

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Profil singkat Home Industry Nadhira Bakery

Home Industry Nadhira Bakery adalah salah satu pabrik rumahan yang berdiri pada tahun 2014 dan lokasinya berada di Komplek Murakata Muhibbin Desa Mandingin. Home Industry ini bergerak dibidang olahan roti, awal mula pembuatan roti ini adalah coba-coba, yang terinspirasi dari roti hambar yang banyak diminati masyarakat, tetapi dibuat dengan versi manis dan ada isian didalamnya. kemudian dititip diwarung milik keluarga dan ternyata langsung habis, setelah itu barulah mulai memproduksi lagi. ada banyak peminatnya, konsumen pun cocok dengan harga dan rasanya dari situlah mulai berkembang dan banyak dititip ke warung-warung, sekolah-sekolah, ada tawaran dari orang koperasi juga untuk diambil kerumah penyaluran distribusi yang seperti ini masih berlanjut sampai sekarang. Untuk sekarang perharinya bisa memproduksi 100-200 pcs roti. Selain memproduksi untuk dijual Home Industri Nadhira Bakery juga menerima pesanan orang, biasanya untuk pengajian atau acara dirumah dan bisa memesan sampai 200-500 pcs.

Pada awalnya hanya ada satu jenis roti yang dijual yaitu roti manis dengan isian coklat, strawberry, dan nanas. Untuk sekarang ada tiga jenis roti yang dijual roti manis, roti bulat dengan isian susu keju dan coklat,

kemudian ada pizza mini juga. Harga yang dijual untuk roti manis itu 2000 rupiah per pcs, untuk roti bulat isian keju susu dan coklat 2500 rupiah per pcs, dan untuk pizza mini itu dijual dengan harga 3000 rupiah per pcs.

Usaha roti ini awalnya diolah dengan cara manual, lalu dengan semakin meningkatnya penjualan hingga mengolahnya dibantu oleh mesin hal ini dilakukan agar lebih mempermudah dan mempercepat dalam pengerjaannya.

2. Aktivitas Home Industri

Setiap perusahaan diketahui didirikan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dengan mempergunakan sumber daya yang ada. Sehingga perlu dilakukan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Cara pendistribusian roti di Home Industri Nadhira Bakery ini adalah bekerja sama dengan warung-warung dan toko makanan yang ada di daerah Hulu Sungai Tengah, usaha roti di Home Industri Nadhira Bakery juga melayani pesanan untuk acara-acara, seperti pengajian atau acara lainnya. Pengusaha roti ini juga menjaring konsumen langsung ke tempat pengolahan, sehingga dengan demikian konsumen dapat langsung membeli roti ke tempat tersebut. Aktivitas di Home Industri Nadhira Bakery adalah melaksanakan proses produksi roti yang bahannya berasal dari tepung, mentega, gula, telur, dan ragi/fermipan, untuk isian rotinya menggunakan meses coklat, selai strawberry, selai nanas, susu, keju, dan sosis.

Proses pengolahan roti mulai dari pengumpulan bahan-bahan baku dan bahan-bahan baku diolah menjadi roti adalah sebagai berikut:

a. Proses pembelian bahan baku

Bahan baku yang harus disiapkan yaitu tepung terigu, gula, mentega, telur, dan ragi. Untuk isian rotinya menggunakan meses coklat, selai strawberry, selai nanas, susu, keju, dan sosis.

b. Pencampuran bahan

Pada tahap ini campur bahan tepung terigu dengan gula, mentega, telur dan ragi yang sudah dilarutkan didalam air. Adonan diaduk selama 10 menit menggunakan mesin.

c. Pembentukan adonan

Pada tahap ini adonan yang sudah diaduk, kemudian dibentuk dengan bentuk panjang, bulat, dan diberi isian coklat, strawberry, nanas, susu keju, dan taburan sosis untuk pizza mini. Setelah itu adonan didiamkan selama 4-5 jam agar mengembang.

d. Pemanggangan

Setelah adonan mengembang kemudian adonan yang sudah jadi dipanggang di oven sekitar 10 menit.

e. Pengemasan

Setelah roti dingin, selanjutnya dimasukkan kedalam kemasan yang sudah tersedia.

B. Deskripsi Responden

Data pada penelitian ini merupakan sampel dari 20 orang reseller atau agen yang menjual produk nadhira bakery. Sebelum memulai dan melakukan penelitian, terlebih dahulu mengenai data responden yang merupakan sampel dan berjumlah 20 orang pernah menjual produk nadhira bakery.

1. Penyajian data berdasarkan jenis kelamin

Tabel 4. 1
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	4	20.0	20.0	20.0
Perempuan	16	80.0	80.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan hasil olahan tabel spss diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa reseller dari produk Nadhira Bakery lebih banyak perempuan dari laki-laki yaitu jumlah perempuan 16 orang dengan presentase 80% dan laki-laki 4 orang dengan presentase 20%.

2. Penyajian data berdasarkan usia

Tabel 4. 2
Responden Berdasarkan Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20-30 tahun	6	30.0	30.0	30.0

31-40 tahun	3	15.0	15.0	45.0
41-45 tahun	3	15.0	15.0	60.0
46-50 tahun	3	15.0	15.0	75.0
51-60 tahun	5	25.0	25.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa reseller dari produk Nadhira Bakery lebih banyak dari rentang umur 20-30 tahun yaitu 6 orang dengan presentase 30%.

C. Analisis Deskriptif Variabel

Bersadarkan sampel dari penelitian ini, penelitian memperoleh data dari penyebaran kuisisioner yang disebarkan langsung kepada konsumen, yang menjadi reseller/agen produk nadhira bakery. Untuk mengetahui penjumlahan atas jawaban responden dari setiap item pertanyaan maka peneliti menggunakan skala likers 1-5.

1. Volume Penjualan

Variabel volume penjualan yang merupakan variabel terikat dari penelitian, pada variabel volume penjualan ada 5 indikator yaitu: harga produk, promosi, saluran distribusi, mutu dan kualitas produk. Jawaban responden berdasarkan kepuasan konsumen dapat terlihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3

Tanggapan Responden Tentang Indikator Harga

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
	1	85	33,3 %

Harga	2	86	33,8 %
	3	84	32,9 %
Total		255	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator harga diperoleh tanggapan responden dengan total skor 255 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa harga produk nadhira bakery sudah sesuai dan terjangkau.

Tabel 4. 4

Tanggapan Responden Tentang Indikator Produk

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Produk	4	85	25,3 %
	5	84	25,1 %
	6	83	24,8 %
	7	83	24,8 %
Total		335	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator produk diperoleh tanggapan responden dengan total skor 355 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa produk nadhira bakery memiliki kualitas dan manfaat yang baik.

Tabel 4. 5

Tanggapan Responden Tentang Indikator Promosi

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Promosi	8	70	23,0 %
	9	82	27, %
	10	70	23,0 %
	11	82	27 %
Total		303	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator promosi diperoleh tanggapan responden dengan total skor 303 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa promosi produk nadhira bakery yang dilakukan sudah berjalan dengan baik..

Tabel 4. 6

Tanggapan Responden Tentang Indikator Mutu dan Kualitas Produk

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Mutu dan Kualitas Produk	14	82	19,2 %
	15	86	20,2 %
	16	87	20,4 %
	17	86	20,2 %
	18	85	20,0 %
Total		426	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator mutu dan kualitas produk diperoleh tanggapan responden dengan total skor 426 yang berarti sebagian besar responden sangat setuju dan setuju bahwa mutu dan kualitas produk dari produk nadhira bakery sudah sesuai.

2. Manajemen Produksi

Variabel manajemen produksi yang merupakan variabel bebas dari penelitian, pada variabel manajemen produksi ada 3 indikator yaitu: perencanaan sistem produksi, sistem pengendalian produksi, sistem informasi produk. Jawaban responden berdasarkan manajemen produksi dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 7**Tanggapan Responden Tentang Indikator Perencanaan Sistem Produksi**

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Perencanaan Sistem Produksi	1	83	7,1 %
	2	82	7,0 %
	3	82	7,0 %
	4	84	7,2 %
	5	81	7,0 %
	6	85	7,3 %
	7	86	7,4 %
	8	83	7,1 %
	9	86	7,4 %
	10	84	7,2 %
	11	83	7,1 %
	12	82	7,0 %
	13	81	7,0 %
	14	83	7,1 %
Total		1165	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator perencanaan sistem produksi diperoleh tanggapan responden dengan total skor 1165 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa sistem perencanaan produksi dari produk nadhira bakery sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang sudah direncanakan.

Tabel 4. 8**Tanggapan Responden Tentang Indikator Sistem Pengendalian Produk**

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Sistem Pengendalian Produk	15	83	7,6 %
	16	83	7,6 %
	17	81	7,4 %
	18	88	8,0 %
	19	85	7,8 %
	20	83	7,6 %
	21	83	7,6 %
	22	86	7,9 %

	23	84	7,7 %
	24	85	7,8 %
	25	83	7,6 %
	26	86	7,9 %
	27	84	7,7 %
Total		1094	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator sistem pengendalian produk diperoleh tanggapan responden dengan total skor 1094 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa sistem pengendalian produk dari nadhira bakery sudah terkendali dengan baik.

Tabel 4. 9

Tanggapan Responden Tentang Indikator Sistem Informasi Produk

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Sistem Informasi Produk	28	72	9,1 %
	29	70	8,9 %
	30	82	10,4 %
	31	85	10,8 %
	32	85	10,8 %
	33	72	9,1 %
	34	89	11,3 %
	35	71	9,0 %
	36	81	10,3 %
	37	83	10,5 %
Total		790	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator sistem informasi produk diperoleh tanggapan responden dengan total skor 790 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa sistem informasi produk dari produk nadhira bakery sudah di informasikan dengan baik.

3. Saluran Distrbusi

Variabel saluran distribusi yang merupakan variabel bebas dari penelitian, pada variabel saluran distribusi ada 4 indikator yaitu: tempat, waktu bembtuk, dan informasi. Jawaban responden berdasarkan manajemen produksi dapat terlihat pada tabel 4.12 berikut:

Tabel 4. 10

Tanggapan Responden Tentang Indikator Tempat

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Tempat	1	92	26,2 %
	2	89	25,4 %
	3	88	25,1 %
	4	82	23,4 %
Total		351	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator tempat diperoleh tanggapan responden dengan total skor 355 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa tempat produksi dan penjualan produk nadhira bakery dapat ditemukan dengan mudah.

Tabel 4. 11

Tanggapan Responden Tentang Indikator Waktu

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Waktu	5	86	35,8 %
	6	83	34,6 %
	7	71	29,6 %
Total		240	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator waktu diperoleh tanggapan responden dengan total skor 240 yang berarti sebagian besar responden

setuju bahwa waktu pemesanan produk nadhira bakery sudah tepat waktu.

Tabel 4. 12

Tanggapan Responden Tentang Indikator Bentuk

Pertanyaan	No	Skor	Presentase
Bentuk	8	83	34,7 %
	9	75	31,4
	10	81	33,9 %
Total		239	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator bentuk diperoleh tanggapan responden dengan total skor 239 yang berarti sebagian responden setuju bahwa bentuk produk dari nadhira bakery dikemas dengan rapi dan lumayan menarik.

Tabel 4. 13

Tanggapan Responden Tentang Indikator Informasi

Pertanyaan	No.	Skor	Presentase
Informasi	11	83	24,6 %
	12	83	24,6 %
	13	87	25,8 %
	14	84	24,9 %
Total		337	100 %

Sumber Data: Data Diolah

Berdasarkan hasil kuesioner indikator informasi diperoleh tanggapan responden dengan total skor 337 yang berarti sebagian besar responden setuju bahwa informasi produk nadhira bakery dijelaskan dengan baik.

D. Pengujian Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas yaitu uji yang digunakan untuk mengetahui ketepatan alat ukur yang dilakukan dalam mengelompokkan setiap pertanyaan. Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dan r tabel.

Rumus r-tabel : $(df) = n - 2$

$$= 20 - 2$$

$$= 18 (0,444)$$

a) Pengujian validitas manajemen produksi

Tabel 4. 14

Uji Validitas Manajemen Produksi

No. Item Instrumen	Nilai r-hitung	Nilai r-tabel	Keterangan
1	0,911	0,444	Valid
2	0,835	0,444	Valid
3	0,863	0,444	Valid
4	0,507	0,444	Valid
5	0,745	0,444	Valid
6	0,809	0,444	Valid
7	0,760	0,444	Valid
8	0,785	0,444	Valid
9	0,635	0,444	Valid
10	0,808	0,444	Valid
11	0,911	0,444	Valid
12	0,853	0,444	Valid
13	0,801	0,444	Valid
14	0,911	0,444	Valid
15	0,911	0,444	Valid
16	0,911	0,444	Valid
17	0,738	0,444	Valid
18	0,770	0,444	Valid
19	0,809	0,444	Valid
20	0,682	0,444	Valid
21	0,682	0,444	Valid
22	0,502	0,444	Valid

23	0,655	0,444	Valid
24	0,737	0,444	Valid
25	0,911	0,444	Valid
26	0,805	0,444	Valid
27	0,849	0,444	Valid
28	0,476	0,444	Valid
29	0,583	0,444	Valid
30	0,777	0,444	Valid
31	0,818	0,444	Valid
32	0,683	0,444	Valid
33	0,613	0,444	Valid
34	0,541	0,444	Valid
35	0,672	0,444	Valid
36	0,591	0,444	Valid
37	0,911	0,444	Valid

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.14 di atas dapat dijelaskan bahwa seluruh pertanyaan pada variabel manajemen produksi telah valid karena nilai r-hitung lebih besar dari r-tabel berdasarkan uji signifikansi 0,05.

b) Pengujian validitas saluran distribusi

Tabel 4. 15

Uji Validitas Saluran Distribusi

No. Item Instrumen	Nilai r-hitung	Nilai r-tabel	Keterangan
1	0,534	0,444	Valid
2	0,463	0,444	Valid
3	0,701	0,444	Valid
4	0,738	0,444	Valid
5	0,669	0,444	Valid
6	0,921	0,444	Valid
7	0,673	0,444	Valid
8	0,921	0,444	Valid
9	0,704	0,444	Valid
10	0,676	0,444	Valid
11	0,921	0,444	Valid
12	0,921	0,444	Valid
13	0,450	0,444	Valid
14	0,758	0,444	Valid

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.15 di atas dapat dijelaskan bahwa seluruh pertanyaan pada variabel saluran distribusi telah valid karena nilai r-hitung lebih besar dari r-tabel berdasarkan uji signifikansi 0,05.

c) Pengujian validitas volume penjualan

Tabel 4. 16

Uji Validitas Volume Penjualan

No. Item Instrumen	Nilai r-hitung	Nilai r-tabel	Keterangan
1	0,693	0,444	Valid
2	0,697	0,444	Valid
3	0,847	0,444	Valid
4	0,782	0,444	Valid
5	0,871	0,444	Valid
6	0,894	0,444	Valid
7	0,751	0,444	Valid
8	0,880	0,444	Valid
9	0,548	0,444	Valid
10	0,880	0,444	Valid
11	0,871	0,444	Valid
12	0,871	0,444	Valid
13	0,633	0,444	Valid
14	0,446	0,444	Valid
15	0,570	0,444	Valid
16	0,492	0,444	Valid

Sumber: Hasil olahan data SPSS 2024

Berdasarkan tabel 4.16 di atas dapat dijelaskan bahwa seluruh pertanyaan pada variabel volume penjualan telah valid karena nilai r-hitung lebih besar dari r-tabel berdasarkan uji signifikansi 0,05.

2. Uji reliabilitas data

Bulir pertanyaan yang sudah dinyatakan valid dalam uji validitas akan di tentukan reliabilitasnya. Suatu variabel dikatakan reliable jika memberikan nilai positif atau lebih besar dari 0,60. Teknik yang

digunakan pada uji ini yaitu dengan *Alpha Cronbach*. Yang mana teknik ini digunakan karena instrument yang digunakan dengan kuesioner yang skalanya mempunyai rentang nilai 5 sampai 1. Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas dari masing-masing variabel.

Tabel 4. 17
Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Standar	Keterangan
1	Manajemen Produksi	0,974	0,60	Reliabel
2	Saluran Distribusi	0,910	0,60	Reliabel
3	Volume Penjualan	0,936	0,60	Reliabel

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.17 di atas, dapat dinyatakan bahwa masing-masing variabel mempunyai koefisien alpha diatas 0,60 maka dapat dikatakan semua variabel dari kuesioner adalah reliabel.

E. Uji asumsi klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apa variabel dependen dan independen dalam model regresi normal/tidak. Dengan menggunakan perhitungan regresi pada SPSS versi 22, untuk menguji apakah distribusi data normal atau tidaknya, dapat dilakukan menggunakan uji Kolmogorov Smirnov. Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- a) Jika nilai signifikansi (SIG) > 0,05 maka data berdistribusi normal.

b) jika nilai signifikan (SIG) < 0,05 maka data berdistribusi tidak normal.

Tabel 4. 18
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		20
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.31391852
Most Extreme Differences	Absolute	.132
	Positive	.130
	Negative	-.132
Test Statistic		.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

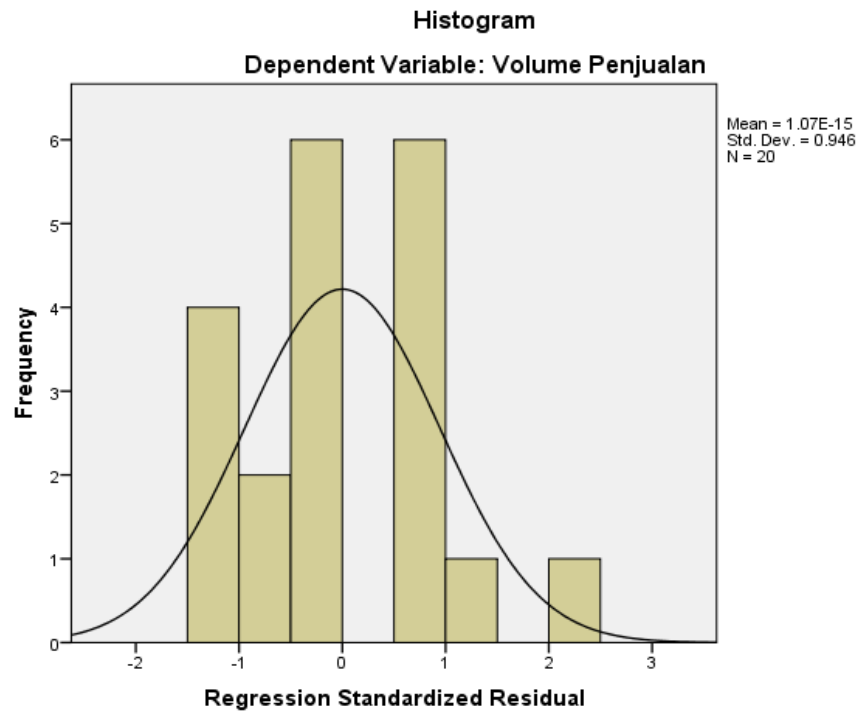
c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan hasil pengujian normalitas pada 20 responden menunjukkan dengan nilai signifikasinya yaitu $0,200 > 0,05$. Maka untuk menguji manajemen produksi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan terbukti berdistribusi normal.

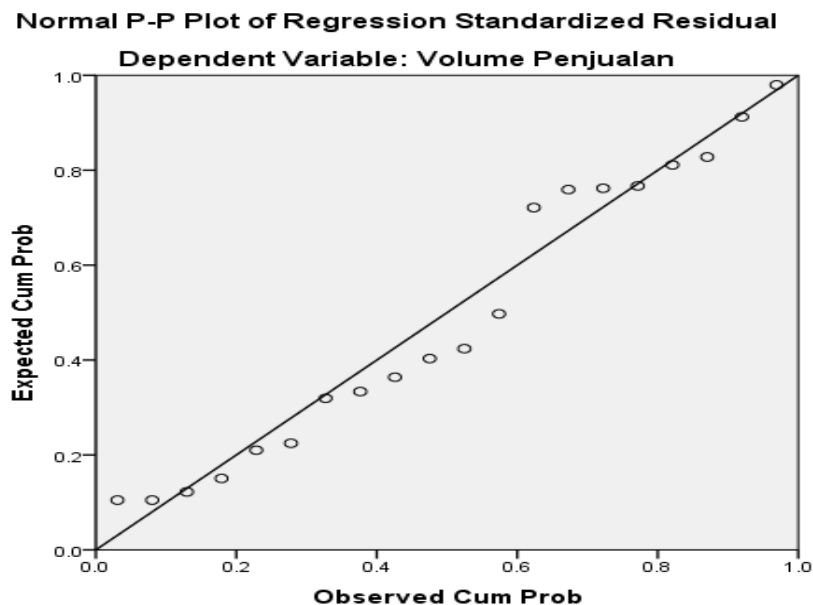
Gambar 4. 1
Grafik Histogram



Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan dari tampilan gambar di atas bahwa grafik histogram yang berbentuk lonceng, grafik tersebut tidak miring kesamping kiri maupun kanan yang artinya adalah data berdistribusi normal.

Gambar 4. 2
Grafik Normal Probability Plot



Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Dari grafik histogram terlihat bahwa residual memiliki distribusi yang normal (tidak melenceng ke kiri maupun ke kanan). Sedangkan untuk grafik *normal probability plot* terlihat titik-titik menyebar sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Berdasarkan hasil analisis grafik di atas maka dapat disimpulkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

2. Uji Multikolinieritas

Pengujian ini dimaksudkan untuk melihat apakah terdapat dua atau lebih variabel bebas yang berkorelasi secara linier. Apabila terjadi keadaan ini maka kita akan menghadapi kesulitan untuk membedakan pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Untuk mendeteksi adanya gejala multikolinieritas dalam model penelitian dapat dilihat dari nilai toleransi (*tolerance value*) atau nilai *Variance Inflation*

Factor (VIF). Batas *torelance* $> 0,10$ dan batas VIF $< 10,00$ sehingga dapat disimpulkan tidak terdapat multikolonieritas diantara variabel bebas.

Dari hasil pengujian multikolonieritas didapat nilai sebagai berikut

Tabel 4. 19
Uji Multikolonieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1		
Manajemen Produksi	0,105	9,523
Saluran Distribusi	0,105	9,523

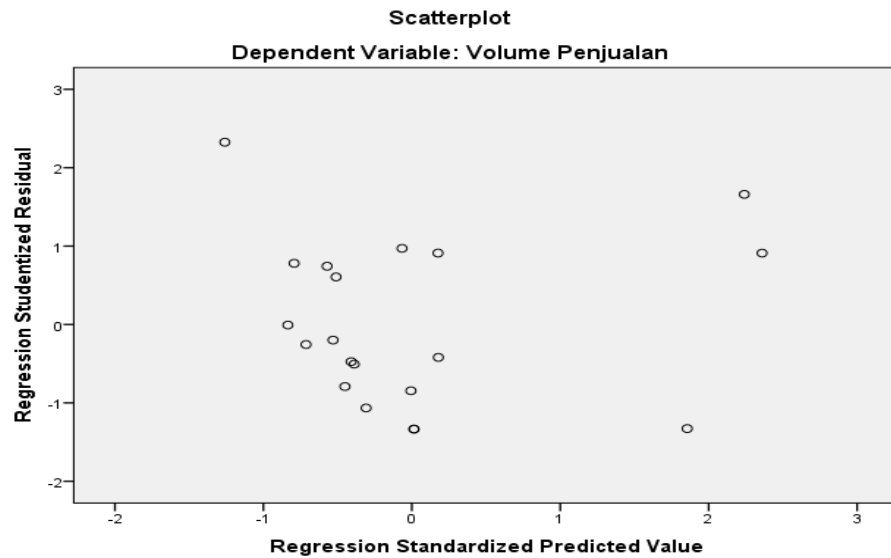
Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Pada tabel 4.19 menunjukkan bahwa nilai *tolerance* variabel manajemen produksi (0,105), dan saluran distribusi (0,105) berada diatas 0,10 dan pada nilai VIF variabel manajemen produksi (9,523), dan saluran distribusi (9,523) dibawah 10. Dengan itu berarti bahwa variabel-variabel penelitian tidak menunjukkan adanya gejala multikolinieritas dalam model regresi.

3. Uji Heterokedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menguji model regresi apakah terjadi ketidaksamaan varians antara residual satu dengan yang lain. Untuk mendeteksi adanya gejala heterokedastisitas peneliti menggunakan pola gambar scatterplot. Aturan deteksi heterokedastisitas pada gambar scatterplot, yang mana jika titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y maka dapat dikatakan tidak terjadinya heterokedastisitas.

Gambar 4.3
Grafik scatterplot



Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Pada gambar 4.3 dapat dilihat bahwa titik-titik pada gambar grafik *scatterplot* yang mana tidak memiliki pola penyebaran yang jelas serta titik-titik tersebut berada di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini menunjukkan bahwa titik terdapat adanya gangguan heteroskedastisitas pada mode regresi.

Pengujian juga dapat dilakukan dengan menggunakan uji glejser. Apabila nilai sig > 0,05 maka tidak terjadi heterokedastisitas. Hasil uji heterokedastisitas dapat dilihat pada tabel 4.16 berikut:

Tabel 4.20

Uji heterokedastisitas-uji glejser

Coefficients ^a					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta		
Model				T	Sig.

(Constant)	-1.074	3.189		-.337	.740
Manajemen Produksi	.119	.064	1.286	1.851	.082
Saluran Distribusi	-.260	.173	-1.042	-1.500	.152

a. Dependent Variable: ABS_RES

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.20 diketahui bahwa nilai signifikansi variabel manajemen produksi (X1) sebesar 0,082 > 0,05 artinya tidak terjadi heterokedastisitas, pada variabel saluran distribusi (X2) sebesar 0,152 > 0,05 artinya tidak terjadi heterokedastisitas.

4. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda dengan pengolahan data menggunakan SPSS 26. Bentuk persamaannya adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Tabel 4. 6

Tabel Koefisien Linier Berganda

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.276	7.049		.890	.386
Manajemen Produksi	.096	.143	.226	.670	.512
Saluran Distribusi	.774	.383	.682	2.019	.060

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Hasil regresi didalam penelitian ini menggunakan *Standardized Coefficients*. Maka hasil dari persamaan regresi tersebut dapat dilihat adalah sebagai berikut :

$$Y = 6,276 + 0,096X_1 + 0,774X_2$$

Nilai konstanta sebesar 6,276 ini menunjukkan apabila suatu kondisi variabel bebas manajemen produksi (X_1), dan saluran distribusi (X_2), telah dianggap konstan, maka variabel volume penjualan (Y) akan meningkat sebesar 6,276. Nilai 6,276 hasil dari regresi linier berganda, konstanta 6,276 berarti berpengaruh positif.

Nilai koefisien $X_1 = 0,096$ Jika variabel manajemen produksi (X_1) berubah 1 persen, volume penjualan akan mengalami perubahan sebesar 0,096 persen, asumsi variabel lain tetap. Koefisien manajemen produksi bernilai positif, maka manajemen produksi mempunyai pengaruh positif terhadap volume penjualan.

Nilai koefisien $X_2 = 0,774$ berarti jika variabel saluran distribusi (X_2) berubah 1 persen, volume penjualan akan mengalami perubahan sebesar 0,774 persen, asumsi variabel lain tetap. Koefisien saluran distribusi bernilai positif, maka saluran distribusi mempunyai pengaruh positif terhadap volume penjualan dan apabila saluran distribusi meningkat 1 persen maka, volume penjualan akan meningkat sebesar 0,774.

F. Uji Hipotesis

1. Uji t

Uji t ini bertujuan untuk menguji berarti atau tidaknya hubungan variabel independen variabel manajemen produksi, dan saluran distribusi, dengan variabel volume penjualan apakah berpengaruh

secara signifikan atau tidak dengan menggunakan tingkat signifikansi 5% (0,05)

H_0 diterima jika $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

H_a diterima jika $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

Rumus mencari nilai $t\text{-tabel}$ adalah:

$$T_{\text{tabel}} = \alpha/2 ; n-k - 1$$

Keterangan:

$$\alpha = 0,05$$

n = Jumlah responden

k = Jumlah variabel bebas

$$\text{jadi, } t\text{-tabel} = 0,05/2 ; 20 - 2 - 1$$

$$= 0,025 ; 17$$

$$= 2,100$$

a) Variabel manajemen produksi (X1)

Tabel 4. 22

Uji t Variabel Manajemen Produksi

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	9.777	7.392		1.323	.203
Manajemen Produksi	.369	.048	.874	7.630	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.22 yaitu hasil uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel manajemen produksi (X1) terhadap volume penjualan (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan nilai t-hitung lebih besar dari pada nilai t-tabel $7,630 > 2,100$. Artinya terdapat pengaruh variabel manajemen produksi (X1) terhadap volume penjualan (Y) secara signifikan.

b) Variabel saluran distribusi (X2)

Tabel 4. 23

Uji t Variabel Saluran Distribusi

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.601	6.923		.953	.353
Saluran Distribusi	1.018	.118	.897	8.606	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.23 yaitu hasil uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel saluran distribusi (X2) terhadap volume penjualan (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan nilai t-hitung lebih besar dari pada nilai t-tabel $8,606 > 2,100$. Artinya terdapat pengaruh variabel saluran distribusi (X2) terhadap volume penjualan (Y) secara signifikan

2. Uji F

Uji f atau juga uji simultan dilakukan untuk mengetahui variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat, dengan menggunakan tingkat signifikansi 5% (0,05)

H_0 diterima jika $f\text{-hitung} < f\text{-tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

H_a diterima jika $f\text{-hitung} > f\text{-tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

Rumus untuk mencari $f\text{-tabel}$ yaitu:

$K; n-k$

Keterangan:

K = jumlah variabel independen (bebas)

N = Jumlah responden

Jadi, $f\text{-tabel} = 20 - 2$

$= 18$

$= 3,55$

Hasil dari uji f dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 24

Uji F

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	432.270	2	216.135	36.118	.000 ^b
Residual	101.730	17	5.984		
Total	534.000	19			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

b. Predictors: (Constant), Saluran Distribusi, Manajemen Produksi

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Dapat disimpulkan dari hasil uji ANOVA atau uji simultan f didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,000 yang berarti nilai probabilitas $< 0,05$ dan nilai $f\text{-hitung} > f\text{-tabel}$ yaitu $36,118 > 3,55$ hal tersebut membuktikan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya

adanya pengaruh manajemen produksi (X1), saluran distribusi (X2), terhadap volume penjualan (Y) secara signifikan.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji ini dilakukan untuk melihat apakah ada hubungan yang sempurna atau tidaknya, yang ditunjukkan pada perubahan variabel independen akan diikuti oleh variabel dependen pada perbandingan yang sama. Nilai R^2 berkisar antara 0 sampai 1, nilai R^2 yang semakin mendekati 1 menunjukkan pengaruh variabel peduga terhadap variabel bergantung yang semakin kuat. Sebaliknya, semakin mendekati 0 menunjukkan pengaruh semakin lemah.

Nilai yang digunakan pada penelitian ini ialah adjusted R Square, nilai ini dapat naik turun apabila satu variabel bebas ditambahkan ke dalam model yang telah di ujikan

Tabel 4. 25
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.900 ^a	.809	.787	2.44625

a. Predictors: (Constant), Saluran Distribusi, Manajemen Produksi

Sumber: Hasil olahan data SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.25 diatas bahwa nilai adjusted R Square adalah sebesar 0,787 atau 78,7%. Hal ini dapat dikatakan bahwa variabel independen manajemen produksi (X1), dan saluran distribusi (X2), dapat menjelaskan variabel volume penjualan (Y) yaitu sebesar

78,7%, sedangkan sisanya sebesar 21,3% diterangkan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

G. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disampaikan mengenai “Pengaruh Manajemen Produksi dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industri Nadhira Bakery di Mandingin Kab. Hulu Sungai Tengah”. Data dalam penelitian ini diperoleh dengan menyebarkan kuesioner secara langsung kepada responden dan pengujian analisis data pada penelitian ini menggunakan program SPSS versi 22. Adapun data responden pada penelitian ini yaitu berjumlah 20 orang responden yang berada di Mandingin Kab. Hulu Sungai Tengah dengan mayoritas usia 20-30 tahun sebesar 30%, dan mayoritas berdasarkan jenis kelamin yaitu perempuan sebesar 80% diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Pengaruh manajemen produksi terhadap volume penjualan secara parsial

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel manajemen produksi (X1) terhadap volume penjualan (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan nilai t-hitung lebih besar dari pada nilai t-tabel $7,630 > 2,100$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya secara parsial terdapat pengaruh variabel manajemen produksi terhadap volume penjualan secara signifikan.

Manajemen produksi harus mampu menghasilkan produk yang layak dipasarkan sehingga menambah keuntungan perusahaan dan meningkatkan volume penjualan. Kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan sangat penting karena dengan meningkatnya penjualan suatu perusahaan, maka keuntungan atau laba perusahaan pun akan meningkat dengan sendirinya. (Diana, dkk: 2020: 71)

Home industri nadhira bakery menerapkan ruang lingkup dari manajemen produksi seperti: perencanaan sistem produksi, pengendalian sistem produk, dan sistem informasi produk. Perencanaan sistem produksi ditujukan untuk perencanaan suatu produk, lokasi, fasilitas, dan lingkungan kerja. Pengendalian produk berkaitan dengan ketersediaan bahan baku, pemilihan bahan baku, proses kegiatan produksi serta kapasitas produksi dan masalah atau ada hambatan yang terjadi pada tempat usaha dan bagaimana cara menghadapinya. Sistem informasi produk berkaitan dengan sekumpulan informasi terkait produk yang diproduksi. Penerapan dari ruang lingkup manajemen produksi yang dilakukan dengan terstruktur maka akan menghasilkan produk dengan kualitas terbaik dari proses kegiatan produksi sehingga akan laku dipasarkan yang berdampak terhadap naiknya volume penjualan dalam suatu produk.

Dari penelitian diatas dapat disimpulkan, penerapan manajemen produksi memiliki dampak bagi perkembangan home industry nadhira bakery. Manajemen produksi memberikan perubahan yang signifikan

bagi perkembangan home industry, dimulai dari awal proses produksi hingga produk didistribusikan kepada konsumen. Adanya target produksi untuk pengoptimalan bahan baku sehingga home industry bisa mengantisipasi jika terjadi kekurangan bahan baku, hal ini bertujuan untuk pengendalian bahan baku.

Produk yang dihasilkan home industry nadhira bakery disesuaikan dengan kebutuhan dan pesanan konsumen. Produk yang dihasilkan didistribusikan ke toko-toko atau warung-warung sekitar terutama di daerah Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan menerima pesanan untuk acara dari orang-orang yang menyelenggarakan acara-acara besar. Penyimpanan dan persiapan stok bahan baku untuk mengantisipasi pesanan roti yang secara mendadak dari reseller atau masyarakat umum. Produk juga diperhatikan kualitasnya, hal ini untuk mengetahui bahwa produk yang dipasarkan sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen. Penerapan manajemen produksi dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh. Hal ini dikarenakan suatu usaha sudah memenuhi kebutuhan pasar, sehingga dapat menambah jaringan untuk bekerja sama dengan home industry. Penerapan manajemen produksi sangat penting bagi perkembangan home industry nadhira bakery, dibuktikan dengan bertambahnya jaringan dan keuntungan yang didapat.

Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Azam Khoirul Falah 2023 bahwa manajemen produksi

berpengaruh terhadap volume penjualan, sehingga volume penjualan stabil dan mengalami peningkatan.

2. Pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan secara parsial.

Hasil pada penelitian ini menunjukkan bahwa variabel saluran distribusi (X₂) memiliki nilai probabilitas signifikan yaitu sebesar 0,000 < 0,05 dan nilai t-hitung lebih besar dari pada nilai t-tabel 8,606 > 2,100 maka H₀ ditolak dan H_a diterima. Artinya secara parsial terdapat pengaruh variabel saluran distribusi terhadap volume penjualan secara signifikan

Menurut Tjiptono (2008; 106) saluran distribusi adalah merupakan salah satu kegiatan yang berfungsi mempercepat arus barang dari produsen ke konsumen secara efisien. Saluran distribusi sebagai salah satu unsur bauran pemasaran mempunyai peranan penting dalam pemasaran produk dan mencapai tujuan perusahaan. Tanpa adanya saluran distribusi yang baik maka penjualan yang akan dicapai tidak akan terealisasi.

Menurut Swastha volume penjualan dari sebuah perusahaan akan sangat berpengaruh terhadap saluran yang dipakainya. Variabel saluran distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap variabel volume penjualan, artinya saluran distribusi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan pada home industry Nadhira Bakery ini.

Dari penelitian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan

pada home industry nadhira bakery. Sebuah usaha rumahan yang bergerak dibidang makanan, dan untuk mencapai sebuah tujuan perusahaan, maka sangat penting diterapkan saluran distribusi yang terdiri dari beberapa indikator yaitu: tempat, waktu, bentuk dan informasi. Untuk indikator tempat sudah strategis dan mudah untuk dicari, untuk indikator waktu sudah berjalan dengan baik yaitu waktu pengantaran dengan tepat, untuk bentuk rotinya pun cukup menarik dan terlihat rapi, dan informasi yang didapatkan juga cukup mudah.

Dengan adanya perantara sebagai sarana penyaluran produk nadhira bakery ini maka produsen akan lebih mudah dalam menyampaikan produknya dan konsumen akan lebih mudah mendapatkan produk nadhira bakery ini. Pada saat saluran distribusi berjalan dengan baik dan lancar untuk didistribusikan kepada agen-agen atau warung-warung terdekat, maka hal tersebut mendapatkan hal positif dan menyebabkan konsumen tertarik lagi untuk membeli kembali.

Dan dari hasil analisis ini dapat diinterpretasikan bahwa saluran distribusi yang meliputi: tempat, waktu, bentuk, dan informasi mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini menandakan bahwa saluran distribusi yang dilakukan oleh home industry nadhira bakery mampu untuk dapat meningkatkan volume penjualan.

Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Khusni Nurafiah 2016 bahwa saluran distribusi berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan.

3. Pengaruh manajemen produksi, dan saluran distribusi terhadap volume penjualan secara simultan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh manajemen produksi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik f-hitung sebesar 36,118 sedangkan f-tabel sebesar 3,55. Dengan demikian nilai f-hitung ($36,118 > f\text{-tabel } (3,55)$) dan hasil signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Artinya dapat disimpulkan bahwa H_a ditolak dan H_o diterima yang berarti secara simultan variabel manajemen produksi dan saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan produk nadhira bakery.

Hasil uji determinan R^2 pada penelitian ini diperoleh determinan R^2 adalah sebesar 0,787 atau 78,7% yang berarti bahwa besarnya pengaruh variabel manajemen produksi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan adalah sebesar 78,7%, sedangkan sisanya sebesar 21,3% diterangkan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

