



Pengaruh Kualitas Produk dan Sistem Pembayaran Uang Tunai Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Air Galon Franchise Depo Isi Ulang Biru di Kelurahan Krukut, Jakarta Barat

Ahmad Fadhil Anshori^{1*}, Nofiar²

^{1,2} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Prodi Manajemen, Universitas Pamulang

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article history: Received (12-01-2024) Revised (12-02-2024) Accepted (15-02-2024)</p> <p>Keywords: Product Quality, Cash Payment, Sales Volume</p>	<p><i>The purpose of this research is to analyze the determinant factors of the Product Quality and Cash Payment System in Increasing Sales Volume at the BIRU Refill Depot Franchise Gallon Water in Krukut Village, West Jakarta, both partially and simultaneously. The method used is quantitative associative. The sampling technique used is non probability sampling. The random sampling method uses the Slovin formula with 100 respondents. Data analysis using validation test, reliability test, normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test, simple linear regression analysis, multiple linear regression analysis, correlation coefficient analysis, determination coefficient analysis, t test and f test. The results of the study indicate that: (1) Partially there is a positive influence between product quality and sales volume of BIRU Krukut gallon refill water, West Jakarta, this can be proven from the simple linear regression equation $Y = 17.038 + 0.597 X_1$ and the value of tstatistic $7.697 > 1.661$ with a sig. level of 0.00. (2) Partially, there is a positive influence between the cash payment system on sales volume at the BIRU Krukut gallon refill water in West Jakarta, this can be proven from the simple linear regression equation $Y = 28.803 + 0.321 X_2$ and the value of $3.587 > 1.661$ with a significance level of 0.01. (3) Simultaneously, there is a positive influence between product quality and cash payment system on sales volume of BIRU Krukut gallon refill water, West Jakarta, this can be proven from the multiple linear regression equation $Y = 17.054 + 0.597 X_1 - 0.001 X_2 + e$, multiple correlation value of 0.614, determination coefficient value of 37.7%, and f value $29.317 > f$ table 3.090 with a significance level of $0.000 < 0.05$. Thus, H_0 is rejected and H_3 is accepted. This means that there is a significant influence between product quality and cash payment system on sales volume of BIRU Krukut gallon refill water, West Jakarta.</i></p>
<p>Kata Kunci: Kualitas Produk, Sistem Pembayaran Uang Tunai, Volume Penjualan</p>	<p>ABSTRAK</p> <p>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor determinan dari Kualitas Produk dan Sistem Pembayaran Uang Tunai Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Air Galon Franchise Depo Isi Ulang BIRU di Kelurahan Krukut, Jakarta Barat baik secara parsial maupun secara simultan. Metode penelitian yang digunakan metode kuantitatif asosiatif. Teknik sampling yang digunakan adalah nonprobability sampling. Metode pengambilan sampel secara acak menggunakan rumus slovin dengan prolehan 100 responden. Analisis data menggunakan uji validasi, uji reabilitas, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, analisis regresi linear sederhana, analisis regresi linear berganda, analisis koefisien korelasi, analisis koefisien determinasi, uji t dan uji F. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Secara parsial terdapat pengaruh positif antara kualitas produk terhadap volume penjualan pada air isi ulang galon BIRU Krukut Jakarta Barat, hal tersebut dapat dibuktikan dari persamaan regresi linear sederhana $Y = 17,038 + 0,597 X_1$ dan nilai thitung 7,697 > ttabel 1,661 dengan taraf sig. 0,00. (2) Secara parsial terdapat pengaruh positif antara sistem pembayaran uang tunai terhadap volume penjualan pada air isi ulang galon BIRU Krukut Jakarta Barat, hal tersebut dapat dibuktikan dari persamaan regresi linier sederhana</p>

*Corresponding author.
E-mail: ahmadfadhil2203@gmail.com (First Author)

$Y = 28,803 + 0,321 X_2$ dan nilai t_{hitung} 3,587 t_{tabel} 1,661 dengan taraf sig. 0,01. (3) Secara simultan terdapat pengaruh yang positif antara kualitas produk dan sistem pembayaran uang tunai terhadap volume penjualan pada air isi ulang galon BIRU Krukut Jakarta Barat, hal tersebut dapat dibuktikan dari persamaan regresi linier berganda $Y = 17.054 + 0.597 X_1 - 0,001 X_2 + e$, nilai korelasi berganda sebesar 0,614, nilai koefisien determinasi sebesar 37,7%, serta nilai f_{hitung} 29,317 $>$ f_{tabel} 3,090 dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_3 diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dan sistem pembayaran uang tunai terhadap volume penjualan pada air isi ulang BIRU Krukut, Jakarta Barat.



This is an open access article under the CC BY-SA license. Copyright © 2024 by Author. Published by Yayasan Pendidikan Mulia Buana (YPMB)

1. PENDAHULUAN

Air merupakan unsur yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Sebagian besar tubuh kita terdiri dari air, dan tanpa air, manusia akan mengalami dehidrasi yang dapat mengakibatkan kematian lebih cepat dibandingkan tanpa makanan. Air berfungsi untuk mengangkut mineral, vitamin, protein, dan zat gizi lainnya ke sel-sel tubuh. Keseimbangan seluler tubuh sangat bergantung pada air, karena air berfungsi sebagai pelumas jaringan tubuh seperti sendi, tulang, dan otot. Bahkan, P2PTM (Pencegahan dan Pengendalian Penyakit Tidak Menular) Kementerian Kesehatan Republik Indonesia menyarankan konsumsi air lebih banyak, yaitu sekitar 2 liter per hari atau sekitar 8 gelas air untuk orang dewasa. Oleh karena itu, kebutuhan akan air bersih sangat penting untuk keseharian manusia.

Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya air minum bersih di Indonesia terlihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS) pada periode 2020-2022 yang menunjukkan permintaan air bersih terus meningkat. Masyarakat di Indonesia kini lebih memilih berbagai sumber air bersih, seperti air minum dalam kemasan, air dari PDAM (Perusahaan Daerah Air Minum), dan air isi ulang per galon, yang memberikan harga lebih terjangkau. Permintaan akan air bersih yang praktis dan mudah dijangkau semakin tinggi, salah satunya terlihat pada konsumsi air isi ulang.

Dengan semakin banyaknya pilihan produk air yang tersedia di pasar, konsumen semakin kritis dalam memilih produk berdasarkan kegunaan dan manfaatnya. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat konsumen. Jika konsumen merasa puas dengan produk yang mereka beli, mereka akan menjadi lebih loyal dan cenderung melakukan pembelian ulang. Pada dasarnya, perusahaan harus memberikan perhatian serius pada kepuasan pelanggan dalam setiap aspek usaha mereka, mulai dari kualitas produk hingga layanan yang diberikan.

Air minum isi ulang merupakan salah satu pilihan utama yang banyak dipilih masyarakat Indonesia. Di pasar air minum isi ulang, terdapat berbagai merek yang menawarkan kualitas produk yang berbeda, seperti merek BIRU, VOSS+, dan Indofresh Water. Merek BIRU, misalnya, menggunakan teknologi ozonisasi yang efektif untuk menghilangkan kuman, bakteri, virus, dan zat berbahaya lainnya dalam air. Teknologi ozonisasi ini menghasilkan air minum yang lebih segar dan sehat, dengan kadar oksigen yang lebih tinggi.

Salah satu cabang dari bisnis air minum isi ulang BIRU berlokasi di Jl. Talib II No.45, Krukut, Jakarta Barat, dan telah beroperasi sejak tahun 2010. Dengan enam karyawan, outlet ini beroperasi setiap hari mulai pukul 08:00 hingga 20:00 WIB. Produk yang ditawarkan termasuk air galon 19 liter dengan harga sekitar Rp 9.000 per galon, serta botol galon baru tanpa merek seharga Rp 46.000. Selain itu, mereka juga memberikan layanan gratis untuk sterilisasi botol galon pelanggan sesuai dengan standar kualitas air yang terbaik.

Namun, untuk tetap mempertahankan volume penjualan, perusahaan perlu memperhatikan faktor lain selain kualitas produk, yaitu sistem pembayaran. Sistem pembayaran tradisional yang menggunakan uang tunai masih digunakan, meskipun ada potensi untuk meningkatkan efisiensi dengan memperkenalkan sistem pembayaran non-tunai. Hal ini penting mengingat semakin banyak konsumen yang menginginkan kenyamanan dalam bertransaksi, termasuk dengan menggunakan aplikasi pembayaran digital.

Meskipun volume penjualan pada outlet BIRU di Krukut belum mencapai target yang diinginkan, perusahaan masih memiliki potensi untuk meningkatkan penjualan dengan memperhatikan faktor-faktor seperti kualitas produk dan sistem pembayaran yang lebih modern. Berdasarkan survei pra-konsumen yang dilakukan di outlet BIRU Krukut, Jakarta Barat, sebagian besar responden merasa puas dengan produk

yang ditawarkan. Sebagian besar juga setuju bahwa kualitas air yang diberikan memenuhi kebutuhan mereka, dan mereka merasa puas dengan harga yang ditawarkan. Namun, ada kebutuhan untuk peningkatan layanan, terutama dalam hal pengantaran produk ke rumah pelanggan, yang menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan volume penjualan.

Hasil survei juga menunjukkan bahwa meskipun sistem pembayaran tunai masih diterima oleh banyak pelanggan, sebagian besar konsumen menyarankan agar perusahaan mempertimbangkan sistem pembayaran non-tunai sebagai opsi yang lebih efisien dan nyaman. Beberapa responden juga menyarankan peningkatan program loyalitas, seperti aplikasi member point, yang dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli lebih banyak produk. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu terus berinovasi dalam memberikan layanan yang lebih baik agar dapat memenuhi harapan konsumen.

Data penjualan untuk tahun 2021-2023 menunjukkan adanya penurunan volume penjualan yang belum mencapai target yang ditetapkan. Pada tahun 2021, outlet BIRU di Krukut berhasil menjual sebanyak 146.559 unit, namun pada tahun 2022 penjualan menurun menjadi 118.043 unit, dan pada tahun 2023 turun lagi menjadi 102.331 unit. Penurunan ini menunjukkan bahwa meskipun ada peningkatan dalam kualitas produk dan layanan, perusahaan perlu meningkatkan upaya pemasaran dan memperkenalkan inovasi baru agar dapat kembali mencapai target penjualan yang diinginkan.

Berdasarkan indikator volume penjualan, seperti jumlah unit terjual, pendapatan penjualan, nilai penjualan bersih, pertumbuhan penjualan, dan pangsa pasar, perusahaan perlu terus memantau dan mengevaluasi kinerja mereka dalam menghadapi tantangan pasar. Salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan memperbaiki sistem pembayaran yang ada dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk bertransaksi, serta mengembangkan program loyalitas yang lebih menarik.

Dengan adanya aplikasi member point yang kini tersedia di platform Playstore, perusahaan BIRU dapat memanfaatkan teknologi ini untuk lebih meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong pembelian ulang. Aplikasi member point dapat memberikan insentif bagi pelanggan untuk membeli lebih banyak produk dengan imbalan poin yang dapat ditukarkan dengan produk atau layanan tambahan. Hal ini dapat menjadi strategi efektif untuk menarik perhatian konsumen dan menjaga loyalitas mereka.

Secara keseluruhan, perusahaan air minum isi ulang BIRU dapat terus meningkatkan volume penjualannya dengan memperhatikan faktor-faktor penting seperti kualitas produk, sistem pembayaran yang efisien, layanan pelanggan yang lebih baik, serta inovasi dalam program loyalitas. Dengan pendekatan ini, perusahaan diharapkan dapat mencapai target penjualannya dan mempertahankan posisinya di pasar yang semakin kompetitif.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kualitas Produk

Menurut Runtuwu dan Orah (2014) dalam Risetul Dkk (2019:251) kualitas produk adalah sebuah kemampuan dari suatu produk dalam kerangka melaksanakan sebuah fungsi yang meliputi kehandalan, daya tahan, kemudahan operasi, ketetapan, kebaikan dari produk ataupun sebuah atribut bernilai lainnya. Menurut Assauri (2015) dalam Siti Dkk (2020:45) kemampuan suatu produk yang memenuhi karakteristik kehandalan, daya tahan, kemudahan, dan ketetapan dari produk tersebut. Menurut Kotler dan Armstrong (2018:230) mendefinisikan "kualitas produk adalah karakteristik suatu produk atau jasa yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan".

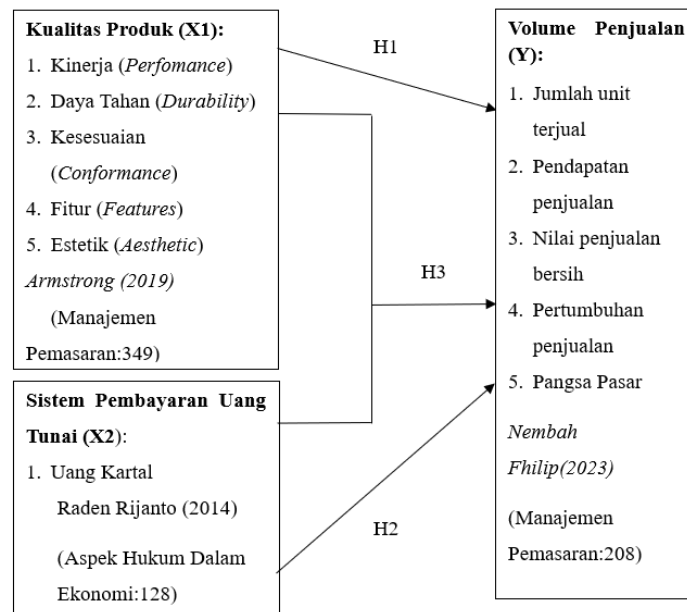
Sistem Pembayaran Uang Tunai

Menurut Raden Rijanto (2014:128) pembayaran tunai adalah pembayaran yang dilakukan dengan uang tunai setelah barang diterima. Dalam praktek perdagangan besar pembayaran tunai atau kontan jika dilakukan tidak lebih dari 30 hari setelah barang diterima. Pembayaran yang dilakukan dengan cek juga termasuk pembayaran tunai. Pembayaran tunai tersebut menggunakan jenis uang kartal yang dicetak atau diedarkan oleh Bank Sentral yang dapat dipakai dalam kehidupan sehari-hari sebagai alat bayar. Dalam hal ini, uang kartal dibagi menjadi dua, yaitu uang kertas dan uang logam. Uang kertas dibuat dari bahan kertas dan biasanya memiliki nominal yang lebih besar ketimbang uang logam. Sedangkan uang logam terbuat dari aluminium, emas, perak, perunggu atau bahan sejenisnya.

Volume Penjualan

Menurut Kotler (2018:170) volume penjualan adalah "barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik". Menurut Philip (2023:203) "Volume penjualan merujuk pada jumlah unit produk atau layanan yang dijual oleh suatu perusahaan atau industri selama periode waktu tertentu. Ini adalah ukuran kuantitatif yang menggambarkan seberapa banyak barang atau layanan yang berhasil dijual oleh suatu entitas bisnis". Menurut Rangkuti (2019:85) "menjelaskan bahwa volume penjualan adalah jumlah keseluruhan unit

produk yang terjual dalam periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan strategi pemasaran dan penjualan perusahaan”.



Gambar 1 Kerangka Berpikir

Pengembangan Hipotesis

- H1 : Diduga terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas produk dalam meningkatkan volume penjualan pada air galon *franchise* depo isi ulang BIRU, dikelurahan Krukut, Jakarta Barat.
- H2 : Diduga terdapat pengaruh positif dan signifikan sistem pembayaran uang tunai dalam meningkatkan volume penjualan pada air galon *franchise* depo isi ulang BIRU, dikelurahan Krukut, Jakarta Barat
- H3 : Diduga terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas produk dan sistem pembayaran uang tunai dalam meningkatkan volume penjualan pada air galon *franchise* depo isi ulang BIRU, dikelurahan Krukut, Jakarta Barat

3. METODE

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena yang diamati secara objektif dan mengukur variabel-variabel yang terlibat. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan dalam bentuk angka atau statistik, dan kemudian dianalisis menggunakan metode statistik untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang karakteristik populasi atau sampel yang diteliti. Penelitian ini dilakukan Isi Ulang Depot Galon BIRU, Krukut, Jakarta Barat. Berlokasi di Jl. Talib II No.45, RT 15/RW5, Krukut, Taman Sari, Jakarta Barat. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden. Dalam penelitian ini kuesioner yang dibuat berupa pertanyaan dengan jawaban mengacu pada skala *likert*: Sangat Tidak Setuju (bobot 1), Tidak Setuju (bobot 2), Kurang Setuju (bobot 3), Setuju (bobot 4) dan Sangat Setuju (bobot 5). Uji t atau uji parsial dimaksudkan untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Uji F atau simultan dimaksudkan untuk menguji pengaruh semua variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Regresi Linear Sederhana

Pengolahan data dengan menggunakan metode regresi linear sederhana, dilakukan beberapa tahapan untuk mencari hubungan variabel independen dan variabel dependen. Berikut ini adalah hasil uji regresi linear sederhana pada tiap variabel independen terhadap variabel dependen.

Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan

Hasil uji regresi linear sederhana dari variabel Kualitas Produk pada variabel Volume Penjualan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Linear Sederhana Variabel X1 Terhadap Y
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	17.038	2.982		5.713	.000
Kualitas Produk	.597	.078	.614	7.697	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Berdasarkan hasil perhitungan regresi pada tabel di atas, maka diperoleh persamaan regresi $Y = 17,038 + 0,597 X_1$. Dari persamaan di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut : Nilai konstanta (a) menunjukkan nilai 17,038, artinya jika tidak terjadi perubahan variabel independen (nilai X_1 adalah 0) maka nilai variabel dependen (Y) sebesar 17,038. Nilai koefisien regresi variabel X_1 (Kualitas Produk) adalah 0,597 bernilai positif, sehingga jika kualitas produk mengalami kenaikan 1 nilai, maka volume penjualan akan meningkat sebesar 0,597.

Sistem Pembayaran Uang Tunai Terhadap Volume Penjualan

Hasil uji regresi linear sederhana dari variabel Sistem Pembayaran Uang Tunai pada variabel Volume penjualan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Hasil Uji Regresi Linear Sederhana Variabel X2 Terhadap Y
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	28.803	3.090		9.322	.000
Sistem Pembayaran Uang Tunai	.321	.090	.341	3.587	.001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan data SPSS 26 (2024)

Berdasarkan hasil perhitungan regresi pada tabel di atas, maka diperoleh persamaan regresi $Y = 28,803 + 0,321 X_2$. Dari persamaan di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut : Nilai konstanta (a) menunjukkan nilai 28,803, artinya jika tidak terjadi perubahan variabel independen (nilai X_2 adalah 0) maka nilai variabel dependen (Y) sebesar 28,803. Nilai koefisien regresi variabel X_2 (Sistem Pembayaran Uang Tunai) adalah 0,321 bernilai positif, sehingga jika sistem pembayaran uang tunai mengalami kenaikan 1 nilai, maka volume penjualan akan meningkat sebesar 0,321.

Uji Regresi Linear Berganda

Pengolahan data dengan menggunakan metode regresi linear berganda, dilakukan beberapa tahapan untuk mencari hubungan independen dan variabel dependen, yaitu dengan cara menganalisis pengaruh kualitas produk dan sistem pembayaran uang tunai dalam meningkatkan volume penjualan *franchise* air galon isi ulang BIRU di Kelurahan Krukut, Jakarta Barat. Hasil pengolahan regresi linear berganda yang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3. Hasil Regresi Linear Berganda X1, X2 Terhadap Y
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	17.054	3.194		5.339	.000
Kualitas Produk	.597	.094	.615	6.369	.000
Sistem Pembayaran Tunai	-.001	.091	-.001	-.014	.989

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Dari hasil uji regresi linear berganda pada tabel 3 maka diperoleh suatu persamaan regresi sebagai berikut: $Y = 17,054 + 0,597 X_1 - 0,001 X_2 + e$

Berdasarkan perhitungan pengolahan data SPSS di atas, dapat disimpulkan hasil analisis regresi linear berganda sebagai berikut:

- Nilai konstanta (α) sebesar 17.054 menunjukkan bahwa tanpa adanya Kualitas Produk (X_1) dan Sistem Pembayaran Tunai (X_2) bernilai nol atau tidak ada perubahan, maka Volume Penjualan (Y) akan tetap terbentuk sebesar 17.054 satuan.
- Nilai koefisien regresi Kualitas Produk (X_1) sebesar 0.597 artinya setiap variabel Kualitas Produk ada peningkatan sebesar satu dengan asumsi variabel kualitas produk tetap maka Volume penjualan akan tetap terbentuk sebesar 0.597 satuan. Nilai koefisien regresi Sistem Pembayaran Tunai (X_2) sebesar -0.001

artinya setiap variabel Sistem Pembayaran Tunai ada penurunan sebesar satu dengan asumsi variabel Sistem Pembayaran Tunai tetap maka volume penjualan akan tetap terbentuk sebesar -0.001 satuan.

Uji Koefisien Korelasi

Tabel 4. Hasil Koefisien Korelasi X1 Terhadap Y
Correlations

		Kualitas Produk	Volume Penjualan
Kualitas Produk	Pearson Correlation	1	.614**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	100	100
Volume Penjualan	Pearson Correlation	.614**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	100

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Berdasarkan tabel 4 hasil uji koefisien korelasi yang diperoleh yaitu nilai R sebesar 0,614. Sesuai dengan ketentuan interval koefisien, hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien korelasi berada pada tingkat 0,60 – 0,79 maka tingkat keeratan korelasi antara kualitas produk (X₁) terhadap volume penjualan (Y) diartikan kuat.

Tabel 5. Hasil Koefisien Korelasi X2 Terhadap Y
Correlations

		Sistem Pembayatron Uang Tunai	Volume Penjualan
Sistem Pembayatron Tunai	Pearson Correlation	1	.341**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	100	100
Volume Penjualan	Pearson Correlation	.341**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	100	100

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Berdasarkan tabel 5 hasil uji koefisien korelasi yang diperoleh yaitu nilai R sebesar 0,341. Sesuai dengan ketentuan interval koefisien, hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien korelasi berada pada (0,20 – 0,39) maka tingkat keeratan korelasi antara sistem pembayaran uang tunai (X₂) terhadap volume penjualan (Y) diartikan rendah.

Tabel 6. Hasil Koefisien Korelasi Berganda variabel X1 dan X2 Terhadap Y
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.614 ^a	.377	.364	4.758

a. Predictors: (Constant), Sistem Pembayatron Uang Tunai, Kualitas Produk

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Dari nilai tabel 6 diketahui bahwa nilai Koefisien korelasi sebesar R 0,614 dimana nilai tersebut berada pada interval (0,60 – 0,79) artinya variabel kualitas produk dan system pembayaran uang tunai mempunyai tingkat hubungan kuat.

Uji Koefisien Determinasi

Tabel 7. Hasil Koefisien Determinasi Variabel X1 Terhadap Y
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted Square	RStd. Error of the Estimate
1	.614 ^a	.377	.370	4.733

a. Predictors: (Constant), Kualitas Produk

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Berdasarkan tabel 7 didapat nilai R Square = 0,377 atau 37,7%. Artinya variabel kualitas produk (X₁) memberikan kontribusi terhadap volume penjualan (Y) sebesar 37,7% sedangkan 62,3% dari hasil (100% - 37,7% = 62,3%) dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Tabel 8. Hasil Koefisien Determinasi Variabel X2 Terhadap Y Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.341 ^a	.116	.107	5.637

a. Predictors: (Constant), Sistem Pembayaran Uang Tunai

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Berdasarkan tabel 8 didapat nilai R Square = 0,116 atau 11,6%. Artinya variabel sistem pembayaran uang tunai (X2) memberikan kontribusi terhadap volume penjualan (Y) sebesar 11,6% sedangkan 88,4% dari hasil (100% - 11,6% = 88,4%) dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Tabel 9. Hasil Koefisien Determinasi Simultan X1, X2 Terhadap Y Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.614 ^a	.377	.364	4.758

a. Predictors: (Constant), Sistem Pembayaran Uang Tunai, Kualitas Produk

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Berdasarkan tabel 9 didapat nilai R Square = 0,377 atau 37,7% artinya variabel kualitas produk dan sistem pembayaran uang tunai (X1,X2) memberikan kontribusi terhadap volume penjualan (Y) sebesar 37,7% sedangkan 62,3% dari hasil (100% - 37,7% = 62,3%) dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil Pengujian Hipotesis Penelitian

Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t dilakukan membandingkan nilai t-hitung dengan nilai t-tabel, untuk menentukan besarnya $df=(n-2-1)$, maka diperoleh $(100-2-1) = 97$, jadi t tabel= 1,665 (dengan melihat t tabel pada $df = 97$) hasil uji t dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 10. Hasil Uji Hipotesis Variabel X1 Terhadap Y (uji t) Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1(Constant)	17.038	2.982			5.713.000	
Kualitas Produk	.597	.078	.614		7.697.000	

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Pada Variabel Kualitas Produk (X1) diatas diketahui nilai signifikansi (Sig) variabel Kualitas Produk (X1) sebesar 0,000 dan t hitung variabel Kualitas Produk (X1) sebesar 7,697. Karena nilai Sig. (0,000 < 0,05) dan t hitung > t tabel (7,697 > 1,661) maka dapat disimpulkan bahwa H₁ diterima dan H₀ ditolak. Artinya adanya pengaruh positif dan signifikan Kualitas produk (X1) volume penjualan (Y) pada depo isi ulang BIRU Krukut, Jakarta Barat.

Tabel 11. Hasil Uji Hipotesis Variabel X2 Terhadap Y (uji t) Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1(Constant)	28.803	3.090			9.322.000	
Sistem Pembayaran Uang Tunai	.321	.090	.341		3.587.001	

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan SPSS 26 (2024)

Pada Sistem Pembayaran Uang Tunai (X2) di atas, diketahui nilai signifikansi (Sig) sistem pembayaran uang tunai (X2) sebesar 0,001 dan t hitung variabel Harga (X2) sebesar 3,587. Karena nilai Sig. (0,001 < 0,05) dan t hitung > t tabel (3,587 > 1,661) maka dapat disimpulkan bahwa H₂ diterima dan H₀ ditolak. Artinya adanya pengaruh positif dan signifikan Sistem Pembayaran Uang Tunai (X2) terhadap Volume Penjualan (Y) pada depo isi ulang BIRU Krukut, Jakarta Barat.

Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan dengan membandingkan nilai f hitung dengan nilai f tabel, untuk menentukan besarnya f tabel dengan ketentuan $df_1=(n-k)$ dan $df_2=(k-1)$, sehingga $df_1=(100-3)= 97$ dan $df_2=(3-1)=2$. Jadi nilai f tabel = 3,090 hasil uji F sebagai berikut:

Tabel 12. Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1327.260	2	663.630	29.317	.000 ^b
Residual	2195.740	97	22.636		
Total	3523.000	99			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

b. Predictors: (Constant), Sistem Pembayaran Tunai, Kualitas Produk

Sumber: Hasil olahan data SPSS 26 (2024)

Pengujian pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya dilakukan dengan menggunakan uji F. Hasil perhitungan statistik menunjukkan nilai F hitung 29,317 > F tabel 3,090. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, maka diperoleh nilai signifikansi tersebut 0,000 < 0,05. Hal ini bahwa hipotesis yang menyatakan simultan variabel Kualitas Produk dan Sistem Pembayaran Uang Tunai mempunyai pengaruh terhadap Volume Penjualan

Pembahasan Hasil Penelitian

Pengaruh Variabel Kualitas Produk (X1) Terhadap Volume Penjualan (Y)

Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai persamaan regresi $Y = 17,038 + 0,597 X_1$, nilai koefisien korelasi diperoleh sebesar 0,614 artinya menunjukkan bahwa koefisien korelasi berada pada tingkat (0,60-0,79) maka tingkat keeratan korelasi diartikan kuat. Nilai determinasi atau kontribusi pengaruhnya sebesar 0,377 atau sebesar 37,7% sedangkan sisanya 62,3% dipengaruhi oleh faktor lain. Uji hipotesis diperoleh nilai t hitung > t tabel atau (7,697 > 1,661). Dengan demikian H0 ditolak dan H1 diterima artinya terdapat pengaruh yang signifikan kualitas produk terhadap volume penjualan air isi ulang BIRU Krukut, Jakarta Barat. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian terdahulu yang sudah dilakukan oleh M Yusuf (2022) dengan judul Pengaruh Harga Jual dan Kualitas Produk, Terhadap Volume Penjualan di Pasar Bangetayu. Dimana dalam penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Dengan kontribusi pengaruhnya sebesar 96,3% uji hipotesis signifikansi diperoleh 0,000 < 0,05.

Pengaruh Variabel Sistem Pembayaran Uang Tunai (X2) Terhadap Volume Penjualan (Y)

Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai persamaan regresi $Y = 28,803 + 0,321 X_2$, nilai koefisien korelasi diperoleh sebesar 0,341 artinya menunjukkan bahwa koefisien korelasi berada pada (0,20-0,39) kedua variabel mempunyai tingkat hubungan yang rendah. Nilai determinasi atau kontribusi pengaruhnya sebesar 0,116 atau sebesar 11,6% sedangkan sisanya 88,4% dipengaruhi oleh faktor lain. Uji hipotesis diperoleh nilai t hitung > t tabel atau (3,587 > 1,661). Dengan demikian H0 ditolak dan H2 diterima artinya terdapat pengaruh yang signifikan sistem pembayaran uang tunai terhadap volume penjualan air isi ulang BIRU Krukut, Jakarta Barat. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian terdahulu yang sudah dilakukan oleh Zen, Adelisna (2022) dengan judul Pengaruh Sistem Pembayaran Tunain (Cash) dan Nontunai (Cashless) Terhadap Kepuasan Konsumen Indomaret Padang Sidempuan Utara. Dimana dalam penelitian menghasilkan kesimpulan sistem pembayaran tunai memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan kontribusi pengaruh sebesar 0,23,8 atau sebesar 23,8 % sedangkan sisanya 76,2% dipengaruhi oleh faktor lain. Uji hipotesis diperoleh variabel tunai sebesar 0,318 < 1,984.

Pengaruh Variabel Kualitas Produk (X1) dan Sistem Pembayaran Uang Tunai (X2) Terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai persamaan regresi $Y = 17.504 + 0.597 (X_1) - 0,001 (X_2)$, nilai koefisien korelasi berganda diperoleh sebesar 0,641 artinya menunjukkan bahwa koefisien korelasi berada pada (0,60-0,79) kedua variabel mempunyai tingkat hubungan yang kuat. Nilai determinasi atau kontribusi pengaruhnya sebesar 0,377 atau sebesar 37,7% sedangkan sisanya 62,3% dipengaruhi oleh faktor lain. Hasil perhitungan statistik menunjukkan nilai F hitung 29,317 > F tabel 3,090. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, maka diperoleh nilai signifikansi tersebut 0,000 < 0,05.

Hal ini berarti bahwa hipotesis yang menyatakan simultan variabel Kualitas Produk dan Sistem Pembayaran Uang Tunai mempunyai pengaruh terhadap Volume Penjualan.

5. PENUTUP

Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan berdasarkan uji regresi linear sederhana diperoleh $Y=17.038+0,597X_1$, koefisien korelasi nilai $R=0,614$ yang diartikan kuat, besar presentase koefisien determinasi nilai $R^2=0,377(37,7\%)$, sedangkan 62,3% dipengaruhi oleh faktor lain dan uji hipotesis (uji t), t hitung (3,587) > t tabel (1,661) artinya H1 diterima dan H0 ditolak, terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Sistem Pembayaran Tunai terhadap Volume Penjualan berdasarkan uji regresi linear sederhana diperoleh $Y=28,830 +0,321X_2$, koefisien korelasi nilai $R=0,341$ yang diartikan rendah, maka besar presentase koefisien determinasi nilai $R^2=0,116(11,6\%)$, sedangkan 88,4% dipengaruhi oleh faktor lain dan uji hipotesis (uji t), t hitung (7,697) > t tabel (1,661) artinya H2 diterima dan H0 ditolak, terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel Sistem Pembayaran Tunai terhadap Volume Penjualan. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kualitas Produk dan Sistem Pembayaran Tunai terhadap Volume Penjualan, uji regresi linear berganda diperoleh $Y=17,054+0,597X_1 -0,001X_2+e$, koefisien korelasi berganda nilai $R=0,614$ diartikan kuat, maka besar presentase koefisien determinasi berganda nilai $R^2=0,377(37,7\%)$, sedangkan 62,3% dipengaruhi oleh faktor lain dan uji hipotesis (uji F), F hitung (29,317) > F tabel (3,090) terdapat pengaruh positif dan signifikan Kualitas Produk dan Sistem Pembayaran Tunai terhadap Volume Penjualan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, R. (2021). Pengaruh Celebrity Endorser Abel Cantika Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Brand Image Situs Belanja Online Lazada Bagi Akun Fansbase Teamnyoy. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 24(2).
- Amirullah. (2015). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Anoraga, P. (2019). *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arikunto, S. (2015). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka.
- Bungin, B. (2019). *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada Cipta.
- Creswell, J. W. (2019). *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Esti Dwi Rahmawati. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Pustakabarupress.
- Ghozali, I. (2017). *Model Persamaan Struktural Konsep Dan Aplikasi Program AMOS 24*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ginting, N. F. H. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Yrama Widya.
- Hancock, D., & Humphrey, D.B. (1998). Payment Transactions, Instruments, and System: A Survey. *Journal of Banking and Finance*, 21.
- Hanifa, D. (2024). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Pt Fujitama Alfa Megah Di Bsd Tangerang Selatan. Universitas Pamulang. <http://repository.unpam.ac.id/id/eprint/1320>.
- Hasibuan, M. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hasim, A., & Solihin, D. (2024). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada PT Laukita Bersama Indonesia. *Jurnal Ilmiah Swara MaNajemen (Swara Mahasiswa Manajemen)*, 4(1), 232-246.
- Imran, I. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Industri Alumunium Bukittinggi. itskhatulistiwa.ac.id/ojsapresiasiekonomi, 09(02).
- Istijanto, (2014). *Riset Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

- Kotler, P., & Armstrong, G. M. (2018). *Marketing Mix: Selected Chapters From: Principles of Marketing, Seventeenth Edition*, Philip Kotler and Gary Armstrong. Jakarta: Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2019). *Principles of Marketing Global Edition*. Pearson Education.
- Krisnadi, H., Efendi, S., dkk. (2019). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: LPU-UNAS.
- Maholta, N. (2009). *Riset Pemasaran, Edisi keempat*. Jakarta: PT. Indeks.
- Manullang, Y. M. (2018). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan BRIZZI Bank Rakyat Indonesia di Kota Pekanbaru. *JOM FEB 1*, Edisi 1.
- Maula, N., & Ikhwan, S. (2022). Pengaruh E-Commerce, Kualitas Produk, Kualitas Layanan Dan Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Hijab Pada Alifah Griya Muslimah. *journal.upy.ac.id*, 06(02).
- Mokalu, F. O. (2015). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal EMBA*, 3(1), 231-357.
- Moleong, J.L. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nurlitasari, F. D., & Fadillah. (2024). Pengaruh Pembayaran Non Tunai Dan Pembayaran Tunai Terhadap Keputusan Pembelian Di Pt Xyz. *Jurnal Kolibi*, 2(12), 852-858.
- Paramitha & Kusumaningtyas. (2020). QRIS. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri. 978-623-94619-1-1.
- Raden Rijanto. (2014). *Aspek Hukum dalam Ekonomi*, Sukabumi: Al Fath Zumar.
- Rangkuti, F. (2019). *Strategi Pemasaran Edisi 3*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Runtuuwu, J. G. (2014). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pengguna Cafe Dan Resto Cabana Manado. *Jurnal EMBA*, 2(3), 1686-1814.
- Safitri, N. A. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: K Media Pustaka.
- Santoso, S. (2015). *SPSS20 Pengolahan Data Statistik di Era Informasi*. Jakarta: PT.Alex Media Komputindo, Kelompok Gramedia.
- Sari, U. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Ikan Asin Pada Masa "Covid 19" Di Kecamatan Losari. <http://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jimak>, 01(03).
- Siti, T. (2020). *Perilaku Konsumen Implikasi Pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sonani, N. (2021). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Kendaraan Merek Toyota. <http://www.jurnal.uniga.ac.id>, 20(03), 1412-5897.
- Sudarsono, H. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Jawa Timur: CV. PUTSAKA ABADI.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suyanto, M. (2018). *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Swastha, B. (2019). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: 3rd ed. BPFE.
- Terry, R. G., & Rue, L. W. (2020). *Dasar-dasar Manajemen Edisi Revisi 2*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2020). *Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Umar, H. (2019). *Metode Riset Manajemen Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Widiarto, T., & Hardiana, E. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Bakery Di Kelurahan Sukmajaya. *journal.lppmunindra*, 13(3), 2502-5449.
- Yudistira, B. (2021). Pengaruh Pembayaran Tunai Dan Non Tunai Terhadap Motivasi Kerja Driver Grab Di Kota Malang. *eJrm*, 10(07).
- Zen, A. (2022). Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai (Cash) Dan Nontunai (Cashless) Terhadap Kepuasan Konsumen Indomaret Padangsidempuan Utara. Undergraduate thesis, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.