

BAB V

PEMBAHASAN

Setelah dilakukan penelitian dan penyebaran kuesioner kepada *reseller* Toko Grosir Rahma Tulungagung, kemudian peneliti mengolah data hasil jawaban kuesioner yang telah diisi oleh responden. Dalam pengolahan data hasil jawaban kuesioner tersebut peneliti menggunakan SPSS. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh produk, pelayanan, dan lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung terhadap penjualan *reseller*.

A. Pengaruh Produk Toko Grosir Rahma Tulungagung terhadap Penjualan *Reseller*

Berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat diketahui bahwa faktor produk Toko Grosir Rahma Tulungagung terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Dari hasil penelitian faktor produk (+) 2.549 dengan tingkat signifikan 0,013. Artinya, jadi apabila produk ditingkatkan dengan kualitas yang baik akan mempengaruhi penjualan *reseller*. Apabila produk yang tersedia sesuai dengan kebutuhan masyarakat maka tentu penjualan akan berjalan optimal. Karena apa yang diinginkan *reseller* sudah ada dan reseller akan berusaha membeli untuk dijual kembali kepada konsumen. Produk juga harus memiliki penampilan yang menarik dan memiliki kualitas yang baik agar *reseller* bisa puas ketika menyalurkan produk sesuai dengan yang diharapkan.

Begitupun dalam hal distribusi penjualan *reseller* memilih Toko Rahma dikarenakan Toko Rahma menjual kebutuhan produk busana dengan lengkap yang meliputi kebutuhan pakaian pria dan wanita dewasa, anak-anak, semua jenis perlengkapan bayi, pakaian dalam, aksesoris, boneka, perlengkapan tidur, dan lain sebagainya. Dengan kualitas yang baik sehingga memuaskan *resellernya* karena memiliki stok produk yang banyak.

Menurut Philip Kotler¹ produk merupakan sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, pembelian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Produk harus ditetapkan dan disediakan secara tepat bagi pasar yang dituju sehingga dapat memuaskan konsumennya, sekaligus meningkatkan keuntungan jangka panjang perusahaan melalui peningkatan penjualan dan peningkatan pangsa pasar. Pada hakikatnya, *reseller* menyalurkan produk agar produk tersebut bisa sampai ke pengguna atau konsumen akhir, *reseller* membeli produk secara grosir di Toko Rahma kemudian menjualnya kembali dalam bentuk eceran dengan mendapatkan keuntungan.

Hasil pada penelitian ini juga didukung dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhammad Irfan Nasution, Muhammad Andi Prayogi, dan Satria Mirsya Affandy Nasution dengan judul pengaruh kualitas produk dan promosi terhadap penjualan pada usaha mikro pengrajin sepatu di

¹ Rhenald Kasali dkk, *Modul Kewirausahaan Untuk Program STRATA 1*, (Jakarta Selatan: PT Mizan Publika, 2010), hlm.152

kecamatan Medan Denai². Hasil dari penelitian tersebut adalah variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan.

B. Pengaruh Pelayanan Toko Grosir Rahma Tulungagung terhadap Penjualan *Reseller*

Berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat diketahui bahwa faktor pelayanan Toko Grosir Rahma Tulungagung terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Dari hasil penelitian faktor produk (+) 2.882 dengan tingkat signifikan 0,005. Artinya, apabila pelayanan ditingkatkan kemudian *reseller* merasa puas ini akan mempengaruhi penjualan *reseller*. Pelayanan yang diberikan harus optimal dari segi fasilitas maupun pelayanan yang diberikan secara langsung, pelayanan yang nyaman akan membuat *reseller* tetap memilih Toko Rahma. Semakin tepat waktu pelayanan dalam penyerahan produk maka *reseller* akan semakin percaya terhadap Toko Rahma. Sebaliknya, apabila *reseller* dibuat menunggu terlalu lama penyerahan produknya *reseller* dipastikan beralih ke kompetitor yang lain.

Menurut Tjiptono³ pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan untuk memenuhi keinginan pelanggan. Jadi, berdasarkan definisi pelayanan di atas dapat diketahui bahwa terdapat faktor utama yang

² Muhammad Irfan Nasution, Muhammad Andi Prayogi, dan Satria Mirsya Affandy Nasution, Pengaruh Kualitas Produk, Promosi terhadap Penjualan pada Usaha Mikro Pengrajin Sepatu di Kecamatan Medan Denai, *Jurnal Sosial, Ekonomi, dan Humaniora*, Vol.7, No.1, Tahun 2017

³ Fandy Tjiptono, *Pemasar Jasa*, (Malang: Bayu Media Publishing, Edisi Pertama, 2005), hlm. 59

mempengaruhi pelayanan, yaitu layanan yang diharapkan dan layanan yang diterima atau dirasakan oleh *reseller*.

Hasil pada penelitian ini juga didukung dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bagus Agung Susetiyo, Sya'ad Afifuddin, dan Sri Fajar Ayu⁴ dengan judul pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan kepuasan pelanggan terhadap penjualan karet di PT. Perkebunan Nusantara III Persero. Hasil dari penelitian tersebut adalah variabel pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan.

C. Pengaruh Lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung terhadap Penjualan *Reseller*

Berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat diketahui bahwa faktor lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Dari hasil penelitian faktor produk (+) 2.576 dengan tingkat signifikan 0,012. Artinya, karena lokasi adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk menyediakan produk yang dijual dan tersedia bagi pasar sasaran.⁵ Lokasi merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi perkembangan suatu bisnis. Lokasi yang strategis akan mendatangkan banyak *reseller* sehingga mampu menaikkan grafis baik dari penjualan maupun omset dari bisnis tersebut. Jadi, lokasi merupakan faktor penting untuk mempengaruhi penjualan.

⁴ Bagus Agung Susetiyo, Sya'ad Afifuddin, dan Sri Fajar Ayu, Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Kepuasan Pelanggan terhadap Penjualan Karet di PT. Perkebunan Nusantara III Persero, *Jurnal Agribisnis Sumatera Utara*, Vol.4, No.1, Tahun 2016

⁵Bambang Widjajanta dan Aristianti Widyarningsih, Mengasah Kemampuan Ekonomi, (Bandung: Citra Praya, 2007), hlm.62

Dalam hal ini lokasi Toko Rahma sangat strategis berada di pinggir jalan raya. Lokasinya mudah dijangkau dan mudah ditemukan oleh *reseller*. Toko Rahma juga terletak di jalur yang sangat efektif dan lancar sehingga memudahkan pihak distributor dan *reseller* dalam menjalankan saluran distribusi produk. Tempat parkir yang cukup luas juga memudahkan para *reseller* untuk memarkirkan kendaraannya.

Hasil pada penelitian ini juga didukung dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Yulita⁶ dengan judul pengaruh kualitas produk, lokasi, dan distribusi terhadap penjualan batu bata di Janji Nauli Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman. Hasil dari penelitian tersebut adalah variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan.

D. Pengaruh Produk, Pelayanan, dan Lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung terhadap Penjualan *Reseller*

Setelah dilakukan penelitian secara langsung dengan menyebarkan kuesioner pernyataan kepada responden yaitu *reseller* Toko Grosir Rahma Tulungagung, didapat data yang kemudian diolah dan dianalisis dengan menggunakan bantuan *software* pengolahan data SPSS.

Berdasarkan uji f menunjukkan bahwa nilai f_{hitung} sebesar $8,953 >$ dari f_{tabel} sebesar $2,76$ ($8,953 > 2,76$) sedangkan untuk taraf signifikansi $0,000 < 0,05$, maka tolak H_0 dan terima H_1 . Artinya, dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa secara simultan (bersama-sama)

⁶ Yulita, *Pengaruh Kualitas Produk, Lokasi, dan Distribusi terhadap Penjualan Batu Bata di Janji Nauli Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman*, Skripsi, (Padang: Program Studi Pendidikan Ekonomi, STKIP PGRI Sumatera Barat, 2016)

produk, pelayanan, dan lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan *reseller*.

Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chabib Bahari dan Entis Tissaeni⁷ dengan judul pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap penjualan ikan air tawar PD. Sarakan Domas Subang Jawa Barat. Berdasarkan hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara bersama-sama (simultan) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan ikan air tawar PD. Sarakan Domas Subang Jawa Barat.

⁷ Chabib Bahari dan Entis Tissaeni, Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Penjualan Ikan Air Tawar PD. Sarakan Domas Subang Jawa Barat, *Jurnal Fakultas Ekonomi*, Vol.5, No.2, Tahun 2016