

Pengaruh Persediaan Produk dan Biaya Pengiriman Terhadap Keputusan Pembelian di CV. Sinar Niaga Elektrik Medan

¹Rindu Steven Barasa, ²Nalom Siagian, ³Kepler Sinaga

^{1,2,3}Universitas HKBP Nommensen

Alamat Surat

Email: rindubarasa@gmail.com*, nalom.siagian@uhn.ac.id, kepler.sinaga@uhn.ac.id

Article History:

Diajukan: 8 Oktober 2025; Direvisi: 7 November 2025; Accepted: 2 Desember 2025

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh persediaan produk dan biaya pengiriman terhadap keputusan pembelian di CV. Sinar Niaga Elektrik. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui survei dengan pendekatan jenis penelitian kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah pelanggan dari CV. Sinar Niaga Elektrik dengan jumlah 120 orang. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, dimana orang yang dijadikan sampel harus mempunyai kriteria tertentu yaitu merupakan pelanggan di CV. Sinar Niaga Elektrik, dengan jumlah sampel sebanyak 120 responden. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan diolah dengan menggunakan perangkat lunak SPSS 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa; (1) berpengaruh persediaan produk terhadap keputusan pembelian, dibuktikan dari nilai t hitung sebesar 5,706 dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$; (2) biaya pengiriman berpengaruh terhadap keputusan pembelian dibuktikan dari nilai t hitung 8,708 dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$; dan (3) persediaan produk dan biaya pengiriman berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian, dibuktikan dengan hasil pengujian diperoleh dengan nilai F hitung sebesar 49,173 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.

Kata kunci: *Persediaan Produk, Biaya Pengiriman, Keputusan Pembelian*

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine and analyze the effect of product inventory and shipping costs on purchasing decisions of CV. Sinar Niaga Elektrik Data collection in this study was carried out through a survey with a quantitative research type approach. The population of this study were customers from CV. Sinar Niaga Elektrik Data with a total of 120 people. The sampling technique used in this study is purposive sampling, where the sampled person must have certain criteria, namely being a customer CV. Sinar Niaga Elektrik Data, with a total sample of 120 respondents. Data was collected through interviews and questionnaires. The data analysis method used in this study was multiple linear regression analysis and processed using SPSS 25 software. The results showed that; (1) the effect of product inventory on purchasing decisions, as evidenced by the t-count value of 5.706 with a significant value of $0.000 < 0.05$; (2) shipping costs have an effect on purchasing decisions as

JSSDM | 72

evidenced by the t value of 8.708 with a significant value of 0.000 <0.05; and (3) product inventory and shipping costs have a simultaneous effect on sales decisions, as evidenced by the test results obtained with a calculated F value of 49,173 with a significant value of 0.000 <0.05.

Keywords: Product Inventory, Shipping Costs, Purchasing Decisions

1. PENDAHULUAN

Dalam usaha pencapaian penjualan yang baik dan optimal, Perusahaan perlu melakukan sesuatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan omset/penjualan. Salah satu factor yang mempengaruhi penjualan yaitu kuantitas barang. Jumlah persediaan barang dan permintaan barang akan mempengaruhi jumlah penjualan yang akan didapat Perusahaan tersebut. Semakin tinggi barang yang akan dijual maka semakin tinggi pula penjualan Perusahaan yang akan didapat (Ferawati, *et al*,2020: 33).

Persediaan merupakan perkiraan yang nilainya cukup besar yang melibatkan modal kerja yang besar. Tanpa adanya persediaan barang dagangan, Perusahaan akan menghadapi resiko Ketika tidak bisa memenuhi permintaan konsumen/pelanggan, hal tersebut beresiko buruk dan membuat Perusahaan kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan (Nasution, 2019 ;4). Pengendalian persediaan barang sangat penting dalam suatu Perusahaan karena apabila terjadi kelebihan atau kekurangan persediaan merupakan gejala kurang baik. Kekurangan dapat berakibat larinya pelanggan, sedangkan kelebihan persediaan dapat berakibat pemborosan atau tidak efisien, oleh karena itu Perusahaan harus dapat mengendalikan agar jumlah persediaan yang ada dapat menjamin kelancaran proses penjualan (Mona,2020; 2).

Dalam operasional sebuah perusahaan pada dasarnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasional perusahaan, persediaan juga merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan yang secara kontinyu diperoleh, diubah, yang kemudian dijual kembali. Menurut Assauri (Nurafika et al, 2018: 2) persediaan merupakan sejumlah bahan-bahan, parts yang disediakan dan bahan-bahan dalam proses yang terdapat dalam perusahaan untuk proses produksi, serta barang-barang jadi/produk yang disediakan untuk memenuhi permintaan dari komponen atau langganan setiap waktu.

Tabel 1 Data pengiriman barang di CV. Sinar Niaga Elektronik tahun 2022

Tahun 2022	Biaya pengiriman		
	costumer	Kab/kota	Biaya ekspedisi
Januari	Rajasa	Jambi	37.000
Februari	Surya pratama	Padang	28.200
Maret	CV. Pratama sukses mandiri	Padang	33.300
April	Karya cipta mandiri	Palembang	30.000
Mei	Global edervin berkarya	Pekanbaru	24.000
Juni	Toko pelangi	Palembang	30.000
Juli	Karya cipta mandiri	Palembang	30.000

Agustus	Toko sinar buana	Lampung	26.250
September	Genius elektrik	Lampung	25.000
Oktober	surya teknik singkat	Jambi	37.000
November	Toko firman	Lampung	30.667
Desember	Sumatera elektrik	Lampung	28.500

Sumber : CV. Sinar Niaga Elektrik (2022).

Biaya pengiriman barang merupakan komponen biaya paling penting dalam menentukan laba atau rugi dari perusahaan ekspedisi. Salah satu faktor yang dominan dalam menentukan besar atau kecilnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan yaitu rute perjalanan yang ditempuh oleh perusahaan serta biaya jasa transportasi yang digunakan. Melakukan survei perjalanan yang akan ditempuh penting dilakukan untuk mengetahui biaya pengiriman, dan waktu pengiriman terhadap penghantaran barang, serta asuransi atau jaminan pengiriman yang ditawarkan menjadi faktor yang harus dipertimbangkan dalam menggunakan jasa pengiriman barang (Ridho, 2019:12).

Tabel 2 Penjualan produk CV. Sinar Niaga

No	Bulan	Penjualan
1	January	1,228
2	February	1,704
3	Maret	834
4	April	514
5	Mei	1,292
6	Juni	491
7	Juli	660
8	Agustus	4,856
9	September	1.235
10	Oktober	4.265
11	November	2.274
12	Desember	1.415

Sumber : CV. Sinar Niaga Elektrik 2022

Berdasarkan tabel diatas penjualan dan persediaan CV. Sinar Niaga Elektrik dilihat bahwa penjualan mengalami penjualan naik turun pada tahun 2022 hal ini membuat kelebihan stok. Penelitian ini dilakukan di CV. Sinar Niaga Elektrik yang merupakan bergerak sebagai distributor produk dari SIMON.

Guna memenuhi kebutuhan manusia (Ridho, 2019:4). Penjualan merupakan salah satu kegiatan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan (Nasution, 2019: 21). Kegiatan penjualan merupakan kegiatan 7 pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi menurut Nafarin (dalam Nasution, 2019).

Tabel 3 jenis produk CV. Sinar Niaga Elektrik

No	Nama produk		
1	Lampu LED Bulb	10	Lampu smart bulb RGB
2	Lampu valor LED Downlight	11	Socket AC Switch
3	Stop kontak	12	Saklar engkel
4	INDOW bush	13	Stop kontak multi
5	Tool box set	14	Sto kontak telepon dan data
6	Lampu LED Square	15	Stop kontak outlet
7	Lampu LED Stick	16	Smart cam CCTV
8	Stop kontak outlet TV	17	Gang frame
9	Simon smartlock door	18	Saklar Doorbell switch

Sumber : CV. Snar Niaga Elektrik

Dalam mengatasi kelebihan persediaan barang dan barang tidak laku terjual tersebut maka pihak perusahaan mencari solusi agar produk tersebut dapat terjual salah satu cara yang digunakan adalah dengan memberikan discount besar-besaran. Dilihat dari laporan persediaan memerlukan pengelolaan dan pengendalian, karena apabila terjadi kelebihan persediaan dapat berakibat pemborosan biaya penyimpanan sedangkan kekurangan persediaan barang di konter dapat mengakibatkan *costumer* akan berpindah ke merk lain.

Persediaan

Persediaan menurut Suhardi dan CO (Parlindungan dan Rosandi 2018:112) adalah barang yang dibeli untuk dijual lagi sebagai aktivitas utama Perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Menurut pendapat (Schroeder Nasution, 2019:17) bahwa persediaan adalah stok bahan yang digunakan untuk memudahkan produksi atau untuk memuaskan permintaan pelanggan.

Persediaan adalah bahan yang digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari peralatan atau mesin (Nasution, 2019: 21). Adapun indikator persediaan adalah

1. Perencanaan Persediaan.

Berhubungan dengan penentuan komposisi persediaan, penentuan waktu atau penjadwalan, serta lokasi untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan perusahaan yang diproyeksikan.

2. Pembelian

Mengacu pada bisnis atau organisasi yang berusaha memperoleh barang atau jasa untuk mencapai tujuannya.

3. Penjualan

Barang tersedia penjualan barang yang berada di gudang yang siap untuk digunakan.

Biaya Pengiriman

Biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi oleh suatu organisasi/Perusahaan/industry untuk menghasilkan barang atau jasa yang mampu memberikan manfaat bagi Perusahaan untuk saat ini maupun dimasa yang akan datang (Didi Asmadi dan Sri Rahmawati 2021:12). Pengertian lainnya biaya adalah harga pokok yang telah dimanfaatkan untuk memperoleh pendapatan (Revenue).

Biaya pengiriman adalah salah satu rules yang harus disepakati oleh penjual maupun pembeli, biasanya besar harga pengiriman tergantung jasa pengiriman yang digunakan, jarak pengiriman, dan berat paket pengiriman (Istiqomah dan Marlana dalam jurnal EMBA 2022:108).

Menurut Ridho (2019: 30) mengemukakan bahwa ada beberapa indikator biaya pengiriman yaitu:

1. Biaya berbeda-beda antar wilayah yaitu biaya atau beban berdasarkan wilayah dari pelanggan tersebut, misalkan wilayah jauh dari kota, atau jalan kesana tidak bagus, hal tersebut membuat biaya yang dikeluarkan besar karena resiko nya cukup besar juga.
2. Lokasi pengiriman yaitu biaya atau beban yang dikeluarkan perusahaan berdasarkan lokasi, bilamana kondisi lokasi yang dituju bagus, hal demikian membuat biaya pengiriman ringan, sehingga resikonya rendah.
3. Jarak pengiriman yaitu biaya atau beban yang dikeluarkan perusahaan berdasarkan jarak pengiriman, semakin dekat jarak yang dituju maka biaya akan semakin ringan.
4. Jenis barang kiriman yaitu biaya atau beban yang dikeluarkan perusahaan berdasarkan jenis barang yang akan dikirim, misalkan jenisnya biaya akan ringan.
5. Perselisih antar individu yaitu biaya atau beban yang dikeluarkan perusahaan berdasarkan selisih antar individu yang artinya ketikan pelanggan tersebut membeli dalam jumlah yang lebih, maka akan diberikan potongan biaya pengiriman.

Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan proses dalam pembelian yang nyata mengenai apakah konsumen akan membeli atau tidak menurut bulele (Wisdiani 2018: 21). Keputusan pembelian dapat didefinisikan sebagai pola umum aktivitas pembelian di berbagai situasi pembelian.

Menurut Lukman (Wisdiani 2018: 24) menyatakan bahwa indikator keputusan pembelian meliputi:

1. Pemilihan produk Perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada konsumen yang berminat membeli sebuah produk atau jasa serta alternatif yang mereka pertimbangkan. Dalam memilih produk, konsumen akan mempertimbangkan beberapa hal seperti kualitas, merek, harga, variasi, dll. Konsumen akan melakukan pembelian apabila toko menyediakan produk yang dia butuhkan.
2. Pemilihan merek Setiap merek memiliki perbedaan-perbedaan tersendiri, sehingga konsumen harus memutuskan merek mana yang akan dibeli. Dalam hal ini perusahaan harus mengetahui bagaimana konsumen memilih sebuah merek.
3. Pemilihan penjual 25 Setiap konsumen berbeda-beda dalam hal menentukan penjual, dikarenakan faktor lokasi yang dekat, harga yang murah, persediaan barang yang lengkap, kenyamanan berbelanja, keleluasaan tempat dan sebagainya.
4. Waktu pembelian Keputusan pembelian konsumen bisa dilakukan dalam pemilihan waktu yang berbeda-beda, sesuai dengan kapan produk tersebut dibutuhkan. Selain itu, Edited with the trial version of To remove this notice, visit www.flexipdf.com FlexiPDF 25 waktu pembelian banyak dilakukan saat adanya promo atau hari hari besar yang membutuhkan produk tersebut.

Jumlah pembelian Konsumen dapat mengambil keputusan tentang berapa banyak produk yang akan dibelinya pada suatu saat. Dalam hal ini perusahaan harus menyiapkan produknya sebanyak yang konsumen inginkan dari para pembeli.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian asosiatif kausal dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positif, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2016: 8).

Populasi dalam penelitian ini adalah 120 pelanggan CV. Sinar Niaga Elektrik. Sampel dalam penelitian ini adalah 120 pelanggan CV. Sinar Niaga Elektrik melalui pendekatan statistic, menurut Slovin pengambilan sampel dapat ditentukan dengan rumus.

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

Keterangan :

n = Besaran sampel

N = Besaran populasi

e = Kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan yang tidak bisa ditolerir sebesar 5%

$$n = 120/1 + (120 \times 0,05^2)$$

$$n = 120/1,3$$

$$n = 92,3 \text{ (dibulatkan menjadi 92)}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas maka jumlah sampel penelitian ini adalah 92,3 dibulatkan menjadi 92 responden

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Tabel 4 Hasil Validitas Setiap Item Pernyataan Pada Variabel persediaan produk (X1)

Item ke-	Simbol	rhitung	Rtabel	Keterangan
1	X1.1	0,700	0,3061	Valid
2	X1.2	0,915	0,3061	Valid
3	X1.3	0,824	0,3061	Valid
4	X1.4	0,765	0,3061	Valid
5	X1.5	0,846	0,3061	Valid
6	X1.6	0,834	0,3061	Valid

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Hasil pengujian validitas untuk variabel persediaan produk (X1) diatas menunjukkan bahwa seluruh nilai rhitung dari setiap item pernyataan lebih besar dari rtabel 0,3061. Sehingga berdasarkan hasil pengujian validitas.

Tabel 5 Hasil Validitas Setiap Item Pernyataan Pada Variabel biaya pengiriman (X2)

Item ke-	Simbol	rhitung	Rtabel	Keterangan
----------	--------	---------	--------	------------

1	X2.	0,817	0,3061	Valid
1				
2	X2.	0,711	0,3061	Valid
2				
3	X2.	0,868	0,3061	Valid
3				
4	X2.	0,826	0,3061	Valid
4				
5	X2.	0,881	0,3061	Valid
5				
6	X2.	0,833	0,3061	Valid
6				
7	X2.	0,816	0,3061	Valid
7				
8	X2.	0,717	0,3061	Valid
8				
9	X2.	0,834	0,3061	Valid
9				
10	X2.10	0,517	0,3061	Valid

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Hasil pengujian validitas untuk variabel biaya pengiriman (X2) diatas menunjukkan bahwa seluruh nilai rhitung dari setiap item pernyataan lebih besar dari rtabel 0,3061. Sehingga berdasarkan hasil pengujian validitas dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pernyataan yang digunakan pada kuesioner untuk variabel biaya pengiriman (X2) terbukti valid.

Tabel 6 Hasil Validitas Setiap Item Pernyataan Pada variabel keputusan pembelian (Y)

Item ke-	Simbol	rhitung	Rtabel	Keterangan
1	Y1	0,732	0,3061	Valid
2	Y2	0,833	0,3061	Valid
3	Y3	0,757	0,3061	Valid
4	Y4	0,729	0,3061	Valid
5	Y5	0,779	0,3061	Valid
6	Y6	0,868	0,3061	Valid

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Hasil pengujian validitas untuk variabel keputusan pembelian (Y) diatas menunjukkan bahwa seluruh nilai rhitung dari setiap item pernyataan lebih besar dari rtabel 0,3061. Sehingga berdasarkan hasil pengujian validitas dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pernyataan yang digunakan pada kuesioner untuk variabel keputusan pembelian (Y) terbukti valid

Uji Reliabilitas

Tabel 7 Hasil Uji Reliabilitas
Reliabilty Statistics

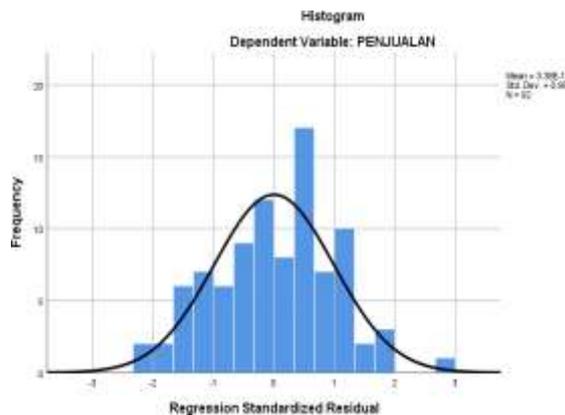
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.944	22

Sumber : Data Olahan Penulis Menggunakan SPSS Versi 25, (2024)

Berdasarkan hasil uji reliabilitas pada tabel 4.7 tersebut menggunakan uji *statistic cronbach alpha*, menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6. Hal tersebut menunjukkan variabel persediaan produk, biaya pengiriman dan keputusan pembelian tersebut reliabel atau andal.

Uji Normalitas Dengan Pendekatan grafik

Hasil uji normalitas data menggunakan cara pendekatan grafik dapat dilihat di grafik dibawah ini:



Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Gambar 1 Grafik Histogram Uji Normalitas

Berdasarkan grafik histogram diatas dapat dilihat bahwa grafik data berbentuk seperti lonceng pada titik nol dengan tidak condong ke kiri maupun ke kanan tetapi cenderung seimbang di tengah. Sehingga berdasarkan grafik histogram diketahui bahwa distribusi data telah normal.

Uji Normalitas Dengan Pendekatan Statistik

Tabel 8 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Unstandardized Residual

N	92
Normal Parameters ^{a,b}	<u>.0000000</u>
Mean	1.96135404
Std. Deviation	2.95916
Absolute	<u>.070</u>

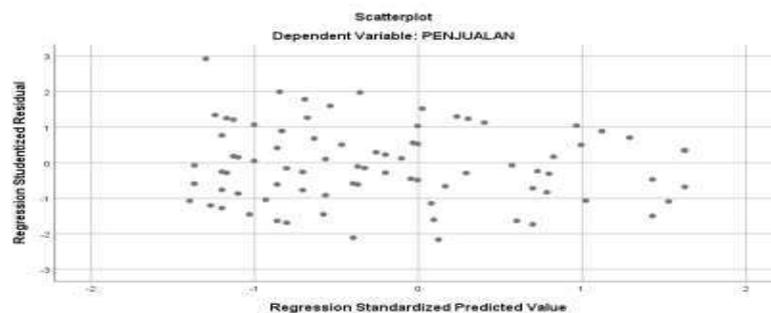
Most Differences	Extreme	Positive	.060
		Negative	-.070
Test Statistic			.070
Asymp. Sig. (2-tailed)			.200 ^{c,d}

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Berdasarkan tabel dari hasil uji multikolinearitas di atas menunjukkan bahwa:

1. Variabel Persediaan produk (X1) memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,436 dimana nilai ini lebih besar dari 0,10. Sedangkan nilai VIF yang dimiliki sebesar 2,296 dimana nilai ini lebih kecil dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Persediaan produk (X1) tidak terjadi gejala multikolinearitas.
2. Variabel Biaya pengiriman (X2) memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,436 dimana nilai ini lebih besar dari 0,10. Sedangkan nilai VIF yang dimiliki sebesar 2,296 dimana nilai ini lebih kecil dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Biaya pengiriman (X2) tidak terjadi gejala multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2025)

Gambar 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Gambar *scatterplot* di atas menunjukkan bahwa titik-titik data yang dihasilkan menyebar dan tidak beraturan atau sebagian titik terpisah dari titik-titik yang lainnya. Gambar *scatterplot* juga menunjukkan bahwa sebaran titik-titik data berada di atas dan dibawah garis nol. Sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan terbebas dari masalah heteroskedastisitas, dengan kata lain: variabel-variabel yang akan diuji dalam penelitian ini bersifat homoskedastisitas.

Tabel 9 Hasil Uji Glejser untuk Gejala Heteroskedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.843	.999		3.846	.000
	PERSEDIAAN PRODUK	-.051	.057	-.139	-.893	.374
	BIAYA PENGIRIMAN	-.023	.032	-.111	-.714	.477

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2025)

Berdasarkan tabel dari hasil uji Heteroskedastisitas diatas menunjukkan bahwa:

1. Variabel Persediaan produk (X1) memiliki nilai signifikan 0,374. dimana nilai signifikan ini lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Persediaan produk (X1) terbebas dari gejala Heteroskedastisitas.
2. Variabel biaya pengiriman (X2) memiliki nilai signifikan 0,477. dimana nilai signifikan ini lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel biaya pengiriman (X2) terbebas dari gejala Heteroskedastisitas.

Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 10 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Coefficients			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8.734	1.760		4.962	.000		
	PERSEDIAAN PRODUK	.348	.101	.380	3.433	.001	.436	2.296
	BIAYA PENGIRIMAN	.203	.057	.394	3.561	.001	.436	2.296

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PENJUALAN

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Berdasarkan hasil linear berganda pada tabel di atas, maka diperoleh persamaan regresi linear berganda dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = 8,734 + 0,348 X_1 + 0,203 X_2 + 3,5 e$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas, maka dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Nilai konstanta 8,734 memiliki arti bahwa apabila variabel Persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) sama.
2. Koefisien regresi X1, sebesar 0,348 memiliki makna jika nilai variabel Persediaan produk (X1) naik satu satuan maka nilai keputusan pembelian (Y) akan naik sebesar 0,348 dengan asumsi variabel Persediaan produk (X1) dianggap tetap.
3. Koefisien regresi X2, sebesar 0,203 memiliki makna jika nilai variabel biaya pengiriman (X2) naik satu satuan maka nilai keputusan pembelian akan naik sebesar 0,203 dengan asumsi variabel biaya pengiriman (X2) dianggap tetap

Uji t (Uji Parsial)

Tabel 11 Hasil Uji t (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.325	1.810		5.706	.000
	PERSEDIAAN PRODUK	.618	.071	.676	8.708	.000

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PENJUALAN

Sumber: Data Olahan Penulis Menggunakan Program SPSS Versi 25, (2024)

Berdasarkan tabel dari uji t diatas dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Pengaruh persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) Terdapat dua kemungkinan jawaban pada uji t, yaitu Ha artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y). Ho artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y). Hasil dari uji t diatas menunjukkan bahwa thitung yang didapatkan sebesar 5,706 sedangkan ttabel =1,98607, maka $5,706 > 1,98607$, dan nilai sig $0,000 < 0,05$. Dimana nilai signifikan t ini jauh lebih kecil dari 0,05, maka Ha diterima (Ho ditolak). Oleh sebab itu, maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Pengaruh biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) Terdapat dua kemungkinan jawaban pada uji t, yaitu Ha artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y), Ho artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) Hasil dari uji t diatas menunjukkan bahwa thitung yang didapatkan sebesar 8,708 sedangkan ttabel =1,66216, maka $8,708 > 1,66216$, dan nilai sig $0,000 > 0,05$. Dimana nilai signifikan t ini jauh lebih kecil dari 0,05, maka Ha diterima (Ho ditolak). Oleh sebab itu, maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y).

Uji Simultan (Uji-F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	386.833	2	193.417	49.173	.000 ^b
	Residual	350.069	89	3.933		
	Total	736.902	91			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PENJUALAN
 b. Predictors: (Constant), BIAYA PENGIRIMAN, PERSEDIAAN PRODUK

Tabel 12 Hasil Uji F (Simultan)

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Berdasarkan hasil uji F (uji simultan) pada tabel diatas diketahui bahwa nilai signifikan yang diperoleh sebesar 0,000. Nilai signifikan ini lebih kecil dari batas minimal signifikan yang sebesar 0,05. Oleh karena $0,000 < 0,05$ maka H_a diterima (H_0 ditolak).

Pengambilan keputusan dengan menggunakan Fhitung, maka harus diketahui terlebih dahulu nilai dari Ftabel. Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai dfl sebesar 2 dan nilai df2 sebesar 89, maka dengan melihat daftar F atau menggunakan aplikasi Ms. Excel dengan rumus =FINV(0,05;2;89) diperoleh nilai Ftabel sebesar 3,098.

Pada tabel diatas diketahui bahwa nilai dari Fhitung 49,173. sedangkan nilai dari Ftabel sebesar 3.098. maka $49,173 > 3,098$. Oleh karena itu, maka H_a diterima (H_0 ditolak).. Berdasarkan uji F diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) pada PT. Bintang Timur Dianperkasa.

Uji Koefisien Determinasi R²

Tabel 13 Hasil Uji Determinasi

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.725 ^a	.525	.514	1.983

a. Predictors: (Constant), BIAYA PENGIRIMAN, PERSEDIAAN PRODUK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PENJUALAN

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS 25 (2022)

Berdasarkan hasil uji determinasi diatas dapat diketahui bahwa angka *R Square* yang diperoleh 0,525 sebesar yang disebut koefisien determinasi, dan mengindikasikan bahwa 52,5% keputusan pembelian dapat diperoleh dan dijelaskan oleh faktor persediaan produk (X1), dan biaya pengiriman (X2). Sedangkan sisanya ($100\% - 52,5\% = 47,5\%$) dipengaruhi oleh variabel lain diluar persamaan regresi ini atau variabel yang tidak diteliti seperti harga, kualitas produk, lokasi, pelayana dan citra merek.

Nilai R yang didapatkan sebesar 0,525 yang mengindikasikan bahwa kekuatan dari persediaan produk (X1), dan biaya pengiriman (X2 terhadap variabel keputusan pembelian (Y) adalah kuat. Karena nilai R berada pada range nilai 0,60-0,700.

DISCUSSION

Pengaruh Persediaan Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Hipotesis H1 yang diajukan dalam penelitian ini yaitu persediaan produk (X1) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada PT. Bintang Timur Dianperkasa. Hasil penelitian yang telah dilakukan ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda diketahui bahwa variabel Persediaan Produk (X1) mempunyai nilai regresi yang positif sebesar 0,348 sehingga secara parsial persediaan produk (X1) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini menyebabkan bahwa jika Persediaan Produk meningkat, maka keputusan pembelian akan meningkat.

Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan diketahui bahwa persediaan produk (X1) memiliki nilai t hitung sebesar 9,602 dimana nilai ini lebih besar dari t tabel 1,986 ($5,706 > 1,986$), dengan nilai signifikan sebesar 0,000 dimana nilai signifikan ini lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara parsial persediaan produk (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) pada PT. Bintang Timur Dianperkasa.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fitriani (2018). Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) pada PT. Triteguh Manunggal Sejati Kabupaten Gowa. Menurut Fitriani (2018) dimana keputusan pembelian akan berlangsung ketika konsumen sudah menemukan informasi yang tepat dan sesuai yang diinginkan. Informasi yang didapat bisa dari diri sendiri maupun pihak orang lain yang memiliki pengalaman terhadap barang dan jasa tersebut.

Pengaruh Daya Tarik Wisata Terhadap Minat Berkunjung Wisatawan

Hasil uji t pada variabel Daya Tarik Wisata nilai t_{hitung} sebesar (5.751) $> t_{tabel}$ (1,984) dan diperoleh nilai signifikan $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak H_1 diterima, artinya Daya Tarik Wisata berpengaruh signifikan terhadap Minat Berkunjung Wisatawan. Hal ini menunjukkan bahwa Daya Tarik wisata merupakan salah satu penyebab mengapa wisatawan berminat untuk berkunjung di taman rekreasi alam mayang Pekanbaru.

Pengaruh Biaya Pengiriman Terhadap Keputusan Pembelian

Hipotesis H1 yang diajukan dalam penelitian ini yaitu biaya pengiriman (X2) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada CV. Sinar Niaga Elektrik. Hasil penelitian yang telah dilakukan ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda diketahui bahwa variabel biaya pengiriman (X2) mempunyai nilai regresi yang positif sebesar 0,203 sehingga secara parsial biaya pengiriman (X2) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini menyebabkan bahwa jika Persediaan Produk meningkat, maka keputusan pembelian akan meningkat.

Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan diketahui bahwa biaya pengiriman (X2) memiliki nilai t hitung sebesar 9,602 dimana nilai ini lebih besar dari t tabel 1,986 ($5,259 > 1,986$), dengan nilai signifikan sebesar 0,000 dimana nilai signifikan ini lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara parsial persediaan produk (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) pada CV. Sinar Niaga Elektrik.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2019). Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) pada PT. Kedaung Indah Can Tbk. Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia). Menurut Nasution (2019) dimana keputusan pembelian akan berlangsung ketika konsumen sudah menemukan informasi yang tepat dan sesuai yang diinginkan. Informasi yang didapat bisa dari diri sendiri maupun pihak orang lain yang memiliki pengalaman terhadap barang dan jasa tersebut.

Pengaruh Persediaan Produk Biaya Pengiriman Terhadap Keputusan Pembelian

Hipotesis H3 yang diajukan dalam penelitian ini yaitu persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada CV. Sinar Niaga Elektronik. Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa adanya pengaruh persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil uji F yang dilakukan diketahui bahwa persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) memiliki nilai F hitung sebesar 439,942 dimana nilai ini lebih besar dari F_{tabel} 3,074 ($439,942 > 3,074$), dengan nilai signifikan sebesar 0,000 dimana nilai signifikan ini lebih kecil

dari 0,05 ($0,000 < 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) pada CV. Sinar Niaga Elektrik.

4. KESIMPULAN

- Persediaan produk (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) pada CV. Sinar Naga Elektrik dengan nilai regresi 0,348, nilai signifikan sebesar 0,000 dan t hitung 5,706. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fitriani (2018). Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari persediaan produk (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) pada PT.Triteguh Manunggal Sejati Kabupaten Gowa.
- Biaya pengiriman (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) pada CV. Sinar Niaga Elektrik dengan nilai regresi 0,292, nilai signifikan sebesar 0,000 dan t hitung 8,708. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2019). Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari biaya pengiriman (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) pada PT. Kedaung Indah Can Tbk. Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia).
- Persediaan produk (X1) dan biaya pengiriman (X2) secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) pada CV. Sinar Niaga Elektrik dengan nilai signifikan 0,000 dan F hitung sebesar 49,173. Sehingga dapat disimpulkan secara keseluruhan bahwa terdapat peningkatan keputusan pembelian yang dipengaruhi oleh persediaan produk dan biaya pengiriman.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Nasution, N. S. (2019). Pengaruh Modal Kerja dan Persediaan Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Kedaung Indah Can Tbk. Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia
- Parlindungan, L., & Rosandi, E. (n.d.). Analisis Pengaruh Persediaan dan Penjualan Terhadap Arus Kasoperasi pada Perusahaan Industri dan Konsumsi yang Terdaftar di BEI
- Polii, T. A. D., Worang, F. G., & Tampenawas, J. L. (2022). PENGARUH HARGA PENGIRIMAN DAN KELENGKAPAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN ONLINE SHOP TOKOPEDIA DI MANADO. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol.10 nomor 2,hal 106-114.
- Pongantung, A. K., Manoppo, W. S., & Mangindaan, J. (2018). Analisis Biaya Menurut Variable Costing Untuk Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada Perusahaan Kue Bangket Tokin. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 6(001).
- Rahmawati. Sri Dan Asmadi Didi (2021). *Analisis Dan Estimasi Biaya*. Cetakan Pertama, Banda Aceh: Syiah Kuala University Pres
- Ridho, F. (2019). Pengaruh Biaya Pengiriman dan Waktu Pengiriman terhadap Penghantaran Barang pada PT. JNE Cabang Medan.
- Syaifullah. Hamli (2014). *Buku Praktis Akuntansi Biaya Dan Keuangan*. Cetakan pertama, Jakarta

Laskar Aksara

Siagian, D. (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan terhadap Laba Bersih pada UD Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

Siagian Nalom, (2021), *STATISTIKA DASAR: KONSEPTUALISASI DAN APLIKASI*, Cetakan Pertama, Surakarta: CV Kultura

Sugiono. (2014). Metode Penelitian Administrasi. Cetakan ke-22, Bandung: ALFABETA.

Wisdiani Z. (2018). Pengaruh Tenaga Penjualan, Ketersediaan Produk, Emosi Pelanggan Terhadap Kepuasan Pelanggan Melalui Keputusan Pembelian