

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1.1 Sejarah Perusahaan

PT. Anugerah Sentosa Dwipa adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor pupuk. Awal mula berdiri tanggal 17 Mei 2006 perusahaan ini didirikan dengan akte notaris V.Y. Ruddy Suharyono SH NO 40 dengan nama CV Anugerah Sentosa. Seiring berjalannya waktu, perusahaan ini berganti nama menjadi “PT Anugerah Sentosa Dwipa” sesuai akte notaris Moch. Meinazir Zein, SH NO 28 tanggal 16 Oktober 2012.

PT. Anugerah Sentosa Dwipa mempunyai tanggung jawab dalam pengadaan dan pendistribusian pupuk bersubsidi kepada kelompok tani. Wilayah yang menjadi tanggung jawab dari PT. Anugerah Sentosa Dwipa untuk penyaluran pupuk bersubsidi ke berbagai daerah diantaranya Lampung Utara dan Way kanan. Sesuai dengan peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 15/M-DAG/PER/4/2013 tentang pengadaan dan penyaluran pupuk bersubsidi untuk sektor pertanian.

Pada peraturan tersebut pasal 1 ayat 1 menyebutkan bahwa pupuk bersubsidi adalah barang dalam pengawasan yang pengadaan dan penyalurannya mendapat subsidi dari pemerintah untuk kebutuhan kelompok tani dan atau / petani disektor pertanian meliputi pupuk Sp 36, pupuk ZA, pupuk Phonska, dan pupuk petroganik.

4.1.2 Visi dan Misi PT. Anugerah Sentosa Dwipa

Visi

Menjadi perusahaan distributor yang mendukung pertanian yang berdaya saing dalam skala nasional.

Misi

1. Melakukan perdagangan yang berdaya saing tinggi dengan mengutamakan kepuasan pelanggan.
2. Mengutamakan profesionalisme dan team work untuk operasi perusahaan yang sehat dalam segala aspek.
3. Mengembangkan keahlian karyawan serta meningkatkan kesejahteraan karyawan
4. Mengoptimalkan utilitas sumberdaya di lingkungan sekitar maupun pasar global yang didukung oleh SDM yang berwawasan dengan menerapkan teknologi terdepan.

1.1.3 Budaya dan Nilai-Nilai Perusahaan

1. *Achievement oriented* (berorientasi pada pencapaian)
Yakni distributor pupuk lampung yang tangguh dan profesional dalam mencapai sasaran perusahaan dengan menegakan nilai nilai: tangguh dan profesional
2. *Customer focus* (fokus pada pelanggan)
Distributor pupuk lampung yang memberikan pelayanan terbaik dan berkomitmen pada kepuasan pelanggan dengan memperhatikan nilai-nilai: perhatian dan komitmen.
3. *Team work* (kebersamaan)
Distributor pupuk lampung menjalin sinergi dan bersatu dalam bekerja dan mengutamakan nilai-nilai sinergi dan bersatu.

4. *Integrity* (integritas)

Distributor pupuk lampung menjunjung tinggi kejujuran dan bertanggung jawab dengan menjunjung tinggi kejujuran dan bertanggung jawab dengan menjunjung nilai nilai: jujur dan tanggung jawab.

5. *Visionary* (visioner)

Distributor pupuk lampung yang berfikir jauh kedepan dan siap-siap menghadapi perubahan dinamika dengan memperhatikan nilai-niali inovatif dan adaptif.

6. *Envirometally friendly* (ramah lingkungan)

Distributor pupuk lampung yang selalu bertindak aman bagi keselamatan dirinya, aset perusahaan dan lingkungan hidup serta memberi manfaat bagi masyarakat luas untuk keberlanjutan peusahaan dengan memperhatikan nilai-nilai aman dan berkelanjutan.

1.1.4 Merek dagang dari PT. Anugerah Sentosa Dwipa

PT. Anugerah Sentosa Dwipa mempunyai beberapa merek dagang yang digunakan dalam kegiatan penjualan pupuk. Berikut ini adalah merek dagang dari PT. Anugerah Sentosa Dwipa sebagai berikut:

1. *ZA (Zwavelzure)*

Pupuk kimia buatan yang mengandung amonium sulfat yang dirancang untuk memberi tambahan hara nitrogen dan belerang bagi tanaman.

2. *SP-36*

Pupuk tunggal yang memiliki kandungan fosfor yang cukup tinggi dalam bentuk P2O5 sebesar 36% dan terbuat dari batuan fosfat yang ditambang.

3. *PHONSKA*

Pupuk yang terdiri atas lebih dari satu unsur hara utama. Unsur hara tersebut bisa NPK, NK, dan NP.

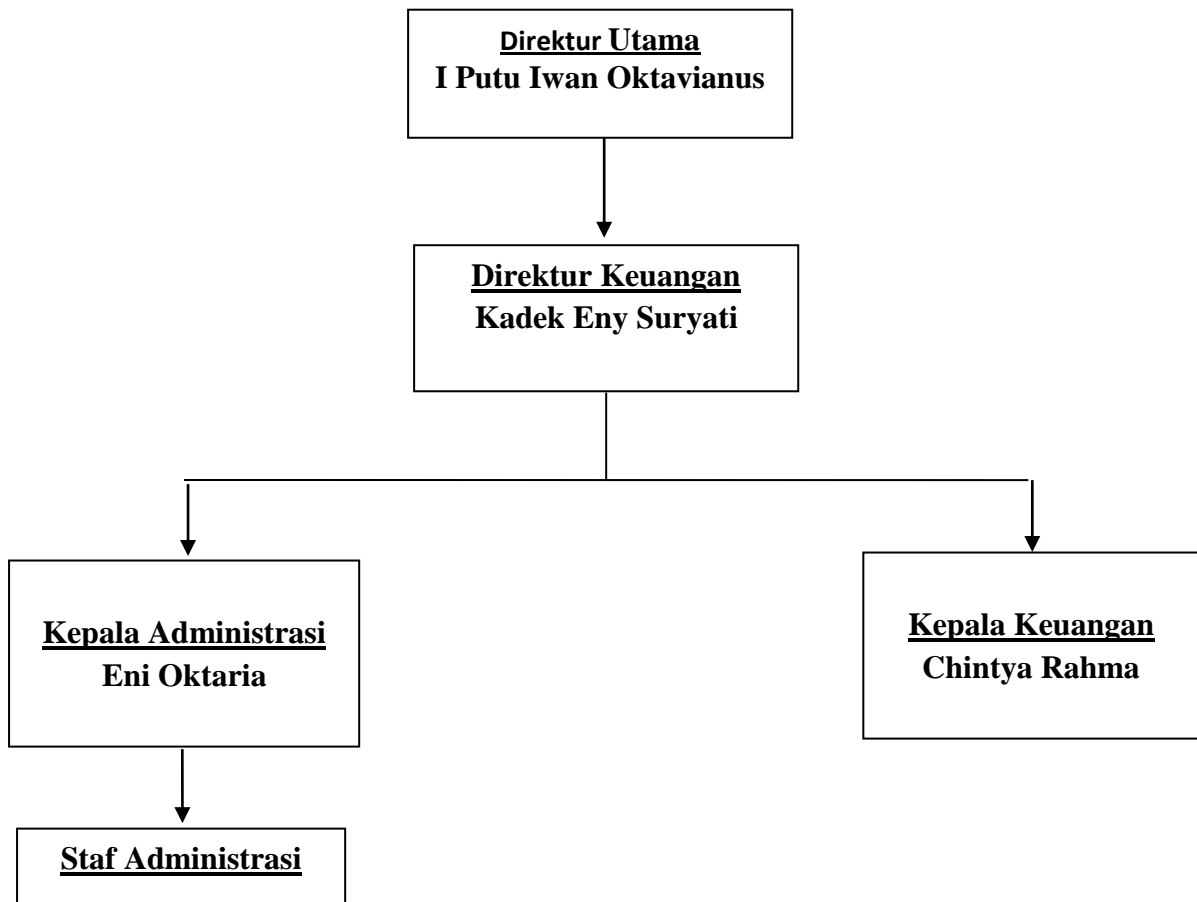
4. *PETROGANIK*

Pupuk yang memiliki kandungan C-organik dan unsur hara yang tinggi. Bahan baku yang dipergunakan berasal dari kotoran ternak.

4.1.5 Wilayah Pendistribusian dari PT. Anugerah Sentosa Dwipa

Dalam peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia NOMOR 15/M-DAG/PER/4/2013 tentang pengadaan dan penyaluran pupukbersubsidi untuk sektor pertanian PT. Anugerah Sentosa Dwipa bertanggung jawab atas dua wilayah di Lampung. Wilayah yang menjadi tanggung jawab dari PT. Anugerah Sentosa Dwipa adalah Wilayah Lampung Utara dan Way Kanan. Wilayah Lampung Utara meliputi Kecamatan Abung Sungkai, Sungkai Selatan, Bungan Mayang, Sungkai jaya, Sungkai Utara. Dan untuk wilayah Way Kanan meliputi Kecamatan Bahuga, Baradatu, Blambang Umpu, Buay Bahuga, Negeri Sakti, Gunung Labuhan, Rebang Tangkas, Way Tuba.

4.1.6 Struktur Organisasi PT. Anugerah Sentosa Dwipa



Sumber : Dokumentasi PT. Rachmad Bangun Jaya Tahun 2018

4.1.7 Tugas Masing-Masing Bagian

Pembagian tugas dan tanggung jawab dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Direktur Utama

- Mengkoordinir, memonitoring, mengevaluasi, mengarahkan dan melaksanakan seluruh kegiatan di PT. Anugerah Sentosa Dwipa Menentukan prioritas kerja dan mengambil segala keputusan yang diperlukan agar rencana kerja yang telah ditetapkan dapat tercapai.
- Menentukan strategi penjualan dan pendistribusian yang efektif/ efisien sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- Dapat melaksanakan hubungan baik yang bersifat kemitraan dengan:
 - Produsen dan seluruh pelanggan
 - Instansi dan aparat pemerintah
- Membuat/ memonitoring laporan pendistribusian/ penyaluran dan penjualan secara priodik dengan tepat waktu
- Menghadiri/ mewakili rapat-rapat dan memberikan keterangan yang diperlukan kepada :
 - Instansi / aparat pemerintah
 - Produsen
 - Konsumen

2. Direktur Keuangan

- Mengkoordinir/ memonitoring seluruh laporan keuangan PT. Anugerah Sentosa Dwipa
- Bekerjasama dan mengarahkan seluruh karyawan sehingga pembuatan laporan tepat waktu dan akurat

3. Kepala Administrasi

- Pembuatan laporan bulanan F5, F6, BASTP bulanan group PT. Anugerah Sentosa Dwipa
- Pembuatan laporan validasi untuk wilayah Lampung Utara
- Pembuatan rencana tebus bulanan
- Rekap salur distributor dengan targer/ SK Bupati dan RDKK

- Melaksanakan rekon dengan pihak-pihak PT. Petrokimia Gresik atau dengan pihak lain bila diperlukan
- Dan melaporkan/ bertanggung jawab kepada direksi.

4. Kepala Keuangan

- Pemegang Kas
- Pembuatan Neraca
- Pembuatan PO, DO, BASTB harian
- Pembuatan seluruh penebusan dalam Program SIP3
- Pengerjaan rekap RDKK
- Pembuatan laporan pajak dan nota pajak
- Pembuatan laporan piutang/ utang secara periodik dan melaporkan kepada semua Direktur.

5. Staf Administrasi

- Pengerjaan rekap RDKK Group PT. Anugerah Sentosa Dwipa
- Pengerjaan arsip dokumen kios
- Pengerjaan nota- nota sekaligus mengedit seluruh wilayah
- Penyusunan dan pembuatan validasi untuk wilayah Kabupaten Tanggamus.
- Pembuatan laporan bulanan F5, F6, BASTP bulanan group PT. Anugerah Sentosa Dwipa
- Pembuatan PO, DO, BASTB harian
- Pembuatan laporan validasi untuk wilayah Kabupaten Way Kanan
- Pengerjaan nota- nota sekaligus mengedit nota
- Pengerjaan rekap RDKK
- Melaksanakan rekon dengan pihak-pihak PT. Petrokimia Gresik atau dengan pihak lain bila diperlukan

4.2 Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan. Apakah biaya distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pupuk di PT. Anugerah Sentosa Dwipa periode 2016-2018.

4.2.1 Data dan Sampel

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data laporan keuangan berupa laporan Biaya Distribusi dan Volume Penjualan PT. Anugerah Sentosa Dwipa selama 3 tahun dari tahun 2016 – 2018. Proses pemilihan data sampel diambil dari laporan bulanan jumlah biaya distribusi dan laporan bulanan jumlah penjualan PT. Anugerah Sentosa Dwipa dari januari 2016 – desember 2018.

4.5 Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas

Pengujian normalitas data menggunakan teknik *kolmogrov smirnov*. Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui kenormalan distribusi data, sehingga diketahui alat statistik parametrik atau non parametrik. Apabila data tidak normal sig. < 0,05 maka teknik statistik parametrik tidak dapat digunakan untuk alat analisi.

Tabel 4.3
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	4508756.14643701
Most Extreme Differences	Absolute	.153
	Positive	.153
	Negative	-.133
Kolmogorov-Smirnov Z		.921
Asymp. Sig. (2-tailed)		.365

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil Olah Data Melalui SPSS ver. 20, 2018

Dari tabel diatas, besarnya *kolmogorov-smirnov* (K-S) adalah 0,921 dan signifikan pada 0,365 sehingga dapat disimpulkan bahwa data dalam model regresi

terdistribusi secara normal, dimana nilai signifikan 0,05 ($0,365 > 0,05$) Dengan demikian, secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa nilai-nilai observasi data telah terdistribusi normal dan dapat dilanjutkan dengan uji asumsi klasik lainnya. (Ghozali, 2011).

2. Hasil Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel tidak ortogonal yaitu variabel independen yang nilai korelasi antara sesama variabel independen sama dengan nol. Tol $> 0,10$ dan *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10 (Ghozali, 2011).

Hasil dari uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.4
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1		
(Constant)		
Volume Penjualan	1.000	1.000

Sumber : Hasil Olah Data Melalui SPSS ver. 20, 2018

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas pada Tabel diatas dapat dilihat bahwa variabel penjelas yaitu Volume Penjualan tidak memiliki nilai Tolerance dibawah 0,10 (nilai tolerance 1,000), begitu juga dengan nilai VIF tidak diatas 10 (nilai VIF masing – masing 1,000). Hal ini menunjukkan bahwa dalam model regresi ini tidak terdapat masalah multikolinieritas. (Ghozali,2009).

3. Hasil Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Beberapa cara dapat digunakan untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi salah satunya adalah Uji *Durbin Watson*. Hasil dari uji Autokorelasi dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.5
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

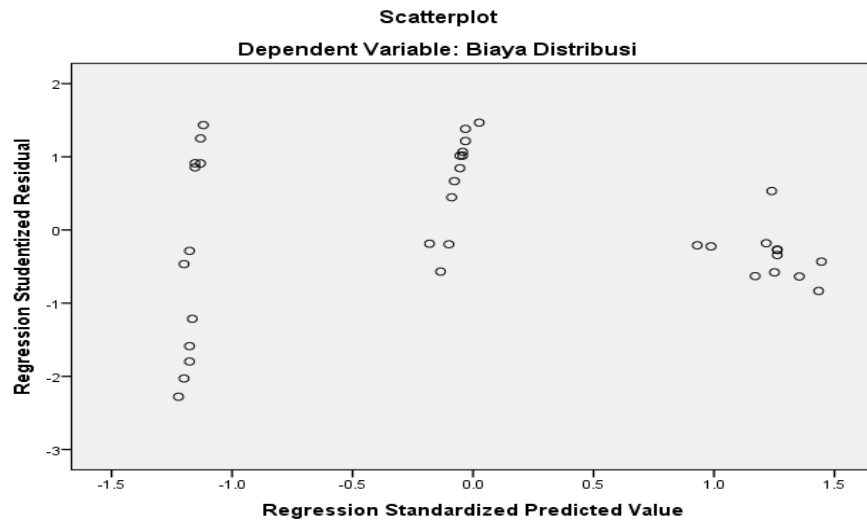
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.893 ^a	.798	.792	4574580.886	1.657

Sumber : Hasil Olah Data Melalui SPSS ver. 20, 2018

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa nilai DW test sebesar 2.173. Nilai ini dibandingkan dengan nilai tabel menggunakan derajat keyakinan 95% dan $\alpha = 5\%$ dengan jumlah sampel sebanyak 36 sampel serta jumlah variabel independen sebanyak 1, maka tabel *durbin watson* akan didapat nilai dL sebesar 1,4107, dU sebesar 1,5245. Dapat disimpulkan nilai DW test sebesar 1,657 lebih besar dari dU sebesar 1,524 dan lebih kecil dari nilai 4-dU sebesar 2,4755. Diperoleh kesimpulan bahwa $dU < dW < 4-dU$ atau $1,5245 < 1,657 < 2,4755$. Dengan demikian bahwa tidak terjadi autokorelasi yang bersifat positive mendukung terhindarnya autokorelasi pada model yang digunakan dalam penelitian ini.

4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Adapun uji ini menggunakan model scatterplot dengan hasil sebagai berikut:



Gambar 4.1

Hasil Plot Uji Heteroskedastisitas

Dari tampilan grafik *scatterplots* diatas tampak bahwa titik- titik menyebar secara acak baik diatas maupun dibawah angka nol pada sumbu Y dan tidak membentuk pola tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas. (Ghozali, 2009).

4.3 Hasil Uji Parsial (Uji t-Statistik)

Uji hipotesis pengaruh variabel biaya promosi terhadap volume penjualan digunakan uji t. jika uji t menghasilkan nilai signifikansi $<$ derajat signifikan 0,05 (5%), maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya biaya promosi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Sebaliknya jika uji t menghasilkan nilai signifikansi $>$ derajat signifikan 0,05 (5%), maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya biaya distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1
Hasil Uji T
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-31550698.853	8955889.076		-3.523	.001
Volume Penjualan	102556.111	8854.752	.893	11.582	.000

Sumber : Hasil Olah Data Melalui SPSS ver. 20, 2018.

Uji T antara biaya distribusi dengan volume penjualan menunjukkan t hitung sebesar 11,582 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka H₀ ditolak dan H_a diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap biaya distribusi pada PT. Anugerah Sentosa Dwipa Lampung.

4.4 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah pengaruh secara kuantitatif dari perubahan variabel X (Biaya Distribusi) terhadap variabel Y (Volume Penjualan) dan untuk meramalkan nilai Y jika variabel X yang berkorelasi dengan Y sudah diketahui nilainya.

Pengambilan keputusan :

Jika T hitung \leq T tabel atau probabilitas $> 0,05$ maka H₀ diterima

Jika T hitung $>$ T tabel atau probabilitas $< 0,05$ maka H₀ ditolak

Tabel 4.2
Hasil Regresi Linier Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-31550698.853	8955889.076		-3.523	.001
	Volume Penjualan	102556.111	8854.752	.893	11.582	.000

Sumber : Hasil Olah Data Melalui SPSS ver. 20, 2018.

Berdasarkan hasil estimasi pada penelitian di atas, maka diperoleh persamaan volume penjualan (Y) adalah sebagai berikut :

$$Y = -31550698.853 + 102556.111 + e$$

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa nilai T hitung untuk Constanta yaitu, -3.523 pada T tabel dengan taraf signifikan 0,05 diperoleh sig 2,030, karena T hitung > T tabel maka Ho ditolak T hitung untuk penjualan yaitu sebesar 11,582 pada t tabel dengan dan diantara signifikan 0,05 diperoleh 2,030. Berdasarkan uji diatas dapat dikatak ada pengaruh antara Volume Penjualan terhadap Biaya Distribusi.

4.6 Pembahasan

Berkaitan dengan hasil penelitian yang diperoleh, ditunjukkan dari hasil uji normalitas dengan menggunakan *kolmogrov smirnov* menunjukkan data PT Anugerah Sentosa Dwipa Lampung yang diujikan dalam penelitian ini berdistribusi normal dan dapat diujikan. Analisis regresi linier sederhana menunjukkan bahwa dari hipotesis nol (H0) ditolak yang berarti Ha pada variable dependen diterima serta menyatakan ada pengaruh Volume Penjualan terhadap Biaya Distribusi. Sehingga hasil pengujian yang dilakukan dengan SPSS 20 dapat dilihat bahwa persamaan regresi linier sederhana yaitu dengan sig level $0,000 < 0,05$ (nilai alfa) dan t hitung = 11,582 t tabel = 0,05 = 2,030 . koefisien regresi

biaya distribusi menunjukkan nilai yang positif dan signifikan . level kurang dari 0,05 menunjukkan bahwa volume penjualan mempunyai pengaruh positif dan pengaruh signifikan terhadap biaya distribusi PT. Anugerah Sentosa Dwipa Lampung. Adanya pengaruh antara Volume Penjualan terhadap Biaya Distribusi PT Anugerah Sentosa Dwipa Lampung, karena tidak terlepas dari strategi yang diterapkan oleh manajemen perusahaan baik dalam hal ini tugas dan tanggungjawab yang baik serta kedisiplinan yang diterapkan untuk meningkatkan mutu dan kualitas, sehingga perusahaan dapat bersaing di pasar global dan pada akhirnya meningkatkan Volume Penjualan PT Anugerah Sentosa Dwipa Lampung. Uraian di atas membuktikan kinerja perusahaan bahwa biaya distribusi menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan PT Anugerah Sentosa Dwipa Lampung selama periode 2016 sampai dengan 2018, semakin besar volume penjualan yang dikeluarkan akan mempengaruhi biaya distribusi.