

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN SALURAN DISTRIBUSI  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN  
PRODUK CRUDE PALM OIL PADA PT. TOSCANO  
INDAH PRATAMA DI JALAN TIMUR BARU**

Silfanni (fannylim236@gmail.com)

Ketrin (ketrinlie1409@gmail.com)

Lani (lanilianazhan@gmail.com)

Widya Sari (widyasari@unprimdn.ac.id)

Made Adhiguna Samvara (madhiguna@yahoo.com)

Manajemen Pemasaran, Universitas Prima Indonesia

**ABSTRACT**

*The purpose of this research is to test and analyze the influence of product quality and distribution of customers purchase decisions of crude palm oil on PT. Toscano Indah Pratama. The theories used is quantitative descriptive and multiple linear regression analysis. The populations and sample used in this study were 112 customers and sampling technique using saturated sample. Research result obtained that partially and simultaneous product quality and distribution have a positive and significant effect on customers purchase decisions of crude palm oil on PT. Toscano Indah Pratama on Timur Baru road.*

*Keywords: product quality, distribution, purchasing decisions.*

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh kualitas produksi dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian pelanggan crude palm oil pada PT. Toscano Indah Pratama. Metode penelitian yang digunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan metode analisis regresi linear berganda. Populasi dan sampel dalam penelitian ini berjumlah 112 pelanggan dan teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh. Hasil Penelitian diperoleh bahwa secara parsial dan simultan kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan produk Crude Palm Oil pada PT Toscano Indah Pratama di Jalan Timur Baru.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Saluran Distribusi, Keputusan Pembelian

## I. Pendahuluan

PT. Toscano Indah Pratama merupakan salah satu perusahaan produsen minyak sawit (CPO) di Indonesia. Perusahaan ini telah banyak meyalurkan CPO ke beberapa perusahaan pengolah minyak kepala sawit ternama di daerah Medan dan Jakarta. Masalah yang dihadapi oleh perusahaan saat ini adalah penjualan yang diperoleh perusahaan tidak mencapai target penjualan yang telah ditetapkan.

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan saat ini adalah penjualan yang diperoleh perusahaan tidak mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Penyebab penurunan tersebut adalah belum tercapainya kepuasan pelanggan akan kualitas produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan saluran distribusi yang kurang baik. Saat ini penjualan perusahaan semakin mengalami penurunan, hal ini dapat dilihat dari data penjualan Crude Palm Oil dari bulan Januari 2018 sampai dengan Desember 2018 seperti pada tabel 1.

**Tabel 1 Tabel Penjualan CPO PT. Toscano Indah Pratama**

| Bulan    | Penjualan (kg) | Target Penjualan (kg) | Persentase Pencapaian Target |
|----------|----------------|-----------------------|------------------------------|
| Januari  | 10.580.000 kg  | 10.000.000 kg         | 105,80 %                     |
| Februari | 10.206.500 kg  | 10.000.000 kg         | 102,06 %                     |
| Maret    | 9.860.800 kg   | 10.000.000 kg         | 98,60 %                      |
| April    | 9.570.154 kg   | 10.000.000 kg         | 95,70 %                      |
| Mei      | 9.240.990 kg   | 10.000.000 kg         | 92,40 %                      |
| Juni     | 9.315.622      | 10.000.000            | 93,15 %                      |

|           | kg           | kg            |          |
|-----------|--------------|---------------|----------|
| Juli      | 9.000.675 kg | 10.000.000 kg | 90 %     |
| Agustus   | 9.198.520 kg | 10.000.000 kg | 91,98 %  |
| September | 8.901.845 kg | 10.000.000 kg | 89, 01 % |
| Oktober   | 8.830.508 kg | 10.000.000 kg | 88, 30 % |
| November  | 8.804.710 kg | 10.000.000 kg | 88, 04 % |
| Desember  | 8.927.027 kg | 10.000.000 kg | 89, 27 % |

Sumber : PT. Toscano Indah Pratama 2018

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Kualitas Produk kurang baik dimana kadar air dalam minyak yang tinggi, minyak yang bau tengik dan bewarna kehitaman menyebabkan banyak keluhan terhadap kualitas CPO.
2. Saluran distribusi yang mengalami keterlambatan pendistribusian minyak karena berbagai hal seperti stok barang yang tidak ada, kuantitas yang tidak sesuai permintaan karena timbangan rusak dan mobil pengangkut yang kurang.
3. Terjadinya penurunan keputusan pembelian pelanggan akan produk yang dapat dilihat dari penjualan yang menurun dan tidak tercapainya target perusahaan .

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pelanggan *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.

2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh saluran distribusi terhadap keputusan pembelian pelanggan *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kualitas produksi dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian pelanggan *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### Kualitas Produk

Menurut Assauri (2014:211), kualitas produk merupakan satu dari alat utama untuk mencapai suatu posisi produk. Kualitas menyatakan tingkat kemampuan dari suatu merek atau produk tertentu dalam melaksanakan fungsi yang diharapkan.

Menurut Nasution (2010:55) indikator kualitas produk adalah :

1. Kinerja.  
Karakteristik operasi pokok dari produk inti.
2. Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan yaitu karakteristik sekunder atau pelengkap.
3. Kehandalan yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal dipakai.
4. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specifications*) yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar-standar yang telah ditetapkan
5. Daya tahan (*durability*) berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan.
6. *Serviceability* meliputi kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah direparasi, dan penanganan keluhan yang memuaskan.
7. Estetika yaitu daya tarik produk terhadap panca indera.

### Saluran Distribusi

Menurut Sangadji dan Sopiah (2013:20), Saluran distribusi merupakan jalur yang dilalui arus barang dari produsen ke konsumen akhir baik melalui perantara yang panjang maupun yang pendek.

Menurut Kotler (2009:114), saluran menghasilkan 5 output jasa, yang sebagai indikator :

1. Ukuran lot merupakan jumlah unit yang diizinkan saluran untuk dibeli oleh pelanggan umum dalam satu peristiwa.
2. Waktu tunggu dan waktu pengiriman yaitu rata-rata waktu tunggu pelanggan saluran untuk menerima barang.
3. Kenyamanan spesial merupakan tingkat dimana saluran pemasaran membuat konsumen lebih mudah membeli produk.
4. Keragaman produk yaitu rentang pilihan yang disediakan oleh saluran pemasaran. Biasanya, pelanggan lebih menyukai pilihan yang banyak karena semakin banyak pilihan semakin besar peluang untuk menemukan apa yang mereka butuhkan.
5. Dukungan layanan merupakan jasa tambahan (kredit, pengiriman, instalasi, perbaikan) yang disediakan oleh saluran. Semakin besar dukungan jasa, semakin besar pekerjaan yang disediakan oleh saluran.

### Keputusan Pembelian

Menurut Siswandi (2011:143), keputusan adalah ketetapan atau penentuan atas suatu pilihan yang diinginkan. Sedangkan yang dimaksud dengan pengambilan keputusan adalah penetapan atau pemilihan suatu alternatif dari beberapa alternatif yang tersedia.

Menurut Sunyoto (2014:283), komponen-komponen dalam keputusan pembelian sebagai berikut :

1. Keputusan tentang jenis produk
2. Keputusan tentang bentuk produk
3. Keputusan tentang merek
4. Keputusan tentang penjualnya
5. Keputusan tentang jumlah produk
6. Keputusan tentang waktu pembelian
7. Keputusan tentang cara pembayaran

### III. METODE PENELITIAN

Tempat penelitian dilakukan di PT. Toscano Indah Pratama yang beralamat di Jl. Timor Baru I No. 14/16, Medan Timur, Sumatera Utara. Waktu Penelitian ini dilakukan dari bulan Maret 2018 – Februari 2019.

PT. Toscano Indah Pratama pada tahun 2018 berjumlah 112 pelanggan. Dalam penelitian ini menggunakan sampel jenuh dari seluruh populasi yang berjumlah 112 orang, dan 30 orang diambil dari perusahaan sejenis yaitu PT. PT. Kencana Andalan Sumatera untuk dilakukan penelitian uji validitas dan reabilitas. Teknik pengambilan sampel penelitian ini menggunakan sampel jenuh.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, kuesioner dan studi dokumentasi. Sumber dan jenis data adalah data primer yang bersumber dari pelanggan PT. Toscano Indah Pratama dan data sekunder yang digunakan berupa jurnal dan buku serta data perusahaan PT. Toscano Indah Pratama.

#### Metode Analisis

Model analisis data dalam penelitian ini merupakan analisis regresi linear berganda (*multiple regression*) yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian pada PT. Toscano Indah Pratama, yang dapat dihitung dengan menggunakan bantuan perangkat

lunak *Statistical Product and Service Solutions* (SPSS). Persamaan model regresi linear berganda menurut Sanusi (2014:135) yaitu:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

$Y$  = Keputusan pembelian

$X_1$  = Kualitas produk

$X_2$  = Saluran Distribusi

$a$  = Konstanta

$b$  = Koefisien regresi variabel independen

$e$  = Kesalahan penduga/variabel pengganggu (yang tidak terungkap = 5%).

#### Uji Reliabilitas

Menurut Priyatno (2013:30), uji reliabilitas adalah suatu alat pengukur dikatakan reliabel bila alat itu dalam mengukur suatu gejala pada konsisten memberi hasil yang sama. Metode uji reliabilitas yang sering digunakan adalah *Cronbach's Alpha*. Metode ini sangat cocok digunakan pada skor berbentuk skala (misal 1-4, 1-5) atau rentangan (misal 0-10, 0-30)."

**Tabel 1. Hasil Uji Reliabilitas**

| Reliability Statistics |            |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha       | N of Items |
| .754                   | 8          |

Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

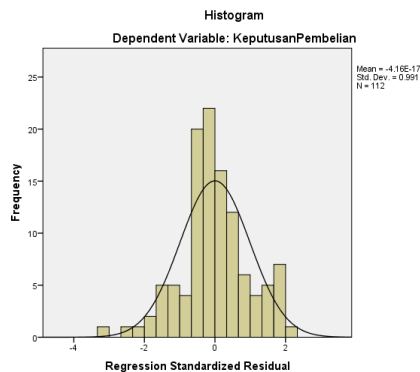
Berdasarkan pengujian diatas nilai Cronbach's Alpha 0,754 > 0,60 yang berarti reabilitas diterima.

#### Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual berdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah

residual berdistribusi normal atau tidak, yaitu dengan analisis grafik (grafik histogram dan grafik normal plot) dan uji statistik (*non-parametrik Kolmogorov-Smirnov* (K-S)).

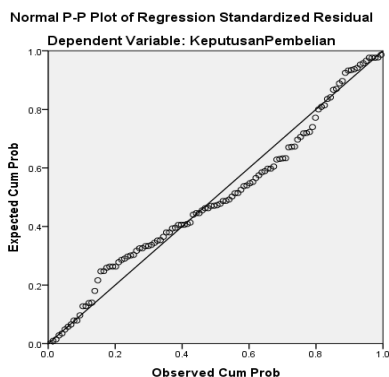
**Gambar 1 Hasil Uji Normalitas dengan Grafik Histogram**



Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Tampilan grafik histogram berbentuk lonceng dan memiliki kemiringan kurva yang cenderung seimbang, maka dapat dinyatakan model regresi memenuhi asumsi normalitas.

**Gambar 2. Hasil Uji Normalitas dengan Grafik Normal Plot**



Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Grafik normalitas P-P Plot pada Gambar 2 terlihat titik-titik menyebar mendekati garis diagonal maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

Dengan uji statistik *non-parametrik Kolmogorov-Smirnov* (K-S) maka data residual dapat terlihat berdistribusi normal atau tidak. Jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka data residual berdistribusi normal. Hasil uji *non-parametrik Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2. Hasil Uji Normalitas dengan Kolmogorov-Smirnov**

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test |          |                |                         |
|------------------------------------|----------|----------------|-------------------------|
|                                    |          |                | Unstandardized Residual |
| N                                  | a,b      | Mean           | 112                     |
|                                    |          | Std. Deviation | 0E-7                    |
| Most Extreme Differences           | Absolute | Positive       | 3.03433950              |
|                                    |          | Negative       | .093                    |
|                                    |          |                | .080                    |
| Kolmogorov-Smirnov Z               |          |                | -.093                   |
| Asymp. Sig. (2-tailed)             |          |                | .985                    |
|                                    |          |                | .286                    |
| Test distribution is Normal.       |          |                |                         |
| Calculated from data.              |          |                |                         |

### Uji Multikolinieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Hal ini dapat dilihat dari besarnya nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dengan catatan model regresi yang baik memiliki  $VIF \leq 10$  dan *tolerance*  $> 0,10$ .

**Tabel 3. Hasil Uji Multikolinieritas**

| Model |                   | Collinearity Statistics |       |
|-------|-------------------|-------------------------|-------|
|       |                   | Tolerance               | VIF   |
| 1     | (Constant)        |                         |       |
|       | KualitasProduk    | .998                    | 1.002 |
|       | SaluranDistribusi | .998                    | 1.002 |

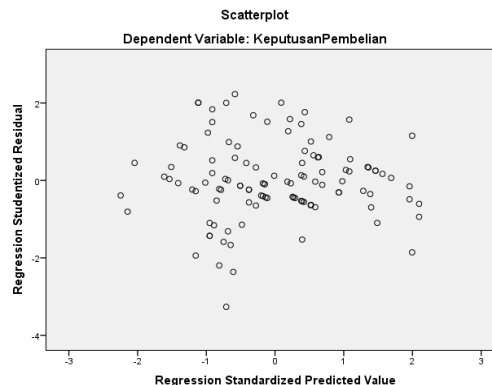
Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)  
dimana lebih besar dari syarat  $tolerance > 0,10$  dan nilai VIF untuk variabel kualitas produk dan saluran distribusi memiliki nilai 1,002 dimana lebih kecil dari syarat  $VIF \leq 10$ . Dengan demikian, persamaan regresi tidak terjadi multikolinearitas.

### Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians residual, jika varians pengamatan tetap maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas, model yang baik adalah yang Homoskedastisitas. Hasil Uji grafik *scatter plot* dan *statistic glejser* dapat dilihat pada gambar dan tabel berikut:

Dapat dilihat bahwa titik-titik pada *scatterplot* tidak ada pola yang jelas dan menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. Dengan demikian, model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas dan model layak digunakan.

Hasil dari variabel kualitas produk dan saluran distribusi memiliki nilai 0,998  
**Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Scatterplot**



Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Pendeteksian ada tidaknya heteroskedastisitas bisa juga dilakukan dengan menggunakan metode Glejser Test, yaitu dengan cara meregresikan nilai absolute residual terhadap variabel independen.

**Tabel 4. Hasil Uji Glejser**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model             | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|-------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
|                   | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| (Constant)        | 5.180                       | 1.721      |                           | 3.010  | .003 |
| 1 KualitasProduk  | -.047                       | .054       | -.082                     | -.866  | .389 |
| SaluranDistribusi | -.086                       | .054       | -.152                     | -1.610 | .110 |

a. Dependent Variable: absUt

Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Berdasarkan tabel IV.4, hasil uji *glejser* variabel kompetensi ( $X_1$ ) dimana nilai signifikan sebesar 0,389 dengan syarat nilai signifikan diatas 0,05 ( $0,389 > 0,05$ ) dan variabel independensi ( $X_2$ ) dimana nilai signifikan sebesar 0,110 dengan syarat nilai signifikan diatas 0,05 ( $0,110 > 0,05$ ).

Dengan demikian, dapat dikatakan model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas.

### Model Penelitian

Model analisis data dalam penelitian ini merupakan analisis regresi linear berganda (*multiple regrestion*) yang digunakan untuk mengetahui seberapa

besar pengaruh kualitas produk dan saluran distribusi terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hasil persamaan

regresi linear berganda maka dapat diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 5. Hasil Uji Regresi Linier Berganda**  
Coefficients<sup>a</sup>

| Model             | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|-------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|                   | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| (Constant)        | 6.766                       | 2.624      |                           | 2.579 | .011 |
| 1 KualitasProduk  | .249                        | .082       | .227                      | 3.038 | .003 |
| SaluranDistribusi | .654                        | .082       | .597                      | 8.003 | .000 |

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini dapat ditulis sebagai berikut :

$$Y = 6,766 + 0,249X_1 + 0,654X_2$$

Makna dari persamaan regresi linier berganda adalah :

1. Apabila nilai dari kualitas produk ( $X_1$ ) dan saluran distribusi ( $X_2$ ) adalah nol, maka nilai keputusan pembelian tetap sebesar 6,766.
2. Koefisien regresi  $X_1$  untuk variabel kualitas produk bernilai positif 0,249 artinya bahwa setiap terjadi peningkatan variabel kualitas produk sebesar 1 satuan, maka variabel keputusan pembelian akan meningkat sebesar 0,249 satuan.
3. Koefisien regresi  $X_2$  untuk variabel saluran distribusi bernilai positif 0,654 artinya bahwa setiap terjadi peningkatan variabel saluran distribusi sebesar 1 satuan, maka variabel keputusan pembelian akan meningkat sebesar 0,654 satuan.

#### Koefisien Determinasi Hipotesis ( $R^2$ )

Koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen.

Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen

amat terbatas dan sebaliknya. Hasil koefisien Determinasi dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 6. Nilai Koefisien Determinasi Hipotesis ( $R^2$ )**

| Model | R                 | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .628 <sup>a</sup> | .384              | 3.06205                    |

Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Nilai *Adjusted R Square* adalah 0,384 . Hal ini menunjukkan bahwa sebesar 38,4% variasi variabel keputusan pembelian (Y) dapat dijelaskan oleh variasi variabel kualitas produk ( $X_1$ ) dan saluran distribusi ( $X_2$ ). Sisanya 62,6% dijelaskan oleh variabel independen lainnya yang tidak diajukan pada penelitian ini seperti harga, *personal selling*, dan sebagainya.

#### Pengujian Hipotesis Secara Simultan / Uji F

| Model             | Unstandardized Coefficients |            | t     | Sig. |
|-------------------|-----------------------------|------------|-------|------|
|                   | B                           | Std. Error |       |      |
| (Constant)        | 6.766                       | 2.624      | 2.579 | .011 |
| 1 KualitasProduk  | .249                        | .082       | 3.038 | .003 |
| SaluranDistribusi | .654                        | .082       | 8.003 | .000 |

Pengujian hipotesis secara simultan dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

**Tabel 7. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Simultan / Uji F**

| Model      | F      | Sig.              |
|------------|--------|-------------------|
| Regression | 35.575 | .000 <sup>b</sup> |
| Residual   |        |                   |
| 1 Total    |        |                   |

Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Pada tabel IV.7 diperoleh hasil  $F_{hitung} = 35,575$  dan nilai  $F_{tabel} = 3,08$  maka berarti  $F_{hitung} > F_{tabel}$  dan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$ . Hasil penelitian ini menunjukkan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kualitas produk dan saluran distribusi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.

#### **Pengujian Hipotesis Secara Parsial / Uji t**

Uji parsial / uji t dilakukan untuk mengetahui tingkat positif dan signifikansi secara individu / masing-masing (parsial) antara variabel independen (kualitas produk dan saluran distribusi) terhadap variabel dependen (keputusan pembelian).

**Tabel 8. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial / Uji t**

#### **Coefficients<sup>a</sup>**

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber : Hasil Penelitian, 2019 (Data diolah)

Berdasarkan pada tabel 8 diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Nilai  $t_{hitung}$  untuk variabel kualitas produk sebesar 3,038 lebih besar dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$  1,982 yang berarti  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan pada tingkat signifikan  $0,003 < 0,05$ . Hasil penelitian ini menunjukkan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Artinya kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.
2. Nilai  $t_{hitung}$  untuk variabel saluran distribusi sebesar 8,003 lebih besar dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$  1,982 yang berarti  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan pada tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$ . Hasil penelitian ini menunjukkan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Artinya saluran distribusi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.

#### **Pembahasan Hasil Penelitian**

##### **Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian**

Hasil penelitian membuktikan bahwa adanya pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji parsial (Uji-t) dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3,038 > 1,982$  dengan nilai signifikan  $0,003 < 0,05$ , sehingga hasil penelitian



menyatakan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan kualitas produk adalah salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.

Menurut Marwanto (2015:169), memperbaiki kualitas produk adalah yang paling penting. Hal tersebut karena kualitas sebuah produk yang sangat menentukan keputusan seorang konsumen untuk membeli produk. Perusahaan dengan kualitas produk yang paling baik akan tumbuh dengan pesat dalam jangka panjang perusahaan tersebut akan lebih berhasil dari perusahaan yang lain.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu oleh Wahyudi Randang (2013) yang meneliti dengan judul kualitas produk, atribut produk dan ekuitas merek pengaruhnya terhadap keputusan pembelian minyak goreng. Berdasarkan hasil penelitian ini mendapatkan hasil bahwa secara simultan dan parsial kualitas produk, atribut produk dan ekuitas merek berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian minyak goreng merek Bimoli oleh konsumen.

Dari hasil jawaban responden yang menjelaskan tentang pendapat kualitas produk dalam kuesioner bahwa kualitas produk minyak yang dihasilkan perusahaan masih kurang sesuai dengan harapan pelanggan, masih kurangnya kemampuan dan perhatian perusahaan dalam mengolah tandan buah menyebabkan minyak yang dihasilkan tidak sesuai harapan pelanggan. Dengan hasil tersebut, maka dikatakan kualitas produk dari PT. Toscano Indah Pratama masih belum maksimal, oleh karena itu PT. Toscano Indah Pratama harus menjaga dan meningkatkan kualitas produknya agar pelanggan selalu puas dan

kembali membeli produk yang di hasilkan PT. Toscano Indah Pratama.

### **Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Keputusan Pembelian**

Hasil penelitian membuktikan bahwa adanya pengaruh saluran distribusi terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji parsial (Uji-t) dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $8,003 > 1,982$  dengan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$ , sehingga hasil penelitian menyatakan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan saluran distribusi adalah salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.

Menurut Tjiptono dan Chandra (2012:406) “Dengan meningkatkan ketersediaan produk/jasa secara relatif dibandingkan pesaing melalui saluran distribusi akan memberikan akses ke segmen baru dan meningkatkan kemampuan konsumen untuk membeli produk.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu oleh Jilly (2013) yang meneliti dengan judul promosi, distribusi, harga pengaruhnya terhadap keputusan pembelian rokok surya promild. Berdasarkan hasil penelitian ini mendapatkan hasil bahwa secara simultan promosi, distribusi, dan harga berpengaruh secara signifikan, sedangkan secara parsial promosi dan distribusi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian minyak goreng merek Bimoli oleh konsumen, namun Harga yang tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian rokok Surya ProMild.

Dari hasil jawaban responden yang menjelaskan tentang saluran distribusi dalam kuesioner bahwa masih sering terjadi kesalahan dalam proses distribusi

seperti keterlambatan pengiriman, produk yang diterima tidak sesuai, respon yang diberikan masih lambat dan masih banyak lagi. Dengan hasil tersebut, maka dikatakan saluran distribusi produk dari PT. Toscano Indah Pratama masih belum maksimal, pengiriman yang cepat dan penyerahan produk sesuai orderan sangat di harapkan oleh pelanggan, oleh karena itu PT. Toscano Indah Pratama harus memperbaiki dan meningkatkan proses distribusinya agar pelanggan selalu puas dan tetap setia berlanggan produk yang di hasilkan PT. Toscano Indah Pratama.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.
2. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama.
3. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa kualitas produk dan saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk *crude palm oil* pada PT. Toscano Indah Pratama dengan nilai koefisien determinasi 38,4%.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan sebelumnya, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. Toscano Indah Pratama  
Untuk menghasilkan kualitas produk yang baik perusahaan harus selalu menggunakan buah tandan yang segar dan memperhatikan dengan baik setiap proses pengolahannya agar dihasilkan *crude palm oil* yang berkualitas. Perusahaan harus menerapkan sistem distribusi yang berprinsip cepat, tepat waktu dan tepat jumlah agar sesuai dengan harapan pelanggan dan memperhatikan minat pembelian produk.
2. Bagi Program Studi SI Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia  
Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan studi kepustakaan, pembelajaran dan memperkaya penelitian di bidang kelapa sawit untuk Universitas Prima Indonesia.
3. Bagi Peneliti  
Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan untuk mengetahui pentingnya kualitas produk dan saluran distribusi dalam meningkatkan keputusan pembelian.
4. Bagi Peneliti Selanjutnya  
Agar lebih mengembangkan teori menyangkut variabel yang diduga memiliki hubungan dengan keputusan pembelian seperti: promosi, harga dan lokasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofian. 2014. ***Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi***. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ghozali, Imam. 2013. ***Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program***

- IBM SPSS 21 Update PLS Regresi.** Ed. 1, Cetakan Ketujuh. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasan, Ali. 2013. **Marketing dan Kasus-Kasus pilihan.** Yogyakarta: CAPS (Center For Academic Publishing Service).
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. **Manajemen Pemasaran.** Ed. 13 Jil 2. Jakarta : Erlangga. .
- Nasution, M.N. 2010. **Manajemen Jasa Terpadu.** Bogor: Ghalia Indonesia.
- Mandey, Jilly Bernadette. (2013). Promosi, Distribusi, Harga pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Rokok Surya Promild. **Jurnal EMBA**, 1-10.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. 2013. **Perilaku Konsumen (Pendekatan Praktis disertai: Himpunan Jurnal Penelitian),** Ed. 1. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Siswandi. 2011. **Aplikasi Manajemen Perusahaan: Analisis Kasus Dan Pemecahannya.** Edisi Ketiga. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Sunyoto, Danang. 2014. **Konsep Dasar Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen.** Cetakan Pertama. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).