



Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Di Maskapai Batik Air Pada Bandar Udara Abdurahman Saleh Malang, **Ary Subiyantoro, Himawan Agung Nugroho, Anggoro Setyo Mukti**

Evaluasi Kinerja Pegawai Kantor Kementerian Agama Kabupaten Magelang, **Widi Astuti, Meidi Syaflan**

Analisis Implementasi Sistem Minformasi Personel Di Akademi Militer, **Iwan Sarwono, Syeh Assery**

Evaluasi Implementasi Penatausahaan Aset Tetap Pemerintah Kabupaten Pacitan, **Zainal Arifin, Nur Widiastuti**

Pengaruh Harga Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Gas LPG 3 Kg Pada Pangkalan Bumi Pelita Asri, **Nining Purwatiningsih, Yunita Fitri Wahyuningtyas**

Pengaruh Lingkungan Kerja Pada Loyalitas Karyawan Dengan Kinerja Karyawan Sebagai Variabel Mediasi Studi Kasus Pada Proyek Check Dam Ahuru Kota Ambon, **Sitti Rahma Rumadaul, Muhammad Mathori**

Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020, **Pramesti Kemala Sari, Mudasetia Mudasetia, Achmad Marzuki**

Pengaruh Komite Audit Dan Kualitas Audit Terhadap Nilai Perusahaan Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Di Bei Periode 2018-2022, **Khoirunnisa Cahya Firdarini**

Analisis Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Dan Pengeluaran Kas Dalam Upaya Peningkatan Efektivitas Pengendalian Internal Studi Pada Koslo Hotel Yogyakarta, **Maria Margaretha Tifany Lebasue, Manendha Maganitri Kundala, Hasanah Setyowati**

Strategi Peningkatan Kinerja Personil Reserse Kriminal Dalam Menangani Perkara Di Polres Magelang Kota, **Harry Dwi Purnomo, Sofiati Sofiati, Jazuli Akhmad**

Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Warga Binaan Di Balai Rehabilitas Terpadu Penyandang Disabilitas Dinas Sosial Daerah Istimewa Yogyakarta (BRTPD Dinas Sosial DIY), **Banindaru Sasono Handito, Muhammad Subkhan**

Analisis Prediksi Kebangkrutan Dengan Menggunakan Metode Altman Z-Score Studi Empiris Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2021, **Welsi Anggraini, Sulastiningsih Sulastiningsih**

Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen Dalam Pembelian Di Distro Polosanyk, **Irvan Yulian Hernandi, Muhammad Awal Satrio Nugroho**

Pengaruh Lingkungan Kerja, Kompensasi, Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Studi Kasus Pada Toko Mitra Anda, **Vivilia Astuti, Dila Damayanti**

Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Ukuran Perusahaan Dan Struktur Aset Terhadap Nilai Perusahaan Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Periode 2017-2021, **Aris Susanto, Lilik Ambarwati**

Analisis Pemahaman Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tentang Pajak Penghasilan Pada Umkm Bekasi, **Achmad Dany, Priyastiwati Priyastiwati**

Pengaruh Pelaporan Corporate Social Responsibility (CSR) Terhadap Kinerja Keuangan, **Diah Lestari, Zulkifli Zulkifli**

Pengaruh Budaya Organisasi Lingkungan Kerja Terhadap Komitmen Pegawai Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Intervening Di Grhatama Pustaka Yogyakarta, **Mia Aprilia, Uswatun Chasanah**

Analisis Pengaruh Promosi, Harga Dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variable Intervening Shopee Food Di Yogyakarta, **Feri Lanandra, Suhartono Suhartono**

Pengaruh Pendapatan Asli Daerah (PAD), Dana Alokasi Umum (DAU), Dana Alokasi Khusus (DAK), Dan Dana Bagi Hasil (DBH) Terhadap Belanja Modal Pada Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Periode 2017-2020, **Abellisa Aulia Devi, Achmad Tjahjono**

Home / Archives / Vol. 3 No. 3 (2023): Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia

## Vol. 3 No. 3 (2023): Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia



DOI: <https://doi.org/10.32477/jrabi.v3i3>

Published: 2023-09-28

### Articles

#### PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN DI MASKAPAI BATIK AIR PADA BANDAR UDARA ABDURAHMAN SALEH MALANG

Ary Subiyantoro , Himawan Agung Nugroho , Anggoro Setyo Mukti

756 – 774



#### EVALUASI KINERJA PEGAWAI KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN MAGELANG

Widi Astuti, Meidi Syafflan

775 – 795



#### ANALISIS IMPLEMENTASI SISTEM MINFORMASI PERSONEL DI AKADEMI MILITER

Iwan Sarwono, Syeh Assery

796 – 808



#### EVALUASI IMPLEMENTASI PENATAUSAHAAN ASET TETAP PEMERINTAH KABUPATEN PACITAN

Zainal Arifin, Nur Widiastuti

809 – 823



#### PENGARUH HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN GAS LPG 3 KG PADA PANGKALAN BUMI PELITA ASRI

Nining Purwatningsih, Yunita Fitri Wahyuningtyas

824 – 838



#### PENGARUH LINGKUNGAN KERJA PADA LOYALITAS KARYAWAN DENGAN KINERJA KARYAWAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

Studi Kasus Pada Proyek Check Dam Ahuru Kota Ambon

Sitti Rahma Rumadaul, Muhammad Mathori

839 – 857



#### PENGARUH PROFITABILITAS, LIKUIDITAS, LEVERAGE DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP MANAJEMEN LABA PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2017-2020

Pramesti Kemala Sari, Mudasetia Mudasetia, Achmad Marzuki

858 – 878



#### PENGARUH KOMITE AUDIT DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP NILAI PERUSAHAAN

Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Di BEI Periode 2018-2022

Khoirunnisa Cahya Firdarini

879 – 897



#### ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENERIMAAN KAS DAN PENGELUARAN KAS DALAM UPAYA PENINGKATAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL

Studi pada Koslo Hotel Yogyakarta

Maria Margaretha Tifany Lebasue, Manendha Maganitri Kundala, Hasanah Setyowati

898 – 914



#### STRATEGI PENINGKATAN KINERJA PERSONIL RESERSE KRIMINAL DALAM MENANGANI PERKARA DI POLRES MAGELANG KOTA

Harry Dwi Purnomo, Sofiaty Sofiaty, Jazuli Akhmad

915 – 937



#### ANALISIS PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN WARGA BINAAN DI BALAI REHABILITAS TERPADU PENYANDANG DISABILITAS DINAS SOSIAL DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (BRTPD DINAS SOSIAL DIY)

Banindaru Sasono Handito, Muhammad Subkhana

938 – 956



#### ANALISIS PREDIKSI KEBANGKRUTAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ALTMAN Z-SCORE STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN PROPERTY DAN REAL ESTATE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2012-2021

Welsi Anggraini, Sulastiningsih Sulastiningsih

957 – 971



#### FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUASAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN DI DISTRO POLOSANYK

Irvan Yulian Hernandi, Muhammad Awal Satrio Nugroho

972 – 993



#### PENGARUH LINGKUNGAN KERJA, KOMPENSASI, DAN DISIPLIN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN

Studi Kasus pada Toko Mitra Anda

Vivilia Astuti, Dila Damayanti

994 – 1017



#### PENGARUH PROFITABILITAS, LIKUIDITAS, UKURAN PERUSAHAAN DAN STRUKTUR ASET TERHADAP NILAI PERUSAHAAN

Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Periode 2017-2021

Aris Susanto, Lilik Ambarwati

1018 – 1026



#### ANALISIS PEMAHAMAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 23 TENTANG PAJAK PENGHASILAN PADA UMKM BEKASI

Achmad Dany, Priyastiyi Priyastiyi

1027 – 1039



#### PENGARUH PELAPORAN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) TERHADAP KINERJA KEUANGAN

Diah Lestari, Zulkifli Zulkifli

1040 – 1059



#### PENGARUH BUDAYA ORGANISASI LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KOMITMEN PEGAWAI DENGAN KEPUASAN KERJA SEBAGAI VARIABEL INTERVENING DI GRHATAMA PUSTAKA YOGYAKARTA

Mia Aprilia, Uswatun Chasanah

1060 – 1078



#### ANALISIS PENGARUH PROMOSI, HARGA DAN KEPERCAYAAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN DENGAN KEPUASAN KONSUMEN SEBAGAI VARIABLE INTERVENING SHOPEE FOOD DI YOGYAKARTA

Feri Lanandra, Suhartono Suhartono

1079 – 1103



#### PENGARUH PENDAPATAN ASLI DAERAH (PAD), DANA ALOKASI UMUM (DAU), DANA ALOKASI KHUSUS (DAK), DAN DANA BAGI HASIL (DBH) TERHADAP BELANJA MODAL PADA PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA PERIODE 2017-2020

Abellisa Aulia Devi, Achmad Tjahjono

1104 – 1126



### Make a Submission

#### INFORMATION

For Readers

For Authors

For Librarians

#### EDITORIAL POLICIES

Publication Ethic

Editorial Team

Reviewer

Focus and Scope

Author Guidelines

Peer Review Process

Publication Frequency

Publication fee

Plagiarism Checker

Copyright Notice

Open Access Policy

Ethical Statement

Publisher

#### ARTICLE TEMPLATE



#### ISSN

eISSN 2808-1617

ISSN 2808-1617



9 772808 161009

#### TOOLS

zotero



#### INDEXING LIST



#### Support By



#### VISITORS



## **PENGARUH HARGA DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN GAS LPG 3 KG PADA PANGKALAN BUMI PELITA ASRI**

**Nining Purwatiningsih<sup>1</sup>, Yunita Fitri Wahyuningtyas<sup>2</sup>**

<sup>12</sup>Program Studi Manajemen STIE Widya Wiwaha  
niningpurwatiningsih30@gmail.com<sup>1</sup>, yunita.fitriw@gmail.com<sup>2</sup>

### **INTISARI**

Maksud dari pengujian ini adalah untuk mengkaji : (1) bagaimana pengaruh harga terhadap volume penjualan gas LPG 3 Kg bagi Pangkalan Bumi Pelita Asri, (2) bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan gas LPG 3 Kg bagi Pangkalan Bumi Pelita Asri. Sample dalam pengujian ini adalah pelanggan atau konsumen yang membeli Gas LPG 3 Kg di Pangkalan Bumi Pelita Asri cukup dengan jumlah 73 responden dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Instrumen dalam pengujian ini berupa angket yang telah di uji validitas dan realibilitasnya menggunakan *Alpha Cronbach*. Metode analisis data yang dipakai pengujian adalah regresi linier berganda dengan mengaplikasikan program pengolahan data statistik SPSS (*Statistical Package for The Social Science*) for Windows Release 25.0. Hasil pengujian bersumber pada uji linier berganda menunjukkan maka : (1) Nilai konstanta (a) sebesar 0,599 menunjukkan ketika variabel independen (harga, saluran distribusi) dalam keadaan konstan ( $x=0$ ), maka para konsumen Pangkalan Gas LPG 3 KG Bumi Pelita Asri yang menjadi responden mampu meningkatkan volume penjualan dalam keberlangsungan usaha pada perusahaan tersebut ; (2) Hasil pengujian regresi linier berganda menunjukan bahwa variabel harga memiliki koefisien regresi sebesar 0,133 dengan nilai signifikansi 0,013. Nilai ini lebih kecil dari nilai probabilitas 5% (0,05). Dengan demikian hipotesis pertama yang menyatakan bahwa harga berpengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha diterima (H1 diterima).; (3) Hasil pengujian regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel saluran distribusi memiliki koefisien regresi sebesar 0,425 dengan nilai signifikansi 0,000. Nilai ini lebih kecil dari nilai probabilitas 5% (0,05). Dengan demikian hipotesis kedua yang menjatakan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan diterima.

**Kata Kunci** : Gas LPG 3 KG, Pengaruh Harga, Sistem Distribusi.

### **ABSTRACT**

*The purpose of this test is to examine: (1) how does the price affect the sales volume of 3 Kg LPG gas for the Bumi Pelita Asri Base, (2) how does the distribution channel influence the sales volume of 3 Kg LPG gas for the Bumi Pelita Asri Base. The sample in this test is a customer or consumer who buys 3 Kg LPG Gas at Pangkalan Bumi Pelita Asri with a total of 73 respondents using a purposive sampling technique. The instrument in this test is a questionnaire that has been tested for validity and reliability using Alpha Cronbach. The data analysis method used for testing is multiple linear*

*regression by applying the statistical data processing program SPSS (Statistical Package for The Social Science) for Windows Release 25.0. The test results based on multiple linear tests show that: (1) A constant value (a) of 0.599 indicates that when the independent variable (price, distribution channel) is constant ( $x=0$ ), then the consumers of the 3 KG LPG Gas Base Bumi Pelita Asri those who become respondents are able to increase sales volume in the continuity of business at the company; (2) The results of multiple linear regression testing show that the price variable has a regression coefficient of 0.133 with a significance value of 0.013. This value is smaller than the probability value of 5% (0.05). Thus the first hypothesis which states that price has a positive effect on business continuity is accepted (H1 is accepted); (3) The results of multiple linear regression testing show that the distribution channel variable has a regression coefficient of 0.425 with a significance value of 0.000. This value is smaller than the probability value of 5% (0.05). Thus the second hypothesis which states that distribution channels have a positive effect on sales volume is accepted.*

**Keywords:** LPG Gas 3 KG, Effect of Price, Distribution System.

## PENDAHULUAN

LPG (*Liquified Petroleum Gasses*) merupakan bahan bakar berupa gas yang dicairkan dan merupakan produk minyak bumi yang ramah lingkungan dan banyak digunakan oleh rumah tangga dan industri. LPG merupakan campuran dari berbagai unsur hidrokarbon yang berasal dari minyak mentah dan natural gas serta komponen utamanya adalah propana ( $C_3H_8$ ) dan butana ( $C_4H_{10}$ ).

Program konversi minyak tanah ke LPG yang diterapkan oleh pemerintah Indonesia sejak tahun 2007 kini telah menjangkau hampir seluruh kawasan Indonesia. Hal ini menyebabkan banyaknya permintaan masyarakat terhadap LPG, khususnya LPG 3 Kg. Salah satu produk LPG yang dikeluarkan oleh Pertamina ini paling banyak digunakan masyarakat karena praktis dan memiliki harga yang paling murah diantara tabung LPG lainnya. Kelancaran distribusi LPG 3 Kg kepada masyarakat sangat bergantung pada beberapa instansi. Distribusi LPG 3 Kg dimulai dari PT Pertamina sebagai perusahaan minyak dan gas bumi nasional. Konversi minyak tanah ke LPG 3 Kg telah dilaksanakan sejak Tahun 2007, dengan tujuan menekan subsidi minyak tanah yang saat itu sangat besar dan memberikan energi yang lebih bersih untuk masyarakat. Bahan bakar LPG 3 Kg merupakan salah satu kebutuhan yang sangat vital bagi masyarakat terutama masyarakat miskin. Dimana bahan bakar LPG 3 Kg ini merupakan barang subsidi yang dikeluarkan pemerintah melalui PT. Pertamina. Tetapi pada kenyataannya kebutuhan akan gas LPG gini semakin tahun semakin meningkat, seiring dengan pertumbuhan masyarakat dan ekonomi. Gas subsidi LPG 3 Kg ini tidak hanya membantu masyarakat miskin tetapi juga sangat membantu industri mikro dan kecil seperti penjual kuliner. Dengan gas subsidi ini pengusaha mikro dan kecil dapat terbantu sebab harga jual barangnya relatif lebih rendah dan pembeli juga semakin banyak. Tetapi semakin meningkatnya pertumbuhan masyarakat maupun ekonomi maka kebutuhan akan LPG 3 Kg semakin tinggi juga sehingga pendistribusiannya juga harus merata untuk mencapai konsumen akhir. Tetapi pada kenyataannya distributor

resmi terendah yang di akui oleh PT. Pertamina hanya sebatas pangkalan, dimana pangkalan ini lokasinya relatif tidak merata dalam menjangkau konsumen akhir, kondisi ini menyebabkan untuk mencapai lokasi pangkalan ini menimbulkan biaya transportasi yang relatif tinggi. Dalam kondisi seperti ini timbullah unit-unit distribusi yang tidak resmi seperti pengampas maupun pengecer/warung. Timbulnya unit-unit distribusi tidak resmi ini menyebabkan meningkatnya harga jual gas LPG 3 Kg dan berpengaruh pada volume penjualan di satu sisi tetapi disisi lain memudahkan konsumen akhir untuk memperoleh gas LPG 3 Kg ini.

Pada sisi lain gas LPG sudah tidak dianggap lagi sebagai barang mewah melainkan sudah sebagai kebutuhan pokok rumah tangga masa kini. Tidak dapat dipungkiri bahwa semakin modern dan praktis suatu alat akan semakin besar pula resiko yang ditimbulkannya. Menjalankan kebijakan penggunaan gas LPG pemerintah harus efektif dalam pemberin gas LPG 3 Kg bersubsidi dimana komoditi ini menyangkut hajat hidup orang banyak. (M.IIham ,2013)

Berdasarkan Undang-Undang No 27 Tahun 2001 Tentang kegiatan usaha hilir gas, seluruh bisnis minyak dan gas LPG sudah terbuka bagi pelaku usaha maupun kondisi di pasar yang menunjukkan bahwa industri ini memiliki potensi yang besar dan sekarang menjadi komoditi yang sangat penting bagi masyarakat. Dalam Undang-Undang pasal 3 ayat (1) Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 104 Tahun 2007 Tentang Penyediaan, Pendistribusian dan Penetapan Harga *Liquefied Petroleum Gas* Tabung 3 Kilogram yang berbunyi : Penyediaan dan Pendistribusian LPG tabung gas 3 kg hanya di peruntukkan bagi rumah tangga dan usaha mikro. Kebijakan publik merupakan bagian dari upaya yang dilakukan pemerintah untuk rakyatnya. Untuk mengimplementasikan kebijakan publik yang sesuai dengan makna dasarnya yakni dari, oleh dan untuk rakyat diperlukan implementasi yang sesuai dengan keadaan masyarakat setempat melalui desentralisasi yang diwujudkan perannya oleh pemerintah daerah yang dianggap lebih mengenal dan dekat dengan masyarakat lokal.

## **LANDASAN TEORI**

### **Pengertian Harga**

Menurut Basu Swastha harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Menurut Deliyanti Oentoro menyebutkan harga adalah nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

### **Pengertian Saluran Distribusi**

Menurut Djaslim Saladin (2004:153), menjelaskan bahwa saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi atau lembaga yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa dapat digunakan atau dikonsumsi. Berdasarkan pengertian tersebut, saluran distribusi ialah serangkaian kegiatan yang meliputi perantara yang turut andil dalam bagian pemindahan barang

dari produsen ke konsumen. Barang-barang yang dihasilkan oleh produsen dibawa ke pasar sehingga dapat dikonsumsi oleh pelanggan. Pada perekonomian sekarang ini, sebagian besar produsen tidak langsung menjual barangnya ke pemakai akhir. Perusahaan biasanya bekerja sama dengan perantara untuk membawa produk mereka ke pasar. Perantara pemasaran membentuk suatu saluran distribusi. Perusahaan perlu menerapkan saluran distribusi yang baik dan benar supaya produk perusahaan bisa sampai ke tangan konsumen dengan tepat sasaran. Perusahaan membutuhkan pengetahuan yang mendalam mengenai saluran distribusi untuk dapat dengan sukses membawa produknya ke pasar.

### **Pengertian Volume Penjualan**

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

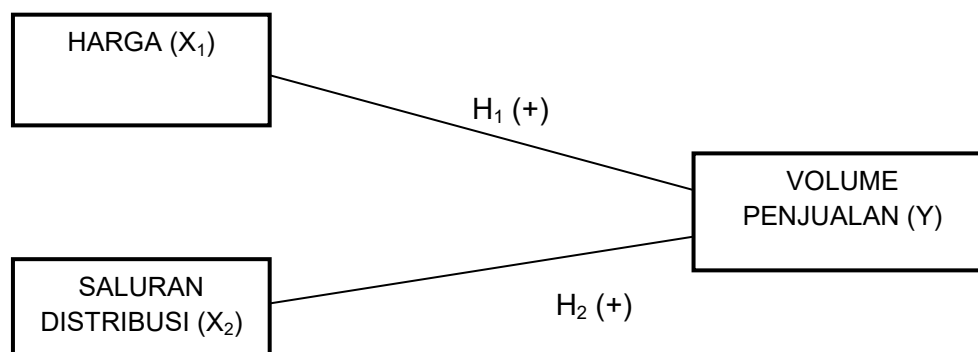
### **Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Erlina P. pada tahun 2009, dengan judul penelitian "Mengoptimalkan Biaya Transportasi untuk Penentuan Jalur Distribusi Produk „ X „ dengan Metode Saving Matriks". Dalam penelitian tersebut dalam upaya menentukan jalur distribusi dengan metode Saving Matriks, yang memiliki tujuan untuk meminimumkan jarak dan waktu serta biaya dengan mempertimbangkan beberapa kendala. Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan dengan metode yang digunakan tersebut terjadi penyederhanaan rute pendistribusian, yang awalnya menggunakan 9 rute menjadi hanya 4 rute distribusi saja, dan dari hasil perhitungan dengan mengimplementasikan metode tersebut, terjadi penghematan biaya distribusi sebesar 39.7%. Penelitian yang dilakukan juga oleh Riana (2001) dengan judul "Pengaruh Biaya Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Furniture Pada PT. Intan Andalas Wood Industry T. Tinggi". Hasil regresi menunjukkan pengaruh yang signifikan antara biaya saluran distribusi (biaya transportasi, biaya gudang, biaya pemuatan) terhadap volume penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh "Eko Puji Setyo Budi" (2005) dengan judul "Pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan pada UD SINAR MAS Nganjuk". Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda dengan variabel bebas biaya transportasi, biaya agen, biaya pemesanan, dan biaya pengawasan persediaan. Hasil uji statistiknya menunjukkan keempat variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Sedangkan variabel biaya transportasi lebih dominan mempengaruhi volume penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh "Indrawati" (2011) dengan judul "Analisis Pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan pada CV. Mekar Sejahtera Abadi Semarang". Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda dengan variabel bebas yang terdiri dari, biaya transportasi, biaya penjualan, dan biaya pergudangan. Hasil pengujian statistiknya menunjukkan ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Sedangkan variabel biaya pergudangan lebih dominan mempengaruhi volume penjualan. Penelitian Jolanda Nathalia (2013) tentang

Pengaruh Biaya Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan, bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan produk keramik PT Catur Sentosa Adiprana, Tbk di Kota Makassar. Variabel independen yang diteliti yaitu saluran distribusi meliputi: biaya transportasi, biaya pergudangan, dan biaya 9 penjualan, dengan variabel dependen volume penjualan. Penelitian ini menggunakan analisis linier berganda, dan hasil uji regresi menunjukkan variabel yang paling dominan yang mempengaruhi volume penjualan adalah variabel biaya pergudangan. Penelitian Desi Wita Sari (2014) Judul Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Semen PT. Semen Tonasa Di Pangkep Tujuan 1. Untuk menganalisis pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan produk semen pada PT. Semen Tonasa di 10 Pangkep. 2. Untuk mengetahui variabel mana yang lebih dominan mempengaruhi saluran distribusi Metode Penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis kuantitatif, dengan menggunakan uji statistik, diantaranya analisis linier berganda, koefisien determinasi, uji t dan uji F.

### Kerangka Teoritis

Dalam penelitian ini terdiri dari dua variabel yaitu variabel independen dan variabel dependen, variabel independen meliputi pengaruh harga dan saluran distribusi. Sedangkan variabel dependen pada penelitian ini adalah volume penjualan. Variabel penelitian dapat dilihat pada gambar berikut :



**Gambar 2. 1 Model Penelitian antara Pengaruh Harga dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Gas LPG 3 KG**

H<sub>1</sub> : Terdapat pengaruh harga terhadap volume penjualan

H<sub>2</sub> : Terdapat pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan.

### METODE PENGUJIAN

#### Populasi dan Sample Penelitian

Populasi yang diteliti dalam penelitian ini adalah seluruh pelanggan dan konsumen dari Pangkalan Gas LPG 3 Kg Bumi Pelita Asri. Sedangkan menurut Margono (2010) sampel adalah sebagai bagian dari populasi. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling* yaitu

pemilihan sampel sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan, yang berjumlah 73 responden.

### **Jenis dan Sumber Data**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah Penelitian Kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berkaitan dengan angka yang dianalisis menggunakan statistik. Sumber data dalam penelitian ini didapat atau diperoleh melalui kusiner yang dibagikan kepada pelanggan yang melakukan pembelian Gas LPG 3 Kg di Pangkalan Bumi Pelita Asri.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengujian ini adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada pelanggan dalam bentuk skala likert. Data yang terkumpul diuji dengan menggunakan program SPSS versi 25 for windows.

### **Alat Analisis**

#### **1. Analisis Regresi Linier Berganda**

Metode analisis yang digunakan adalah Analisis Regresi Linier Berganda yaitu untuk mengukur besarnya pengaruh antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen dan memprediksi variabel dependen dengan menggunakan variabel independen Duwi Priyatno (2012:127).

#### **2. Statistik Deskriptif**

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran atau deskripsi variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian ini. Uji deskriptif yang digunakan antara lain rata-rata (*mean*), standar deviasi, maksimum dan minimum. Statistik deskriptif menyajikan ukuran-ukuran numerik yang sangat penting bagi data sampel, sehingga secara kontekstual dapat lebih mudah dimengerti oleh pembaca (Imam Ghazali, 2011).

#### **3. Uji Validasi**

Menurut Sugiyono (2017: 125) menunjukkan derajat ketepatan antaradatatayang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Uji validitas ini dilakukan untuk mengukur apakah data yang telah didapat setelah penelitian merupakan data yang valid atau tidak, dengan menggunakan alat ukur yang digunakan (kuesioner).

#### **4. Uji Reliabilitas**

Menurut Sugiyono (2017: 130) menyatakan bahwa uji reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.

#### **5. Uji Asumsi Klasik**

##### **a. Uji Normalitas**

Uji Normalitas Menurut Ghazali (2018:161) uji normalitas adalah pengujian yang bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen maupun dependen mempunyai distribusi yang normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah regresi yang distribusi normal atau mendekati normal (Ghozali, 2018). Menurut



Ghozali (2018:161) uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Rumus yang digunakan dalam uji normalitas ini adalah rumus *Kolmogorov-Smirnov* dengan ketentuan data berdistribusi normal jika signifikansi > 0,05 dan data tidak berdistribusi normal, jika signifikansi < 0,05.

b. Uji Multikolonieritas

Uji multikolinearitas dilakukan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen (Ghozali, 2018:107). Model regresi yang baik sebenarnya tidak terjadi korelasi antara variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *variance inflation factor* (VIF) dan *tolerance*. Suatu model regresi yang bebas multikolinearitas adalah yang mempunyai nilai VIF < 10 dan nilai *tolerance* > 0,1, maka terjadi gejala multikolonieritas.

c. Uji Heterokedastisitas

Menurut Ghozali (2018:137) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Apabila varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan 20 apabila berbeda disebut heteroskedastisitas. Model yang baik adalah model yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk menguji ada atau tidaknya heteroskedastisitas digunakan uji Glejser, yaitu meregresi nilai absolut residual terhadap variabel independen. Tidak terjadi heteroskedastisitas apabila nilai signifikansinya > 0,05. Sebaliknya, terjadi heteroskedastisitas apabila nilai signifikansinya < 0,05 (Ghozali, 2018:142)

6. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi (*adjusted R<sup>2</sup>*) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen dengan nilai antara nol sampai satu ( $0 < R^2 < 1$ ). Nilai *adjusted R<sup>2</sup>* yang kecil berarti kemampuan variabel - variabel *independent* dalam menjelaskan variasi - variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu menunjukkan bahwa variabel-variabel *independent* memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel *dependent* (Ghozali, 2018:97).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Statistik Deskriptif

#### 1. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Keterangan	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Laki –Laki	40	54.8	54.8	54.8
Perempuan	33	45.2	45.2	100.0
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.2 menunjukkan bahwa responden jenis kelamin laki-laki sebanyak 40 atau 54,8%, responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 33 atau 45,2%. Artinya responden dalam penelitian ini di dominasi oleh Laki-Laki.

## 2. Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

**Tabel 4. 2 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

Keterangan	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
SD	11	15.1	15.1	15.1
SMP	14	19.2	19.2	34.2
SMA	27	37.0	37.0	71.2
DIPLOMA (D3)	7	9.6	9.6	80.8
SARJANA (S1)	14	19.2	19.2	100.0
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini adalah sarjana (S1) dengan jumlah 14 responden atau sebanyak 19,2%, Diploma Tiga (D3) dengan jumlah 7 responden atau sebanyak 9,6.%, SMA dengan jumlah 27 responden atau sebanyak 37,0%, SMP dengan jumlah 14 responden atau sebanyak 19,2%, SD dengan jumlah responden 11 atau sebanyak 15,1%. Artinya responden dalam penelitian ini di dominasi oleh lulusan SMA.

## Analisis Deskripsi Variabel

**Tabel 4. 3 Deskripsi Statistik Variabel-Variabel Penelitian**

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Harga	73	16	25	20.84	1.732
Saluran Distribusi	73	5	14	11.95	1.246
Volume Penjualan	73	5	10	8.45	0.943

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Dari tabel 4.4 tersebut dapat diketahui informasi tentang standar deviasi, rata-rata serta kisaran teoritis masing-masing pertanyaan dan kisaran aktual jawaban dari masing-masing responden.

## Uji Kualitas Data

### 1. Uji Validitas

**Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas**

Variabel	Pernyataan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
Harga (X <sub>1</sub> )	X <sub>1.1</sub>	0,599	0,235	Valid
	X <sub>1.2</sub>	0,353	0,235	Valid
	X <sub>1.3</sub>	0,621	0,235	Valid
	X <sub>1.4</sub>	0,798	0,235	Valid
	X <sub>1.5</sub>	0,576	0,235	Valid
Saluran Distribusi	X <sub>2.1</sub>	0,810	0,235	Valid
	X <sub>2.2</sub>	0,625	0,235	Valid

(X <sub>2</sub> )	X <sub>2,3</sub>	0,737	0,235	Valid
Volume Penjualan (Y)	Y.1	0,613	0,235	Valid
	Y.2	0,888	0,235	Valid

Dari seluruh indikator variabel harga, saluran distribusi dan volume penjualan beserta seluruh variabel yang diteliti telah di dapatkan hasil bahwa seluruh variabel dan indikatornya memenuhi persyaratan valid, sehingga dikatakan bahwa penelitian ini sesuai dengan kondisi yang terjadi di lapangan, dan penelitian ini dianggap konsisten.

## 2. Reliabilitas

**Tabel 4. 5 Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cronbach's Alpha Based on Standardized Items</i>	Batas Alpha	Keterangan
Harga	0,740	0,70	<i>Reliable</i>
Saluran Distribusi	0,806	0,70	<i>Reliable</i>
Volume Penjualan	0,793	0,70	<i>Reliable</i>

Sumber : Data primer diolah, 2022

Secara keseluruhan uji reliabilitas yang dilakukam dalam penelitian ini telah menunjukkan hasil yang memuaskan. Hal ini terlihat dari *cronbach's alpha* > 0,70. Sehingga seluruh pertanyaan yang berkaitan dengan harga, saluran distribusi, volume penjualan adalah reliabel.

## Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

**Tabel 4. 6 Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		73
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	<i>Mean</i>	.0000000
	<i>Std. Deviation</i>	.75915712
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Absolute</i>	.095
	<i>Positive</i>	.089
	<i>Negative</i>	-.095
<i>Test Statistic</i>		.095
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		.099 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Data primer diolah, 2022

Dari tabel 4.7 dapat dilihat bahwa hasil perhitungan normalitas dengan menggunakan uji *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* memiliki probabilitas tingkat  $\alpha = 0,05$  yaitu 0,099. Hal ini berarti dalam model regresi terdapat variabel residual atau variabel pengganggu yang terdistribusi secara normal.

### 2. Uji Multikolinearitas

**Tabel 4. 7 Hasil Multikolinearitas**

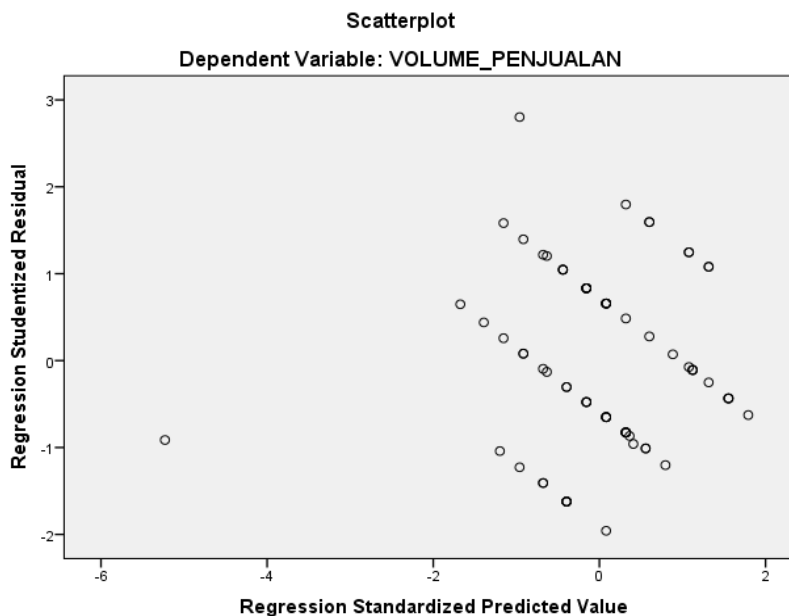
Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Harga	0.993	1.007
	Saluran Distribusi	0.993	1.007

Sumber : Data primer diolah, 2022

Berdasarkan pada tabel diatas,terlihat bahwa semua variabel independen memiliki nilai *Tolerance* > 0,1. Selanjutnya perhitungan VIF juga menunjukan hal yang sama yaitu semua varibel independen memiliki nilai VIF < 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antara variabel independen dalam model regresi.

### 3. Heterosekdastisitas

**Tabel 4. 8 Hasil Uji Heterosekdastisitas**



Sumber : Data primer diolah, 2022

Dari uji *glejser* terlihat bahwa variabel harga, saluran distribusi memiliki nilai signifikan lebih dari batas minimal yang ditentukan yaitu 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan tidak terjadi heteroskedastisitas.

### Uji Hipotesis

Uji Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Perhitungan model regresi linier berganda dilakukan menggunakan program *SPSS for Windows Release 25.0*. hasil analisis yang diperoleh sebagai berikut :

**Tabel 4. 9 Hasil Pengujian Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>
---------------------------------

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.599	1.458		.411	.683
	Harga	.133	.053	.245	2.537	.013
	Saluran Distribusi	.425	.073	.561	5.815	.000

a. Dependent Variabel: VOLUME\_PENJUALAN

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan hasil output SPSS, telah diperoleh model regresi linier berganda sebagai berikut :  $Y = 0,599 + 0,133X_1 + 0,425X_2 + e$

**Tabel 4.10 Uji t**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.599	1.458		.411	.683
	Harga	.133	.053	.245	2.537	.013
	Saluran Distribusi	.425	.073	.561	5.815	.000

a. Dependent Variabel: VOLUME\_PENJUALAN

Sumber : Data Primer diolah, 2022

1. Harga ( $X_1$ )

Variabel harga memiliki nilai signifikan  $0,013 < 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Variabel harga mempunyai  $t_{hitung} = 2,537$  dengan  $t_{tabel} = 2,35$ . Jadi  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dapat disimpulkan bahwa harga memiliki kontribusi terhadap volume penjualan ( $Y$ ).

2. Saluran Distribusi ( $X_2$ )

Variabel saluran distribusi memiliki nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Variabel harga mempunyai  $t_{hitung} = 5,815$  dengan  $t_{tabel} = 2,35$ . Jadi  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi memiliki kontribusi terhadap volume penjualan ( $Y$ ).

**Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

**Tabel 4.11 Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R) Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.594 <sup>a</sup>	.352	.334	.770

a. Predictors : (Constant), SALURAN\_DISTRIBUSI, HARGA

b. Dependent Variable : VOLUME\_PENJUALAN

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Pada tabel 4.12 menunjukkan bahwa koefisien determinasi yang menunjukkan Adjusted R Square sebesar 0,334 atau 33,4% yaitu presentase pengaruh harga, saluran distribusi terhadap keberlangsungan usaha pada Pangkalan Gas LPG 3 KG Bumi Pelita Asri adalah sebesar 33,4%. Sedangkan sisanya sebesar 66,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

## **Pembahasan Hasil**

### **Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan**

Dari tabel 4.10 menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan Gas LPG 3 Kg, hal ini sesuai dengan hipotesis awal yang menyatakan bahwa harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan (H1 diterima). Penelitian ini sangat diperlukan untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan. Hasil penelitian ini didukung oleh teori yang menyatakan bahwa apabila harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah pembelian produk atau bahkan tidak membeli produk yang dijual. Begitu pun sebaliknya, apabila harga jual menurun maka akan meningkatkan volume penjualan (Rudianto, 2013:127). Dapat dilihat dari jawaban 73 responden menjawab 5 pertanyaan dengan 5 point *skala likert* bahwa sebagian responden menjawab setuju yang artinya konsumen memahami tentang pengaruh harga terhadap volume penjualan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh “Eko Puji Setyo Budi” dan “Indrawati” yang membuktikan bahwa harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan.

### **Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan**

Dari tabel 4.10 menunjukkan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan Gas LPG 3 Kg, hal ini sesuai dengan hipotesis awal yang menyatakan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan (H2 diterima). Adanya saluran distribusi yang baik, maka jangkauan penyebaran produkpun semakin luas sehingga dapat memberikan kemudahan dan kecepatan kepada konsumen dalam menerima barang, serta semakin banyaknya konsumen yang dapat direbut sehingga volume penjualan dapat meningkat. Perusahaan menekan pentingnya saluran distribusi mengingat bahwa cara ini dapat digunakan dan berfungsi sebagai tolak ukur kemampuan pemasaran diberbagai unit pemasaran tersebut. Setiap perusahaan harus memilih kegiatan saluran distribusi yang akan digunakan, seperti halnya pada Pangkalan Gas LPG 3 KG Bumi Pelita Asri dalam memilih saluran distribusi dituntut untuk memperhatikan pertimbangan-pertimbangan yang ada. Dapat dilihat dari jawaban 73 responden yang menjawab 3 pertanyaan dengan 5 poin skala likert bahwa sebagian besar responden menjawab setuju yang artinya saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan karena Gas LPG 3 KG dapat mudah diperoleh dengan letak geografis perusahaan dekat dengan jalan raya sehingga sangat mudah dijangkau. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Erlina P (2008), Riana (2001), Jolanda Nathalia (2013) dan Desi Wita Sari (2014) yang membuktikan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Dengan melihat hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan Gas LPG 3 KG (studi empiris pada pangkalan Gas LPG 3 KG Bumi Pelita Asri) yang telah dibahas, maka dapat kita tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan Gas LPG 3 Kg, hal ini sesuai dengan hipotesis awal yang menyatakan bahwa harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan (H1 diterima). Penelitian ini sangat diperlukan untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan. Hasil penelitian ini didukung oleh teori yang menyatakan bahwa apabila harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah pembelian produk atau bahkan tidak membeli produk yang dijual. Begitu pun sebaliknya, apabila harga jual menurun maka akan meningkatkan volume penjualan (Rudianto, 2013:127).
2. Saluran distribusi berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap volume penjualan Gas LPG 3 Kg, hal ini sesuai dengan hipotesis awal yang menyatakan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif terhadap volume penjualan (H2 diterima). Adanya saluran distribusi yang baik, maka jangkauan penyebaran produk pun semakin luas sehingga dapat memberikan kemudahan dan kecepatan kepada konsumen dalam menerima barang, serta semakin banyaknya konsumen yang dapat direbut sehingga volume penjualan dapat meningkat. Perusahaan menekan pentingnya saluran distribusi mengingat bahwa cara ini dapat digunakan dan berfungsi sebagai tolak ukur kemampuan pemasaran diberbagai unit pemasaran tersebut.
3. Secara simultan atau bersama - sama harga dan saluran distribusi berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap volume penjualan pada Pangkalan Gas LPG 3 KG Bumi Pelita Asri.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka adapun saran yang penulis dapat berikan sebagai rekomendasi dalam penelitian ini yaitu:

1. Perusahaan harus memiliki harga yang bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya dan perusahaan juga harus dapat mempertahankan harga yang bersaing tersebut, sehingga konsumen akan membeli secara berulang. Perusahaan juga harus dapat menetapkan harga yang lebih kompetitif sehingga dapat dijangkau konsumen dan tidak menekan konsumen. Dalam pemberian harga, perusahaan harus menyesuaikan dengan kondisi pasar dan persaingan di pasaran. Perusahaan juga perlu lebih memperhatikan harga produk sejenis yang berlaku di pasaran sehingga perusahaan dapat lebih cepat untuk bereaksi terhadap harga tiap produknya agar perusahaan dapat lebih memantau harga pesaing dari perusahaan sejenis dan dapat meningkatkan volume penjualan dan Pemilik Pangkalan Gas LPG 3 Kg Bumi Pelita Asri harus berhati - hati dalam menetapkan harga.
2. Perusahaan hendaknya mempertahankan saluran distribusi yang dipilih baik saluran distribusi secara langsung maupun saluran distribusi tidak langsung, karena

kedua saluran distribusi yang dipilih memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap hasil penjualan perusahaan dan perusahaan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan agar dapat menekan cost serendah mungkin sehingga harga jual produk dapat ditekan lebih rendah dan perusahaan dapat memenangkan persaingan.

3. Perusahaan harus memberikan pelayanan dengan sebaik mungkin dalam saluran distribusi langsung, agar menarik konsumen untuk melakukan pembelian ulang. Perusahaan perlu meningkatkan kualitas sumber daya manusianya agar mampu bersaing serta lebih memperhatikan sarana distribusi agar penyaluran barang ke konsumen dapat berjalan dengan lancar dan Ada baiknya jika sudah mempunyai modal dan laba yang lebih bisa digunakan untuk membeli atau menambah tabung Gas LPG 3 KG karena semakin banyaknya permintaan dari masyarakat atau konsumen.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Assery, S., Tjahjono, H., & Palupi, M. (2015). Perencanaan Sumberdaya Manusia Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing Perusahaan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 6(2), 419-428. Retrieved from <https://journal.umy.ac.id/index.php/mb/article/view/3740>
- Basu Swastha Dharmamesta dan Irawan. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Basu Swastha, Hani Handoko. 2012. *Manajemen Pemasaran -Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : BPF.
- Chairul Saleh, Syeh Assery and Nur Rachman Dzakiyullah, 2018. Supply Chain: Partnership, Capability and Performance (A Case Study on Service Companies at Yogyakarta Indonesia). *Journal of Engineering and Applied Sciences*, 13: 5391-5394. doi:<https://doi.org/10.36478/jeasci.2018.5391.5394>
- Chairul Saleh, Syeh Assery, Sabihaini and Sri Suryaningsum, 2017. Supply Chain Management in Service Companies (Case Study in Indonesia). *Journal of Engineering and Applied Sciences*, 12: 3858-3860. doi:<https://doi.org/10.36478/jeasci.2017.3858.3860>
- Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang. PRESSindo, Juli 2012.
- Djaslim Saladin, 2004, *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian)*, Bandung, Penerbit CV. Linda Karya.
- Duwi, Priyatno., 2012, *Belajar Praktis Analisis Parametrik dan Nonparametrik dengan SPSS*. Yogyakarta: Gava Media.
- Ghozali, Imam. 2011. "Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS". Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Ghozali, M., Mursyid, A. Y., & Fitriana, N. (2022). Al-Qur'an (Re)Presentation in the Short Video App Tiktok: Reading, Teaching, and Interpretive. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 30(3). <https://doi.org/10.47836/pjssh.30.3.18>



- Kurniawan, M Ilham. 2013. "Pelaksanaan Pengawasan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru Dalam Pendistribusian Gas LPG 3 Kg di Kota Pekanbaru". Pekanbaru : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Margono. 2010. Metodologi Penelitian Pendidikan. Jakarta: Rineka Cipta
- Novitasari, D., Laksmi Riani, A., Suyono, J., & Harsono, M. (2020). Organizational Context on Workplace Incivility and Turnover Intention. *WSEAS TRANSACTIONS ON BUSINESS AND ECONOMICS*, 17, 387–396. <https://doi.org/10.37394/23207.2020.17.38>
- Nur Feriyanto, Syeh Assery, Chairul Saleh and Sri Suryaningsum, 2017. A Little Aspect of Misbehavior in Organization (Case Study in Indonesia). *Journal of Engineering and Applied Sciences*, 12: 3870-3872. doi:<https://doi.org/10.36478/jeasci.2017.3870.3872>
- Peraturan Menteri ESDM No 26 Tahun 2009 Tentang Penyediaan dan Pendistribusian Gas LPG 3 Kg.
- Peraturan Presiden No 104 Tahun 2007 Tentang Penyediaan, Pendistribusian, dan Penetapan Harga Tabung LPG 3 Kg
- Purnama, Y. H., Tjahjono, H. K., Assery, S., & Dzakiyullah, N. R. (2020). The relationship of organizational justice on job satisfaction and job performance in banking company. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 9(3).
- Subandi, S., & Hamid, M. S. (2021). STUDENT SATISFACTION, LOYALTY, AND MOTIVATION AS OBSERVED FROM THE SERVICE QUALITY. *Journal of Management and Islamic Finance*, 1(1). <https://doi.org/10.22515/jmif.v1i1.3552>
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV.
- Suhartono, S., Sulastiningsih, S., Chasanah, U., Widiastuti, N. and Purwanto, W. (2023) "The Relationship of Leadership, Discipline, Satisfaction, and Performance: A Case Study of Steel Manufacture in Indonesia", *International Journal of Professional Business Review*. São Paulo (SP), 8(2), p. e01146. doi: 10.26668/businessreview/2023.v8i2.1146.
- Sulastiningsih, ., & Wikaningtyas, S. U. (2023). Green Entrepreneurship Motivation Model. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 12(2), 262. <https://doi.org/10.36941/ajis-2023-0047>
- Syeh Assery, Heru Kurnianto Tjahjono, Achmad Sobirin and Arif Hartono, 2017. Managing Conflict in the Supply Chain (Case Study: Telecommunication Company in Indonesia). *Journal of Engineering and Applied Sciences*, 12: 5433-5436. doi:<https://doi.org/5433-5436.10.36478/jeasci.2017.5433.5436>
- Undang-Undang No 27 Tahun 2001 Tentang Kegiatan Usaha Hilir Gas.
- Wikaningtyas, S. U., Tjahjono, H. K., & Suprihanto, J. (2023). Turnover Intention Model: Self -Determination Theory Approach. *Quality - Access to Success*, 24(194). <https://doi.org/10.47750/QAS/24.194.20>

[Home](#) / [Editorial Team](#)

## Editorial Team

### Editor in Chief:



#### Agung Slamet Prasetyo

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta, Indonesia  
[Profile](#) | [Google Scholar](#) | [Scopus](#)

### Managing Editor:



#### Beta Asteria

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta, Indonesia  
[Profile](#) | [Google Scholar](#) | [Scopus](#)



#### Sulastiningsih

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta, Indonesia  
[Profile](#) | [Google Scholar](#) | [Scopus](#)

### Editorial Board:



#### Mudasetia Hamid

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta, Indonesia  
[Profile](#) | [Google Scholar](#) | [Scopus](#)



#### John Suprihanto

Universitas Gadjahmada Yogyakarta, Indonesia  
[Profile](#) | [Google Scholar](#) | [Scopus](#)



#### Suhartono

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta, Indonesia  
[Profile](#) | [Google Scholar](#) | [Scopus](#)

### Publication and Content Editor:

Isty Murdiani, SE

### Make a Submission

#### INFORMATION

[For Readers](#)
[For Authors](#)
[For Librarians](#)

#### EDITORIAL POLICIES

[Publication Ethic](#)
[Editorial Team](#)
[Reviewer](#)
[Focus and Scope](#)
[Author Guidelines](#)
[Peer Review Process](#)
[Publication Frequency](#)
[Publication fee](#)
[Plagiarism Checker](#)
[Copyright Notice](#)
[Open Access Policy](#)
[Ethical Statement](#)
[Publisher](#)

#### ARTICLE TEMPLATE



#### ISSN

eISSN 2808-1617



#### TOOLS

zotero



#### INDEXING LIST



#### Support By



#### VISITORS

