengan judul penelitian “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan Produk Aluminium Sulfate di PT. Liku Telaga” yang membuktikan bahwa secara parsial, Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

Pengaruh Persediaan Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan dengan menggunakan uji-F, diketahui bahwa variabel Persediaan dan Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan PT. Bilah Baja Makmur Abadi Medan. Hasil penelitian ini sejalan dengan Sudarto Usuli (2011) dengan judul penelitian “Pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan Suku Cadang pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso” yang membuktikan bahwa secara parsial, Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan. Hasil penelitian ini sejalan dengan Marbun (2016) dengan judul penelitian “Pengaruh Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Cipta Group” yang membuktikan bahwa secara parsial, Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan Hasil penelitian ini menyatakan pengaruh Persediaan dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan yang ditunjukkan dari hasil analisis regresi linear berganda memberikan arti bahwa setiap peningkatan aspek pada variabel Persediaan dan Kualitas Produk sebesar satu-satuan, maka Volume Penjualan akan meningkat. Persediaan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi.

Kualitas Produk secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi. Persediaan dan Kualitas Produk secara serempak berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi. Hasil uji koefisien determinasi menunjukkan Persediaan dan Kualitas Produk keterkaitan terhadap variabel Volume Penjualan pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi.

REFERENSI

- Alvonco, Johnson. 2014. *Practical Communication Skill*. Jakarta: Kelompok Gramedia.
- Amrullah, Afif Fadin. 2013. Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Volume Penjualan Makanan Mie Instan. *Jurnal EKOMEN* Juli 2013 ISSN: 2337-5434
- Andriani, dkk. 2017. *Desain Dan Analisis Eksperimen*. Malang: UB Press.
- Arifin, Agus Zainal. 2018. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Zahir Publishing.
- Damiati, dkk. 2017. *Perilaku Konsumen*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Firmansyah, Anang. 2019. *Pemasaran Produk Dan Merk*. Pasuruan: Qiara Media.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hidayat, Taufik. 2013. *Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM*. Jakarta: Media Kita.
- JUD. 2016. *Langkah Pertama Jadi Pengusaha UMKM*. Malaysia: Jubilee Enterprise.
- Marbun. 2016. Pengaruh Promosi, dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Cipta Group. *Jurnal Manajemen* Vol.3 No.2 2016 ISSN: 2252-5262.
- Mokalu, Frendy O dan Altje Tumbel. 2015. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV. *Minahasa Mantap Perkasa. Jurnal EMBA* Vol.3 No. 1 Maret 2015 ISSN: 2303-1174.
- Ngalimun, dkk. 2019. *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta: Parama Ilmu.
- Puryono, Moh. Edi. 2019. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan Produk Aluminium Sulvate di PT.Liku Telaga. *Jurnal Manajemen, Gresik*, Juli 2019, ISSN: 2354-8592.
- Raharjo, Triweda. 2018 *Strategi Pemasaran Dan Penguatan Daya Saing Produk Batik UMKM*. Surabaya: Jakad Publishing.
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Riyadi, Slamet. 2017. *Akuntansi Manajemen*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Soemohadiwidjojo, Arini T. 2017. *Key Performance Indicator Untuk Perusahaan Industri*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Sugeng, Bambang. 2017. *Manajemen Keuangan Fundamental*. Yogyakarta: DeePublish.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2014. *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supomo, Bambang. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Edisi 1. Cetakan ke-12. Yogyakarta: BPFE.
- Usuli. Sudiarto. 2011. Pengaruh Persediaan terhadap Volume Penjualan Suku Cadang pada CV. Metro Jaya Mandiri Poso. *Jurnal EKOMEN* Volume 12 No.2 September 2011 ISSN: 1693-9131.
- Wahyudiono, bambang. 2014. *Mudah Membaca Laporan Keuangan*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Widodo. 2017. *Metodologi Penelitian, Populer & Praktis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Widyaningrum, I. Y. R. (2014). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industri Kripik Tempe “Abadi” Singgahan Kecamatan Kartoharjo Kabupaten Magetan. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 2(1).