
**ANALISIS PENGARUH HARGA JUAL DAN SALURAN DISTRIBUSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN AYAM POTONG DI UD. SUPPLIER
DAGING AYAM
KOTA TANGERANG**

Achmad Tjachja Nugraha*, Dwi Risky**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis secara parsial maupun simultan Harga jual, pasokan ayam, transportasi memiliki pengaruh terhadap saluran distribusi. Kemudian faktor Harga jual, pasokan ayam, transportasi dan saluran distribusi memiliki pengaruh terhadap volume penjualan. Selain itu untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung variabel harga jual produk terhadap volume penjualan melalui saluran distribusi. Kemudian pengaruh variabel pasokan ayam terhadap volume penjualan dan pengaruh total dari pasokan ayam terhadap volume melalui saluran distribusi terhadap volume penjualan. Kemudian pengaruh langsung variabel transportasi terhadap volume penjualan dan pengaruh total dari transportasi melalui saluran distribusi terhadap volume penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis korelasi, dan analisis jalur (Path Analysis). Dari hasil penelitian diketahui terdapat pengaruh kontribusi secara signifikan antara variabel Harga Jual Produk terhadap Saluran Distribusi, antara variabel Pasokan Ayam terhadap Saluran Distribusi, antara variabel Transportasi terhadap Saluran Distribusi, antara variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan, antara variabel Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan, antara variabel Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan. Namun diketahui bahwa tidak ada pengaruh signifikan kontribusi antara variabel Transportasi terhadap Volume Penjualan. Berdasarkan analisis jalur, pengaruh langsung variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan sebesar 0,640 dan pengaruh total dari Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar 0,749. Pada pengaruh langsung variabel Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan sebesar 0,206 dan pengaruh total dari Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar 0,278. Pada pengaruh langsung variabel Transportasi terhadap volume Penjualan sebesar -0.044 dan pengaruh total dari Transportasi terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar -0.054.

Kata kunci : *Harga, Saluran Distribusi, Transportasi, Volume Penjualan*

ABSTRACT

This study aims to identify and to analyze partially or simultaneously selling price, supply of chicken, and transportation have influences on distribution channel. Then, selling price, chicken supply, transportation and distribution channels have impacts on sales volume. In addition to knowing and analyzing the effect of variable direct selling price on the volume of sales through the distribution channel. Then the effect of variable supply of chicken on the total sales volume and the effect of the supply of chicken on the volume through the distribution channel on sales volume. Then direct influence transport variables on sales volume and total effect of transport through the distribution channel on sales volume. The method used is analysis of correlation and path analysis. The results show there are significant effects between variable selling price on distribution channel, between variable supply of chicken on the distribution channel, between variable transportation on distribution channel, between variable selling price of products on sales volume, between variable supply of chicken on volume of sales, and between variable distribution channels to sales volume. However it is known that there is no significant effect between variable transportation on sales volume. Based on the path analysis, the direct effect of variable sales price to sales volume is 0.640 and the total effect of sales price on sales volume through distribution channels is 0.749. In the direct effect of variable supply of chicken on sales volume is 0.206 and the total effect on the supply of chicken on sales volume through distribution channels is 0.278. In the direct effect of variable transportation on sales volume is -0044 and the total effect of transportation on sales volume through distribution channels is -0054.

Keywords: Pricing, Distribution Channels, Transportation, Sales Volume

PENDAHULUAN

Usaha peternakan ayam pada saat ini sudah begitu dikenal di kalangan masyarakat, hal ini tentunya merupakan aspek yang mengembirakan karena selain pendapatan perkapita meningkat, kebutuhan akan protein hewani tercukupi. Meningkatnya usaha peternakan ayam akan menambah persoalan-persoalan yang muncul dan perlu diselesaikan. Masalah-masalah tersebut berhubungan dengan berbagai aspek manajemen yang meliputi penyediaan DOC (day one chicken), pakan,

sistem perkandangan, pencegahan penyakit, dan pemasaran produk (Nuraeni.2006).

Supplier Daging Ayam merupakan lini usaha yang bergerak dibidang supplier dan pemasok daging ayam potong dengan kualitas dan harga yang terjamin bagi seluruh pelanggannya yang melayani wilayah Tangerang dan Sekitarnya. Ayam potong yang dihasilkan diolah oleh tenaga profesional dan selalu memperhatikan kualitas ayam agar tidak mengecewakan pelanggan. Daya potong di Supplier Daging Ayam setiap harinya mencapai 500-700 kg

ayam hidup dan semua ayam yang dipotong ditempat kami adalah ayam yang sehat sebelum dipotong. Produk kami juga telah lulus dan mendapatkan sertifikat halal dari MUI sebagai pertanda bahwa kualitas daging ayam kami halal dan bermanfaat bagi kesehatan.

Penurunan volume penjualan yang paling tinggi dihadapi oleh supplier dan pemasok daging ayam potong disebabkan oleh lokasi/lingkungan tempat melakukan usaha. Selain faktor lokasi penjualan, faktor harga jual juga ikut mempengaruhi volume penjualan daging ayam potong. Harga jual yang lebih tinggi menyebabkan pembeli beralih pada produk alternatif yang dianggap lebih murah, sehingga akan menyebabkan penurunan volume penjualan para pedagang daging ayam potong.

Seiring dengan laju perkembangan dalam dunia bisnis perunggasan yang kian kompetitif, sebuah perusahaan tidak dapat membiarkan pangsa pasar yang selama ini telah dikuasainya lambat laun menjadi berkurang. Narver dan Slater (1990) menyatakan bahwa untuk menguasai pasar, perusahaan harus mengelola pasar tersebut dengan upaya-upaya yang sistematis dan terencana dengan baik. Melalui upaya tersebut diharapkan perusahaan memiliki kinerja pasar yang unggul dan mampu meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Untuk itu, penulis memilih untuk membuat satu karya ilmiah dengan judul Analisis Pengaruh Harga Jual dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Ayam Potong di UD. Supplier Daging Ayam Kota Tangerang.

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan sebelumnya, maka perumusan masalah yang akan di bahas dalam penelitian ini adalah Apakah secara parsial maupun simultan harga jual, pasokan ayam dan transportasi memiliki pengaruh terhadap saluran distribusi?, Apakah secara parsial maupun simultan harga jual, pasokan ayam, transportasi dan saluran distribusi memiliki pengaruh terhadap volume penjualan?, Bagaimana pengaruh langsung variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan dan pengaruh total dari Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi?, Bagaimana pengaruh langsung variabel Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan dan pengaruh total dari Pasokan Ayam melalui saluran distribusi terhadap Volume Penjualan?, dan Bagaimana pengaruh langsung variabel Transportasi terhadap Volume Penjualan dan pengaruh total dari Transportasi melalui saluran distribusi terhadap Volume Penjualan?

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis secara parsial maupun simultan harga jual, pasokan ayam dan transportasi memiliki pengaruh terhadap saluran distribusi.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis secara parsial maupun simultan harga jual, pasokan ayam, transportasi dan saluran distribusi memiliki pengaruh terhadap volume penjualan.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan

dan pengaruh total dari Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi.

4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung variabel Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan dan pengaruh total dari Pasokan Ayam melalui saluran distribusi terhadap Volume Penjualan.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung variabel Transportasi terhadap Volume Penjualan dan pengaruh total dari Transportasi melalui saluran distribusi terhadap Volume Penjualan.

METODE PENELITIAN

Adapun metode penelitian dan metode penulisan yang digunakan penulis dalam pencarian dan pengumpulan data serta informasi-informasi yang mendukung dalam penyusunan dan penulisan skripsi yaitu teknik pengumpulan data antara lain observasi, wawancara, dan studi pustaka, serta model pengembangan sistem terdiri dari analisis korelasi dan analisis jalur (Path Analysis).

Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan

sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2010). Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, dan uji hipotesis menggunakan perangkat lunak SPSS 20.0. Adapun untuk mengetahui koefisien korelasi hasil perhitungan ketiga uji statistika sebelumnya, digunakan r tabel dengan taraf kesalahan tertentu untuk membandingkan dengan nilai aktual (Sugiyono, 2012).

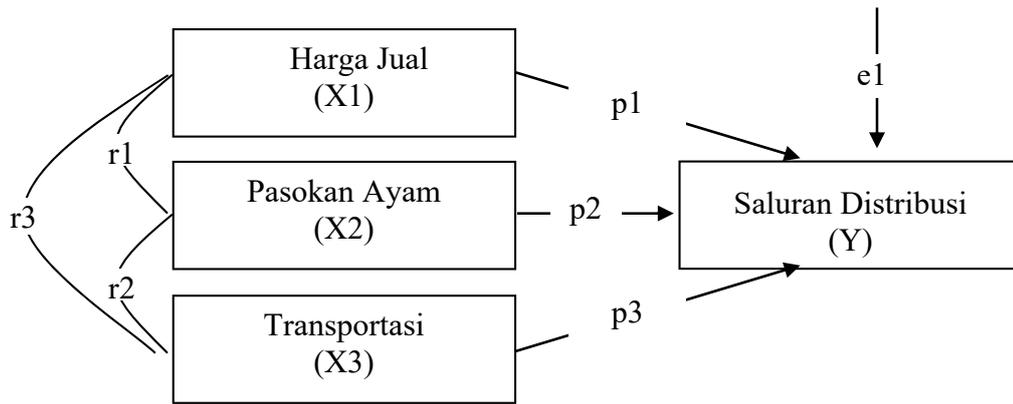
Juanim (2004) mengemukakan sebagaimana yang telah diketahui bahwa, penggunaan analisis jalur adalah untuk mengetahui pengaruh langsung maupun tidak langsung antar variabel. Pengaruh langsung misalnya untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara langsung terhadap variabel dependen tanpa melalui variabel lainnya. Sedangkan pengaruh tidak langsung yaitu, mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen melalui variabel lainnya. Penelitian ini akan menggunakan bantuan dari software SPSS versi 18. Persamaan Strukturalnya adalah sebagai berikut :

Persamaan struktural 1 :

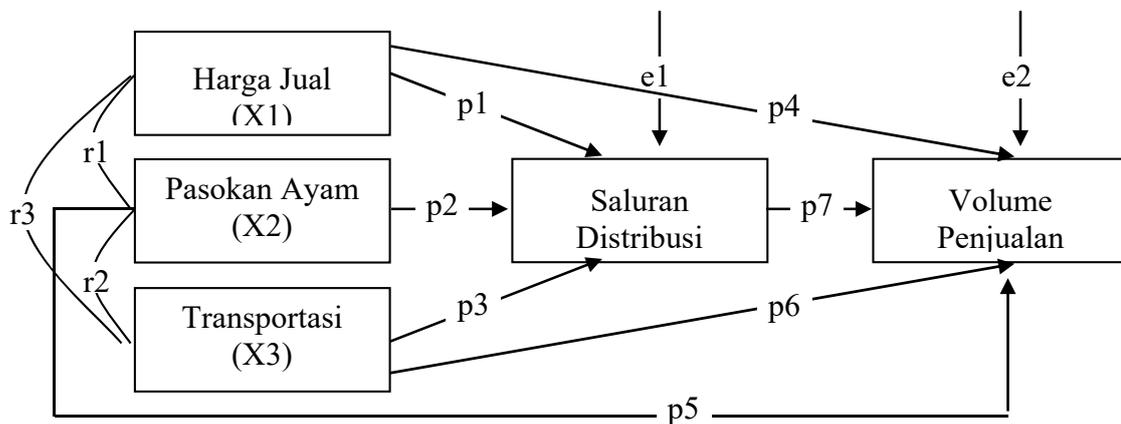
$$Y = p_1 X_1 + p_2 X_2 + p_3 X_3 + e$$

Persamaan struktural 2 :

$$Z = p_1 X_1 + p_2 X_2 + p_3 X_3 + p_4 Y_4 + e$$



Gambar 6. Diagram Jalur Pengaruh Pada Model Struktural 1



Gambar 7. Diagram Jalur Pengaruh Pada Model Struktural 2

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Pengujian validitas dilakukan pada penelitian ini menggunakan corrected item-total correlation, menurut Priyatno (2011) Metode corrected item-total correlation dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor total item dan melakukan joreksi terhadap nilai koefisien korelasi yang overestimasi (estimasi nilai lebih tinggi dengan sebenarnya). Hasil pengukuran uji validitas ditunjukkan pada tabel dibawah ini :

1. Harga Jual Produk

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa nilai r_{tabel} untuk $\alpha = 0,05$ dengan N (Responden) = 30. Setelah dibandingkan dengan Corrected Item Total Correlation $> r_{tabel}$ dengan demikian semua butir variabel Harga Jual Produk adalah valid.

Tabel 3. Uji Validitas Terhadap Harga Jual Produk

No	Keterangan	Uji Validitas		
		r hitung	r tabel	Keputusan
1	X1.1	0.807	0.361	Valid
2	X1.2	0.885	0.361	Valid
3	X1.3	0.810	0.361	Valid
4	X1.4	0.780	0.361	Valid
5	X1.5	0.800	0.361	Valid

2. Pasokan Ayam

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa nilai r_{tabel} untuk $\alpha = 0,05$ dengan N (Responden) = 30. Setelah dibandingkan dengan Corrected Item Total Correlation $> r_{tabel}$ dengan demikian semua butir variabel Pasokan Ayam adalah valid.

Tabel 4. Uji Validitas Terhadap Pasokan Ayam

No	Keterangan	Uji Validitas		
		r hitung	r tabel	Keputusan
1	X2.1	0.786	0.361	Valid
2	X2.2	0.588	0.361	Valid
3	X2.3	0.940	0.361	Valid
4	X2.4	0.891	0.361	Valid
5	X2.5	0.794	0.361	Valid

3. Transportasi

Pada Tabel 3 dapat dilihat bahwa nilai r_{tabel} untuk $\alpha = 0,05$ dengan N (Responden) = 30. Setelah dibandingkan dengan Corrected Item Total Correlation $> r_{tabel}$ dengan demikian semua butir variabel Transportasi adalah valid.

Tabel 5. Uji Validitas Terhadap Transportasi

No	Keterangan	Uji Validitas		
		r hitung	r tabel	Keputusan

1	X3.1	0.954	0.361	Valid
2	X3.2	0.874	0.361	Valid
3	X3.3	0.785	0.361	Valid
4	X3.4	0.793	0.361	Valid
5	X3.5	0.834	0.361	Valid

4. Saluran Distribusi

Pada Tabel 4 dapat dilihat bahwa nilai r_{tabel} untuk $\alpha = 0,05$ dengan N (Responden) = 30. Setelah dibandingkan dengan Corrected Item Total Correlation $> r_{tabel}$ dengan demikian semua butir variabel Saluran Distribusi adalah valid.

Tabel 6. Uji Validitas Saluran Distribusi

No	Keterangan	Uji Validitas		
		r hitung	r tabel	Keputusan
1	Y1	0.853	0.361	Valid
2	Y2	0.780	0.361	Valid
3	Y3	0.736	0.361	Valid
4	Y4	0.853	0.361	Valid
5	Y5	0.850	0.361	Valid

5. Volume Penjualan

Pada tabel diatas dimana nilai r_{tabel} untuk $\alpha = 0,05$ dengan N (Responden) = 30. Setelah dibandingkan dengan Corrected Item Total Correlation $> r_{tabel}$ dengan demikian semua butir variabel Volume Penjualan adalah valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas (keandalan) juga dilakukan pada kedua variabel bebas maupun variabel tergantung. Dari hasil uji

validitas, item-item pernyataan dan indikator yang dinyatakan valid diukur reliabilitasnya atau keandalannya dengan bantuan program SPSS ver. 18.0 for Windows. Berdasarkan perhitungan dengan olahan data statistik SPSS yang terlihat pada lampiran, diperoleh hasil -hasil reliabilitas untuk masing-masing variabel sebagai berikut :

Tabel 7

No	Variabel	Cronbach's Alpha	r kritis	Ket
1	Harga Jual (X1)	0.929	0.6	Reliabel
2	Pasokan Ayam (X2)	0.921	0.6	Reliabel
3	Transportasi (X3)	0.937	0.6	Reliabel
4	Saluran Distribusi (Y)	0.927	0.6	Reliabel
5	Volume Penjualan (Z)	0.890	0.6	Reliabel

Nilai Cronbach's Alpha yang diperoleh adalah variabel Harga Jual Produk menunjukkan ralpa 0,929, variabel Pasokan Ayam menunjukkan ralpa 0,921, variabel Transportasi menunjukkan ralpa 0,937, variabel Saluran Distribusi menunjukkan ralpa 0,927 dan variabel Volume Penjualan menunjukkan ralpa 0,890. Dengan demikian karena nilai ini lebih besar dari batasan 0,6, maka kelima variabel ini dapat dinyatakan reliabel.

Uji Normalitas

Menurut cara untuk mendeteksi normalitas yaitu uji normalitas Kolmogorov-Smirnov One Sample Test dengan melihat nilai signifikansi residual, dengan melihat dari angka probabilitasnya,

dimana jika probabilitas > 0,05 maka residual terdistribusi normal. Sebaliknya jika Kolmogorov-Smirnov One Sample Test dilakukan untuk melihat apakah keseluruhan variabel normal atau tidak. Berdasarkan hasil SPSS 18.00 menunjukkan bahwa data yang diuji terdistribusi normal.

Analisis Koefisien Korelasi

Analisis korelasi ini digunakan untuk mengetahui tingkat (derajat) keeratan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, semakin besar korelasi maka semakin kuat hubungannya. Perhitungan korelasi menggunakan tingkat signifikan 0,01.

1. Korelasi Harga Jual Produk dengan Saluran Distribusi

Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis korelasi Harga Jual Produk dengan Saluran Distribusi yang telah di analisis menggunakan bantuan program SPSS 18.00 adalah sebagai berikut :

Tabel 8. Korelasi harga jula produk dengan saluran distribusi

Variabel	Harga Jual	Saluran Distribusi
Harga Jual	1	0,786 (0,000)
Saluran Distribusi	0,786 (0,000)	1

Berdasarkan tabel diatas perhitungan korelasi antara Harga Jual Produk dengan Saluran Distribusi diperoleh r sebesar 0,786. Dari hasil tersebut, tampak bahwa Harga Jual Produk

dengan Saluran Distribusi adalah kuat dan searah (positif). Sedangkan hasil perhitungan koefisien determinasi untuk korelasi variabel harga jual, pasokan ayam, dan transportasi dengan saluran distribusi sebesar 0,667. Hal ini menunjukkan hubungan yang kuat dan searah (positif).

2. Korelasi Harga Jual Produk dengan Volume Penjualan

Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis korelasi Harga Jual Produk dengan Volume Penjualan yang telah di analisis menggunakan bantuan program SPSS 18.00 disajikan pada Tabel 7 dimana hasil perhitungan korelasi antara Harga Jual Produk dengan Volume Penjualan diperoleh r sebesar 0,916. Dari hasil tersebut, tampak bahwa Harga Jual Produk dengan Volume Penjualan adalah sangat kuat dan searah (positif). Sedangkan hasil perhitungan koefisien determinasi untuk korelasi variabel harga jual, pasokan ayam, transportasi dan saluran distribusi dengan volume penjualan sebesar 0,882. Hal ini menunjukkan hubungan yang kuat dan searah (positif)

Tabel 9. Korelasi harga jual produk dengan volume penjualan

Variabel	HargaJual	Volume Penjualan
Harga Jual	1	0,916 (0,000)
Volume Penjualan	0,916 (0,000)	1

Analisis Jalur (Path Analysis)

Koefisien jalur dihitung dengan cara membuat dua persamaan struktural dengan tingkat signifikansi 0,01 sebagai berikut :

1. Sub Struktural 1

Tabel 8 menunjukkan korelasi antara harga jual dengan pasokan distribusi, Tabel 9 menunjukkan korelasi antara harga jual dengan transportasi, dan Tabel 10 menunjukkan korelasi antara pasokan ayam dengan transportasi. Berdasarkan hasil perhitungan, korelasi ketiga variabel tersebut memiliki koefisien determinasi (R square) sebesar 0,667 terhadap saluran distribusi.

Tabel 10. Korelasi Model Struktural 1 (harga jual dan pasokan ayam)

Variabel	Harga Jual	Pasokan Ayam
Harga Jual	1	0,757 (0,000)
Pasokan Ayam	0,757 (0,000)	1

Tabel 11. Korelasi model struktural 1 (harga jual dengan transportasi)

Variabel	Harga Jual	Transportasi
Harga Jual	1	0,914 (0,000)
Transportasi	0,914 (0,000)	1

Tabel 12. Korelasi model struktural 1 (pasokan ayam dengan transportasi)

Variabel	Pasokan Ayam	Transportasi
Pasokan Ayam	1	0,825 (0,000)
Transportasi	0,825	1

	(0,000)	
--	---------	--

Adapun koefisien persamaan struktural 1 disajikan pada Tabel 11 sebagai berikut :

Tabel 13. Koefisien persamaan struktural 1

Variabel	Koefisien	t	Signifikansi
Konstanta	0,896	0,807	0,421
Harga jual	0,564	4,263	0,000
Pasokan ayam	0,405	3,723	0,000
Transportasi	-0,049	-0,318	0,751

Berdasarkan Tabel 11 persamaan struktural 1 dapat juga digambarkan seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2 dengan keterangan sebagai berikut :

Model Struktural 1 :

$$Y_{SA} = 0.536 HJ + 0.353 PA - 0.049 Tp + 0.667$$

Model ini signifikan karena p-value = 0,000 lebih kecil dari α

Koefisien jalur :

X1 = 0,536 , karena p-value = 0,000 lebih kecil dari α , koefisien jalur ini signifikan

X2 = 0,353 , karena p-value = 0,015 lebih kecil dari α , koefisien jalur ini signifikan

X3 = -0,049 , karena p-value = 0,751 lebih besar dari α , koefisien jalur ini tidak signifikan
 $p_{X4} = 21R - 1 = 0,667 - 1 = 0,577$.

Berdasarkan hasil diatas, diperoleh koefisien jalur p_{X4} yaitu 0,577.

2. Sub Struktural 2

Tabel 12 menunjukkan koefisien persamaan struktural 2. Berdasarkan hasil perhitungan, koefisien determinasi (R square) sebesar 0,882 terhadap saluran distribusi.

Tabel 14. Koefisien persamaan struktural 2

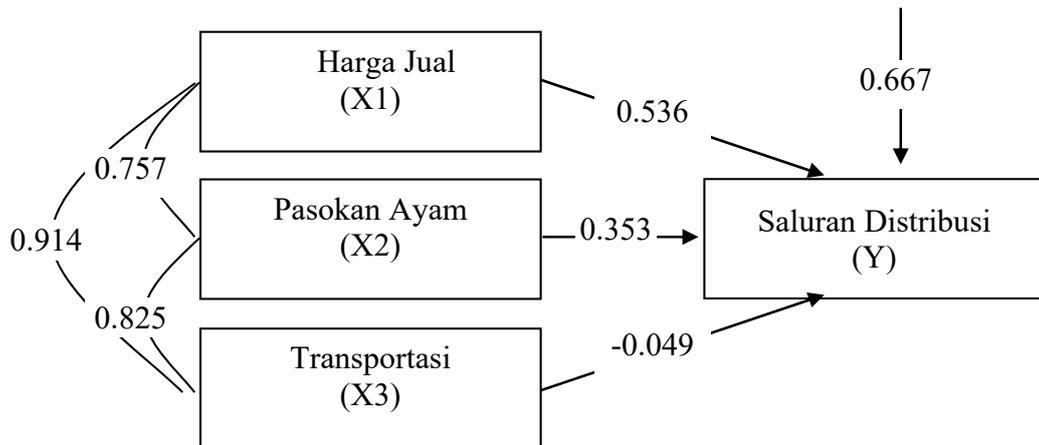
Variabel	Koefisien	t	Signifikansi
Konstanta	0,711	1,155	0,250
Harga jual	0,591	7,520	0,000
Pasokan ayam	0,218	3,432	0,001
Transportasi	-0,041	-0,478	0,634
Saluran distribusi	0,187	3,653	0,000
R-square	0,882		

Berdasarkan Tabel 12 persamaan struktural 2 dapat juga digambarkan seperti yang ditunjukkan pada Gambar 4 dengan keterangan sebagai berikut :

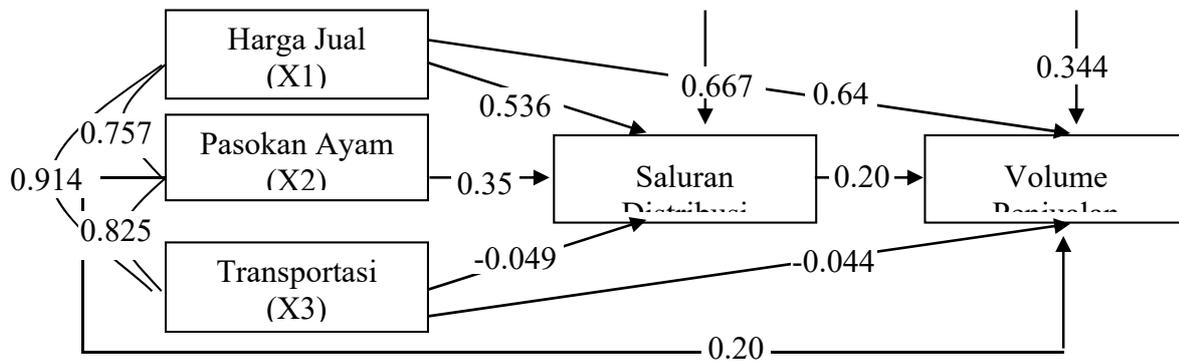
Model Struktural 2 :

$$Y_{VP} = 0,640 HJ + 0,206 PA - 0,044 + 0,203 SD + 0,882$$

Model ini signifikan karena p-value = 0,000 lebih kecil dari α



Gambar 8. Hasil Uji Analisis Struktural 1



Gambar 9. Hasil Uji Analisis Struktural 2

Koefisien jalur :

- X1 = 0,640 , karena p-value = 0,000 lebih kecil dari α , koefisien jalur ini signifikan
- X2 = 0,206 , karena p-value = 0,001 lebih kecil dari α , koefisien jalur ini signifikan
- X3 = -0,044 , karena p-value = 0,634 lebih besar dari α , koefisien jalur ini tidak signifikan
- X4 = 0,203 , karena p-value = 0,000 lebih kecil dari α , koefisien jalur ini signifikan
- Px5 = 21R- = 0,882 - 1 = 0,344.

Berdasarkan hasil diatas, diperoleh koefisien jalur px3 yaitu 0,344.

Berdasarkan hasil analisis jalur pada kedua model struktural, diperoleh :

- Pengaruh dari Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan
- Pengaruh langsung = 0,640
- Pengaruh tak langsung (melalui Saluran Distribusi) = 0,536 x 0,203 = 0,109
- Total pengaruh = 0,640 + 0,109 = 0,749
- Pengaruh dari Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan
- Pengaruh langsung = 0,206

Pengaruh tak langsung (melalui Saluran Distribusi) = $0,353 \times 0,203 = 0,072$

Total pengaruh = $0,206 + 0,072 = 0,278$

Pengaruh dari Transportasi terhadap Volume Penjualan

Pengaruh langsung = $-0,044$

Pengaruh tak langsung (melalui SD) = $-0,049 \times 0,203 = -0,010$

Total pengaruh = $-0,044 + -0,010 = -0,054$

Pengaruh dari Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan

Pengaruh langsung = $0,203$

Berdasarkan hasil analisis diatas, dapat dilihat pada pengaruh langsung variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan sebesar 0,640 dan pengaruh total dari Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar 0,749. Pada pengaruh langsung variabel Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan sebesar 0,206 dan pengaruh total dari Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar 0,278. Pada pengaruh langsung variabel Transportasi terhadap Volume Penjualan sebesar -0,044 dan pengaruh total dari Transportasi terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar -0,054. Pada pengaruh langsung variabel Saluran Distribusi ke Volume Penjualan diperoleh sebesar 0,203

KESIMPULAN

1. Harga Jual Produk mempunyai nilai probabilitas Sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 ($0.000 < 0.05$). Terbukti bahwa ada pengaruh kontribusi antara variabel Harga Jual Produk secara signifikan terhadap Saluran Distribusi dalam penelitian ini. Variabel Pasokan Ayam mempunyai nilai probabilitas Sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 ($0.015 < 0.05$). Terbukti bahwa ada pengaruh kontribusi antara variabel Pasokan Ayam secara signifikan terhadap Saluran Distribusi dalam penelitian ini. Variabel Transportasi mempunyai nilai probabilitas Sig lebih besar dari nilai probabilitas 0.05 ($0.751 > 0.05$). Terbukti bahwa ada terdapat pengaruh signifikan kontribusi antara variabel Transportasi terhadap Saluran Distribusi dalam penelitian ini.
2. Variabel Harga Jual Produk mempunyai nilai probabilitas Sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 ($0.000 < 0.05$). Terbukti bahwa ada pengaruh kontribusi antara variabel Harga Jual Produk secara signifikan terhadap Volume Penjualan dalam penelitian ini. Variabel Pasokan Ayam mempunyai nilai probabilitas Sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 ($0.001 < 0.05$). Terbukti bahwa ada pengaruh kontribusi antara variabel Pasokan Ayam secara signifikan terhadap Volume Penjualan dalam penelitian ini. Variabel Transportasi mempunyai nilai probabilitas Sig lebih besar dari nilai

- probabilitas 0.05 ($0.634 > 0.05$). Terbukti bahwa tidak ada pengaruh signifikan kontribusi antara variabel Transportasi terhadap Volume Penjualan dalam penelitian ini. Variabel Saluran Distribusi mempunyai nilai probabilitas Sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0.05 ($0.000 < 0.05$). Terbukti bahwa ada pengaruh kontribusi antara variabel Saluran Distribusi secara signifikan terhadap Volume Penjualan dalam penelitian ini.
3. Berdasarkan analisis jalur, menunjukkan pengaruh langsung variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan sebesar 0,640 dan pengaruh total dari Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar 0,749.
 4. Pada pengaruh langsung variabel Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan sebesar 0,206 dan pengaruh total dari Pasokan Ayam terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar 0,278.
 5. Pada pengaruh langsung variabel Transportasi terhadap Volume Penjualan sebesar -0.044 dan pengaruh total dari Transportasi terhadap Volume Penjualan melalui Saluran Distribusi sebesar -0.054.

DAFTAR PUSTAKA

- Duwi Priyatno. 2011. Buku Saku Analisis Statistik Data SPSS. MediaKom. Yogyakarta.
- Juanim. 2004. Analisis Jalur dalam Riset Pemasaran. Universitas Pasundan. Bandung.
- Narver, J, Slater, S. 1990. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*. vol 54.
- Nuraeni. 2006. Efisiensi Pemasaran Ayam Buras di Desa Kalebarembeng Kabupaten Gowa. *Jurnal Agrisistem*, Vol.2 No.2. Makassar.
- Sugiyono. 2001. Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta. Bandung.

* Dosen Prodi Agribisnis dan **Alumni Prodi Agribisnis FST UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

(Email: achmad.tjachja@uinjkt.ac.id / dwi_rizky28@yahoo.co.id)