

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengaruh Sarana Transportasi Terhadap Distribusi Penjualan Gas LPG 3**

##### **Kg PT. Manggala Jaya Gas**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel sarana transportasi sebesar 0.229, apabila terdapat penurunan satu satuan transportasi maka akan menurunkan satu satuan distribusi penjualan sebesar 0.229 dan sebaliknya. Pada tabel *Coefficient* diperoleh nilai signifikansi yang kurang dari pada taraf signifikansi yaitu  $0.034 > 0.05$  dan uji t-test atau uji secara persial variabel sarana transportasi, menghasilkan pengujian dimana t hitung lebih besar dari pada t table yaitu  $2.173 > 1.998$  yang memiliki arti menolak  $H_0$  atau  $H_1$  diterima. Sehingga hasil penelitian pada variabel sarana transportasi secara persial menunjukkan bahwa sarana transportasi berpengaruh positif terhadap distribusi penjualan gas LPG 3 kg PT. Manggala Jaya Gas Tulungagung.

Hasil penelitian ini, sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa transportasi atau pengangkutan merupakan faktor yang penting, dan mempunyai hubungan erat dengan pasar atau daerah penjualan, serta lokasi persediaan.<sup>53</sup> Selain itu, fasilitas pengangkutan yang ada juga merupakan faktor penentu kelancaran arus distribusi barang kepada konsumen. Karena itu sarana transportasi menjadi elemen kunci kelancaran dalam sebuah distribusi penjualan. Semakin baik sarana transportasi

---

<sup>53</sup> Basu Swastha, Azas- Azas Marketing, Liberty Offset : Yogyakarta, hal. 229.

yang dimiliki perusahaan maka akan semakin lancar proses pengiriman atau distribusi barang kepada konsumen. PT. Manggala Jaya Gas memiliki sarana transportasi yang berjumlah 20 unit truk dan 9 unit unit pick up yang digunakan untuk proses pendistribusian gas LPG ke pangkalan-pangkalan dan juga kepada konsumen yang berada diwilayah pemasaran dari PT. Manggala Jaya Gas. Selain itu PT. Manggala Jaya Gas juga memiliki Supervisor dengan jumlah 21 orang yang berperan sebagai sopir atau mengoperasikan sarana transportasi tersebut. Dimana Supervisor juga mempunyai peran dalam kelancaran proses pengiriman barang menggunakan sarana transportasi.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Agung Hamzah<sup>54</sup> dan Ahmad Yasril Nurwandi<sup>55</sup> yang menyatakan bahwa kedua penelitian tersebut sarana transportasi berpengaruh positif terhadap saluran distribusi penjualan.

## **B. Pengaruh Pergudangan Terhadap Distribusi Penjualan Gas LPG 3 Kg PT. Manggala Jaya Gas**

Pengujian hipotesis dua ( $H_2$ ) menunjukkan adanya pengaruh pada variabel pergudangan terhadap distribusi penjualan. Dari hasil uji t menunjukkan bahwa pergudangan berpengaruh positif terhadap distribusi penjualan. Dimana, diperoleh nilai t hitung sebesar 4,315 (lebih besar dari t tabel sebesar 1,998 dan *P Value*

---

<sup>54</sup> Agung Hamsyah , *Analisis faktor-faktor yang.....*, hal. 85.

<sup>55</sup> Ahmad Yasril Nurwandi, *Analisis Faktor-Faktor Yang .....*, hal. 64.

sebesar  $0,000 < 0,05$  ) sehingga  $H_2$  diterima yang berarti terdapat pengaruh positif pergudangan terhadap distribusi penjualan gas LPG 3 kg PT. Manggala Jaya Gas.

Hal ini menyatakan bahwa semakin baik fasilitas dan sarana pergudangan maka akan menunjang kelancaran proses distribusi penjualan gas LPG 3 kg. Dengan kata lain penyimpanan atau pergudangan memiliki fungsi yang penting dalam proses kelancaran distribusi seperti yang dikemukakan oleh Foster bahwa Fungsi penyimpanan itu sendiri memungkinkan produsen dan perantara untuk menyimpan persediaan pada tempat-tempat yang diinginkan yang siap untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dan juga penyimpanan dapat mempertinggi nilai barang dan membuatnya lebih tersedia pada saat pelanggan menginginkannya.<sup>56</sup> PT. Manggala Jaya Gas memiliki satu unit gudang yang berada di jl. Mayor Sujadi Timur No. 22B. Gudang yang dimiliki PT. Manggala Jaya Gas cukup luas dan dapat menampung banyak barang selain itu juga mampu menampung banyak sarana transportasi sehingga arus kegiatan pergudangan seperti kegiatan bongkar muat barang menjadi lancar.

Hasil Penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Suratmi.<sup>57</sup> Dimana penelitian itu menunjukkan bahwa pergudangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap distribusi penjualan. Dan juga penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Yasril Nurwandi yang menyatakan bahwa pergudangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap saluran distribusi pemasaran.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> Suratmi, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi .....*, hal. 24.

<sup>57</sup> Suratmi, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi .....*, hal. 70.

<sup>58</sup> Ahmad Yasril Nurwandi, *Analisis Faktor-Faktor Yang .....*, hal. 65.

### **C. Pengaruh Salesman Terhadap Distribusi Penjualan Gas LPG 3 Kg PT.**

#### **Manggala Jaya Gas**

Pengujian hipotesis tiga ( $H_3$ ) menunjukkan adanya pengaruh pada variabel salesman terhadap distribusi penjualan. Dari hasil uji t menunjukkan bahwa pergudangan berpengaruh positif terhadap distribusi penjualan. Dimana, diperoleh nilai t hitung sebesar sebesar 2,578 (lebih besar dari t tabel sebesar 1,998 dan *P Value* sebesar  $0,008 < 0,05$ ) sehingga  $H_3$  diterima yang berarti terdapat pengaruh positif salesman terhadap distribusi penjualan gas LPG 3 kg PT. Manggala Jaya Gas.

Hal ini sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Swasta Basu bahwa tenaga penjual atau agen sangat memiliki peran penting dalam menunjang proses kelancaran pendistribusian barang. Hal ini dikarenakan tenaga penjual atau agen merupakan perpanjangan tangan perusahaan yang memiliki pengaruh yang besar dalam mensukseskan pengiriman barang untuk sampai ketangan konsumen.<sup>59</sup> PT. Manggala Jaya Gas memiliki salesman atau tenaga penjual yang berjumlah 26 orang. Salesman bertugas untuk memasarkan gas LPG kepada konsumen yang berada diwilayah Tulungagung. Tenaga penjual dituntut untuk memiliki kompetensi yang tinggi dan juga harus memiliki kemampuan menjual yang baik. Hal ini bertujuan agar tenaga penjual mampu membuat konsumen membeli barang tersebut, sehingga akan menambah volume penjualan dari perusahaan tersebut.

---

<sup>59</sup> Swasta Basu, *Azas – azas Marketing*, Edisi ket....., hal. 328.

Hasil Penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Amrizal Alqaf<sup>60</sup> dan juga penelitian yang dilakukan oleh Suratmi<sup>61</sup> yang menunjukkan bahwa kedua penelitian tersebut menyatakan salesman berpengaruh positif dan signifikan terhadap saluran distribusi penjualan. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan Agung Hamzah<sup>62</sup> yang menyatakan bahwa salesman tidak memiliki pengaruh secara partial dan signifikan terhadap distribusi.

#### **D. Pengaruh Sarana Transportasi, Pergudangan dan Salesman Terhadap Distribusi Penjualan Gas LPG 3 Kg PT. Manggala Jaya Gas**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari uji statistik signifikansi (*P-Value*) nilai signifikansi lebih besar dari taraf signifikansi yaitu  $0.000 > 5\% / 0.05$  dan hasil dari uji F yaitu pengujian secara simultan atau bersama variabel Sarana Transportasi, Pergudangan dan Salesman diperoleh nilai Fhitung yang lebih besar dari F table yaitu  $12,553 > 2,75$  yang artinya menolak  $H_0$  atau  $H_4$  diterima. Sehingga dapat diartikan bahwa variabel sarana transportasi, pergudangan dan salesman secara simultan atau bersama-sama berpengaruh positif terhadap distribusi penjualan gas LPG 3 kg PT. Manggala Jaya Gas Tulungagung. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa nilai koefisien determinan (R Square) adalah sebesar 0.378 yang artinya dalam penelitian ini hanya 37,8% variabel terikat distribusi penjualan, yang dijelaskan oleh variabel bebas yaitu sarana transportasi,

---

<sup>60</sup> Amrizal Alqaf, *Analisis saluran distribusi sagu mentah* ....., hal. 81.

<sup>61</sup> Suratmi, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi*....., hal. 70.

<sup>62</sup> Agung Hamsyah , *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi* ....., hal. 85.

pergudangan dan salesman. Sedangkan sisanya sebesar 62,2 % dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini sesuai atau didukung penelitian terdahulu dari Suratmi<sup>63</sup> dan Ahmad Yasril Nurwandi<sup>64</sup>. Dimana hasil kedua penelitian tersebut menunjukkan secara simultan atau bersama variabel Sarana Transportasi, Pergudangan dan Salesman berpengaruh positif signifikan terhadap distribusi pemasaran.

---

<sup>63</sup> Suratmi, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi* ....., hal. 68.

<sup>64</sup> Ahmad Yasril Nurwandi, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi* ....., hal. 63.