

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP
VOLUME PENJUALAN KELAPA SAWIT PADA PETANI
DESA KARYA MULIA KECAMATAN RAMBANG
KAPAK TENGAH KOTA PRABUMULIH**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Penulisan Skripsi Pada Program Studi
Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Prabumulih



Oleh :

**Ira Susanti
2021110016**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH**

2025

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume
Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia
Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

Disusun oleh

Nama : Ira Susanti

NIM : 2021110016

Program Studi : Manajemen

Dibuat Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Skripsi Pada Fakultas
Ekonomi Dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Menyetujui,

Nama Pembimbing
Tangan

Tanggal

Tanda

1. Amandin, S.Pt.,M.M
Pembimbing I

15-05-2025



2. Herlina, S.Pd.,M.Pd
Pembimbing II

15-05-2025



Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Prabumulih



Amandin, S.Pt.,M.M

NIDN:020708802

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume
Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia
Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

Disusun oleh

Nama : Ira Susanti

NIM : 2021110016

Program Studi : Manajemen

Dibuat sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Menyetujui,
Ketua Penguji

Amandin, S.Pt., M.M
NIDN.020708802

Anggota Penguji I

Yudi Tusri, S.E., M.Si
NIDN. 0214087201

Anggota Penguji II

Romsa Endrekson, S.P., M.M
NIDN. 0213057202

Mengetahui
Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Prabumulih

Amandin, S.Pt., M.M
NIDN.020708802

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ira Susanti
NIM : 2021110016
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih". Ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika ilmu yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ditemukan dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Prabumulih, 17 Mei 2025
Yang Menyatakan,


E375FAMX434931066
Ira Susanti
Nim. 2021110016

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO HIDUP

*“Semua impian akan menjadi kenyataan, jika kita memiliki keberanian untuk
mengejarinya”*

(Jeon Jungkook)

*“jangan mengeluh bahwa perjalanan anda masih jauh, tapi bersyukur bahwa
anda sudah berjalan sejauh ini”*

(Mario Teguh)

*“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah
selesai (dari satu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)”.*

(Qs, Al-Insyirah : 6-7)

Kupersembahkan Kepada :

- Kedua orang tuaku Bapak Sapria dan Ibu Siti Aisah
- Suamiku tercinta Hadiatma Furqon Sarief
- Adikku Alisa Sahara
- Seluruh Kelurgaku
- Bapak/Ibu Dosen Universitas Prabumulih
- Teman-teman seperjuangan dan orang-orang baik telah membantu dan selalu memberikan suport

ABSTRAK

Ira Susanti, Tahun 2025. Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih. Skripsi Program Studi Manajemen Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Prabumulih. Dibimbing oleh pembimbing I Ajabar, S.IP., M.M, dan pembimbing II Herlina, S.Pd., M.Pd.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Teknik pengolahan dengan pengujian statistik data menggunakan regresi linier berganda melalui program SPSS (*Statistical Product Service Solutions*) versi 22. Data yang digunakan yaitu data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung melalui pernyataan kuesioner dari para informan, dari faktor kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani desa karya mulia kecamatan rambang kapak tengah kota prabumulih. Hasil pengujian statistik diperoleh bahwa variabel kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani desa karya mulia. Hal ini dibuktikan dengan uji hipotesis yang telah dilakukan yaitu $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $61.555 > 3,126$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Berdasarkan hasil uji determinasi (R^2) dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh variabel kualitas produk dan variabel harga terhadap variabel volume penjualan adalah sekitar sebesar 62,7%. Sedangkan sisanya 37,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Harga, dan Volume Penjualan

ABSTRACT

Ira Susanti, 2025. *The Effect of Product Quality and Price on Oil Palm Sales Volume in Farmers in Karya Mulia Village, Rambang Kapak Tengah District, Prabumulih City. Thesis of the Economic Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Prabumulih University. Guided by supervisor I Ajabar, S.IP., M.M, and supervisor II Herlina, S.Pd., M.Pd.*

This study aims to determine the Influence of Product Quality and Price on the Sales Volume of Palm Oil in Farmers in Karya Mulia Village, Rambang Kaax Tengah District, Prabumulih City. The type of research used in this study is quantitative descriptive. The processing technique with statistical testing of data using multiple linear regression through the SPSS (Statistical Product Service Solutions) program version 22. The data used, namely primary data, is data obtained directly through questionnaire statements from informants, from product quality factors and prices to the sales volume of oil palm to farmers in Karya Mulia Village, Rambang Kapak Tengah District, Prabumulih City. The results of statistical testing were obtained that the variables of product quality and price simultaneously affected the sales volume of palm oil in Karya Mulia village farmers. This is evidenced by the hypothesis test that has been carried out, namely $F_{cal} > F_{tabel}$ or $61,555 > 3.126$ with a significance of $0.000 < 0.05$. Based on the results of the determination test (R^2), it can be concluded that the magnitude of the influence of product quality variables and price variables on the variability of sales volume is around 62.7%. While the remaining 37.3% was influenced by other factors outside the study.

Keywords: Product Quality, Price, and Sales Volume

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih”**. Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memberikan manfaat bagi civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih tentang pemahaman pengaruh kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada program strata-1 di program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah dilibatkan dan memberikan dukungan sehingga skripsi ini dapat selesai. Ucapan terima kasih ini penulis tujukan kepada :

1. Allah SWT yang memberikan rahmat, hidayah, dan Kesehatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Bapak Haidir Wady, S.E., M.Si. selaku Ketua Yayasan Pendidikan Prabumulih.
3. Ibu Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si., M.Si. selaku Rektor Universitas Prabumulih
4. Bapak Ajabar, S.IP., M.M. selaku Dekan FEB Universitas Prabumulih

5. Bapak Amandin, S.Pt., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen FEB Universitas Prabumulih
6. Bapak Ajabar, S.IP., M.M. selaku Dosen Pembimbing I, yang telah sabar dalam memberikan bimbingan dan arahan serta membantu penulis untuk mengembangkan pemikiran dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
7. Ibu Herlina, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing II yang telah sabar dalam memberikan bimbingan dan arahan serta membantu penulis untuk mengembangkan pemikiran dalam penulisan skripsi ini hingga selesai.
8. Bapak/Ibu Dosen Prodi Manajemen FEB Universitas Prabumulih, yang telah memberikan ilmunya dan menghantarkan penulis sehingga menyelesaikan skripsi.
9. Bapak Miril Firacha, AM.d. selaku Kepala Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih, yang telah memberi izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di Desa Karya Mulia.
10. Kedua orang tua saya yang saya hormati yaitu Bapak Sapria dan Ibu Siti Aisah yang telah memberikan doa, motivasi, semangat dan pengertian kepada saya selama ini.
11. Kepada Suami yang saya cintai yaitu Hadiatma Furqon Sarief yang selalu memberi saya doa, dukungan, *financial* dan selalu mendengarkan keluh kesah saya dengan ikhlas.
12. Serta sahabat dan teman-teman seperjuangan yang senantiasa memberikan motivasi dan dukungan demi kesuksesan penyusunan skripsi ini.

Semoga doa dan seluruh kebaikan dari semuanya dibalas oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan keterbatasan sehingga masih jauh dari kata sempurna, baik dari penulisan, penjabaran, sampai pembahasan dari penelitian. Mengingat banyak kendala atau keterbatasan selama melakukan penyusunan skripsi, oleh karena itu penulis memohon maaf atas ketidaksempurnaan ini. Kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini.

Prabumulih, Mei 2025

Ira Susanti



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR BAGAN.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
12.1.....	Latar Belakang
.....	1
12.2.....	Rumusan
Masalah.....	3
12.3.....	Tujuan
Penelitian.....	4
12.4.....	Manfaat
Penelitian.....	5
12.5.....	Sistematika
Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Teori.....	2
2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Kerangka Berpikir	20
2.4 Hipotesis	21

BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1 Metode Penelitian	23
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	23
3.3 Populasi dan Sampel	24
3.4 Jenis dan Sumber Data	24
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	27
3.6 Teknik Pengumpulan Data	29
3.7 Uji Instrumen Penelitian.....	30
3.8 Uji Asumsi Klasik.....	32
3.9 Analisis Regresi Linear Berganda.....	33
3.10 Uji Hipotesis	34
3.11 Uji Determinasi (R^2).....	36
BAB VI HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	37
4.2 Hasil Penelitian	42
4.3 Hasil Instrumen Penelitian.....	43
4.4 Uji Asumsi Klasik	53
4.5 Analisis Regresi Linier Berganda.....	57
4.6 Uji Hipotesis	59
4.7 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	61
4.8 Pembahasan	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	66
5.1 Kesimpulan.....	66
5.2 Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA.	68

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3.1 Jumlah Petani Kelapa Sawit Desa Karya Mulia	25
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	28
Tabel 3.3 Pengukuran Skala Likert.....	30
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	40
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	41
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	41
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	42
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Terhadap Kualitas Produk.....	44
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Terhadap Harga	46
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Terhadap Volume Penjualan	48
Tabel 4.8 Hasil Uji Validasi Variabel Kualitas Produk	50
Tabel 4.9 Hasil Uji Validasi Variabel Harga	51
Tabel 4.10 Hasil Uji Validasi Variabel Volume Penjualan	52
Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas.....	53
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolineritas.....	56
Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	59
Tabel 4.14 Hasil Uji T.....	60
Tabel 4.15 Hasil Uji F.....	61
Tabel 4.16 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir.....	21
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas P-Plot.....	54
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas <i>One-Sample Kolomogorov-Smirnovtest</i>	56
Tabel 4.15 Hasil Uji Heterokedasitas.....	57



DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur pemerintah Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih	39
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian.....	70
Lampiran 2 : Tabulasi Data Kuesioner.....	73
Lampiran 3 : Hasil Analisis Regresi.....	79
Lampiran 4 : Surat Izin Permohonan Penelitian	85
Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian.....	86
Lampiran 6 : Tabel Harga TBS Sawit Sumatera Selatan	87
Lampiran 7 : Kartu Bimbingan Skripsi	88
Lampiran 8 : Riwayat Hidup	88



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kelapa sawit merupakan komoditas perkebunan yang berkontribusi nyata terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) nasional dan peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) disentra produksi kelapa sawit. Siahaan dkk (2020) menyatakan bahwa kelapa sawit merupakan salah satu pertumbuhan perkebunan yang memiliki prospek industri yang baik dipasar lokal maupun pasar didunia. Di indonesia, regulasi mengenai kelapa sawit melibatkan Undang- Undang No.39 Tahun 2014 mengatur tentang penyelenggaraan usaha pekebun, termasuk kelapa sawit, serta perlindungan petani dan pemanfaatan lahan. Perkebunan kelapa sawit di Indonesia merupakan salah satu pendorong utama pengembangan perkebunan kelapa sawit, perkebunan kelapa sawit rakyat telah revolusioner, Indonesia telah menjadi produsen minyak sawit terbesar di dunia. Dengan ada nya perkebunan kelapa sawit milik rakyat tidak lagi terbatas pada pemenuhan sektor kebutuhan primer saja, tetapi telah memperluas ruang gerak usahanya pada sektor tersier. Provinsi Sumatera Selatan merupakan salah satu daerah penghasil kelapa sawit dan juga sebagai salah satu daerah sentral di Indonesia. Berdasarkan data statistik komoditas kelapa sawit terbitan Ditjen Perkebunan tahun 2023, luas areal perkebunan kelapa sawit di provinsi Sumatera Selatan mencapai 1.407.544 hektar. Didaerah Prabumulih sendiri berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Prabumulih tahun 2020 terdapat lahan kelapa

sawit seluas 820 hektar, dengan sebaran luas dikecamatan Rambang Kapak Tengah Desa Karya Mulia.

Kelapa sawit memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan masyarakat dan meningkatkan pendapatan asli daerah. Namun saat ini harga kelapa sawit terus menurun yang mengakibatkan jumlah pendapatan petani menjadi rendah, dalam perdagangan dikenal dengan istilah harga. Menurut pendapat Kotler (2019: 131), harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Penentuan harga merupakan salah satu aspek terpenting dalam kegiatan perdagangan. Jika salah dalam menentukan harga maupun salah dalam memilih saluran pemasaran akan berakibat pada produk yang ditawarkan. Berdasarkan data dari Dinas Perkebunan (Disbun) Sumsel, harga TBS kelapa sawit periode Maret 2025 mencapai Rp 3.548 per kg sementara di pengepul berada diangka Rp. 2.300 /kg – Rp. 2.400 /kg.

Dinas Perkebunan Sumatra Selatan menilai merosotnya harga tandan buah segar atau TBS sawit juga disebabkan kualitas buah yang masih rendah. Rendahnya kualitas buah disebabkan karena sulitnya mendapatkan bibit unggul dan penyaluran bibit berkualitas dari dinas terkait kurang disosialisasikan, sehingga masyarakat kesulitan dalam mencari bibit unggul untuk perkebunan kelapa sawit mereka. Sudarsono (2022) mendefinisikan kualitas produk sebagai kondisi dinamis yang berkaitan dengan produk itu sendiri, manusia/tenaga kerja yang terlibat, proses dan tugas yang dilakukan, serta lingkungan yang memenuhi atau bahkan melebihi harapan konsumen. Harga TBS juga dipengaruhi kualitas produk yaitu tingkat kematangan dan kebersihan buah, TBS yang matang dan

bersih dari kotoran atau penyakit akan menarik perhatian, kualitas yang baik menunjukkan bahwa produk tersebut layak untuk di proses lebih lanjut.

Selain itu fenomena yang terjadi dilokasi penelitian adalah kondisi harga pupuk dan biaya produksi terus meningkat, petani kelapa sawit saat ini menghadapi masalah melakukan perawatan. Volume penjualan kelapa sawit akan meningkat jika kebun dirawat dengan baik sehingga produksi sawit dapat maksimal. Arini T. Soemohadiwidjojo (2020:71) Menyatakan volume penjualan (*Sales Volume*) merupakan jumlah barang yang terjual dalam jangka waktu satu tahun. Volume penjualan kelapa sawit dipengaruhi oleh harga dan kualitas produk. Harga sangat memengaruhi volume penjualan tandan buah segar (TBS). Jika harga tinggi, petani cenderung meningkatkan volume penjualan untuk mendapatkan harga yang menguntungkan, sementara jika harga rendah, petani cenderung mengurangi volume penjualan. Sementara kualitas TBS yang baik memenuhi standar pabrik pengolahan dapat meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan uraian diatas mendorong penulis berkeinginan melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasar kan uraian latar belakang diatas maka dapat dirumus kan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan kelapa

sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih ?

2. Bagaimana pengaruh harga terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih ?
3. Bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga secara bersama terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih ?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga secara bersama terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Prabumulih, dan juga menambah pengetahuan dan pengalaman penulis agar dapat mengembangkan ilmu yang diperoleh.

2. Bagi Petani/Masyarakat

Hasil penelitian ini memberikan informasi kepada para petani sawit atau pihak-pihak terkait mengenai permasalahan yang ada sehingga dapat mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan kelapa sawit.

3. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sumbangan pemikiran atau studi banding bagi mahasiswa atau sebagai referensi dan acuan bagi peneliti selanjutnya khususnya yang membahas mengenai masalah yang sama.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan mengenai landasan teori yang digunakan dalam penelitian, memberikan pemaparan terkait penelitian

terdahulu, dan memberikan gambar kerangka pemikiran dan hipotesis

BAB III METODE PENELITIAN

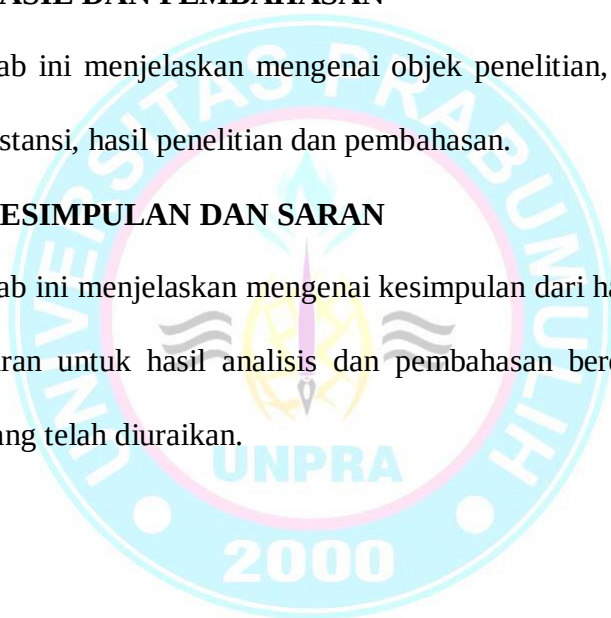
Bab ini menjelaskan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian ini meliputi jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi operasional variabel dan instrumen penelitian sebagai metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai objek penelitian, gambaran umum instansi, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dari hasil penelitian dan saran untuk hasil analisis dan pembahasan berdasarkan bab-bab yang telah diuraikan.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori

2.1.1 Kualitas Produk

Menurut kotler dan Amstrong (2021) Kualitas adalah karakteristik dari produk dalam kemampuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang telah ditentukan dan bersifat laten. Kualitas dalam pandangan konsumen adalah hal yang mempunyai ruang lingkup tersendiri yang berbeda dengan kualitas dalam pandangan produsen saat mengeluarkan suatu produk yang biasa dikenal kualitas sebenarnya. Kualitas produk dibentuk oleh beberapa indikator antara lain kemudahan penggunaan, daya tahan, kejelasan fungsi, keragaman ukuran produk, dan lain-lain.

Produk dalam istilah pemasaran (*marketing*) ialah bentuk secara fisik barang yang ditawarkan dengan seperangkat citra (*Image*) dan jasa (*service*) yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan. Produk yang dibeli kerana bisa untuk memenuhi kebutuhan tertentu atau bisa memberikan manfaat tertentu karekteristik dari produk tidak hanya berbentuk fisik (*tangible features*) tapi bisa juga aspek nonfisik (*intangible features*) contohnya produk jasa yang tidak bisa dilihat. Kualitas produk (*Product Quality*) ialah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan tugasnya, daya tahan keandalan, ketepatan kemudahan operasi perbaikan juga atribut bernilai lainnya.

Menurut Kotler dan Armstrong dalam Umami (2022) Kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana positioning utama pemasaran, kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa. Oleh karena itu, kualitas erat hubungannya dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Dalam arti sempit, kualitas dapat didefinisikan sebagai bebas dari kerusakan. Sementara Ristanti dan Iriani dalam Devi Permatasari (2020) menyatakan bahwa kualitas produk adalah keseluruhan karakteristik produk atau jasa bergantung pada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen baik yang tersurat maupun yang tidak. Kualitas produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen (Kotler dan Armstrong dalam Apriani dan Bahrin 2021).

Dari pendapat diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa kualitas produk merupakan suatu totalitas yang memiliki karakteristik dari produk atau jasa yang dapat menunjukkan sebuah ukuran yang melihat seberapa tinggi tingkat kepercayaan konsumen terhadap produk atau jasa yang mereka gunakan serta berapa lama kepercayaan itu dapat bertahan. Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk itu, dapat dipercaya produk tersebut, ketepatan produk, mudah mengoperasikan dan memeliharanya. Pemahaman produk yang ditawarkan oleh perusahaan mempunyai nilai jual lebih yang tidak dimiliki oleh produk pesaing, maka dari itu perusahaan berusaha memfokuskan pada kualitas produknya, dan membandingkannya dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing. Dari segi pandang pemasaran, kualitas diukur dalam ukuran

persepsi pembeli tentang mutu/kualitas produk tersebut. Jadi kualitas produk adalah kemampuan produk dalam memenuhi fungsinya.

2.1.1.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Produk

Menurut Harjadi dalam Dwi Cahya Lestari (2021) dalam faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas suatu produk yaitu:

1. Fungsi suatu produk

Fungsi untuk apa produk tersebut digunakan atau dimaksudkan

2. Wujud luar

Faktor wujud luar yang terdapat dalam suatu produk tidak hanya terlihat dari bentuk tetapi warna dan pembungkusannya.

3. Biaya produk bersangkutan

Biaya untuk perolehan suatu barang, misalnya harga barang serta biaya untuk barang itu sampai kepada pembeli.

Gunawan dalam Wandha Nur Iryanti, dkk (2022) faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk secara langsung dipengaruhi oleh sembilan 9 bidang dasar atau sembilan (9) M yaitu:.

1. *Market* (Pasar)

Jumlah produk baru dan baik yang ditawarkan di pasar terus bertumbuh pada laju yang eksplosif.

2. *Money* (Uang)

Meningkatnya persaingan dalam banyak bidang bersamaan dengan fluktuasi ekonomi dunia telah menurunkan batas laba (margin). Pada waktu

yang bersamaan, kebutuhan akan otomatisasi dan pemekanisan mendorong pengeluaran mendorong pengeluaran biaya yang besar untuk proses dan perlengkapan yang baru.

3. *Management* (Manajemen)

Tanggung jawab kualitas telah didistribusikan antara beberapa kelompok khusus. Sekarang bagian pemasaran melalui fungsi perencanaan produknya, harus membuat persyaratan produk.

4. *Men* (Manusia)

Pertumbuhan yang cepat dalam pengetahuan teknis dan penciptaan seluruh bidang baru seperti elektronika komputer menciptakan suatu permintaan yang besar akan pekerja dengan pengetahuan khusus.

5. *Motivation* (Motivasi)

Penelitian tentang motivasi manusia menunjukkan bahwa sebagai hadiah tambahan uang, para pekerja masa kini memerlukan sesuatu yang memperkuat keberhasilan di dalam pekerjaan mereka dan pengakuan bahwa mereka secara pribadi memerlukan sumbangan atas tercapainya sumbangan atas tercapainya tujuan perusahaan.

6. *Material* (Bahan)

Disebabkan oleh biaya produksi dan persyaratan kualitas, para ahli teknik memilih bahan dengan batasan yang lebih ketat daripada sebelumnya.

7. *Machine and Mecanization* (Mesin dan Mekanik)

Permintaan perusahaan untuk mencapai penurunan biaya dan volume produksi untuk memuaskan pelanggan telah terdorong penggunaan

perlengkapan pabrik yang menjadi lebih rumit dan tergantung pada kualitas bahan yang dimasukkan ke dalam mesin tersebut

8. *Modern Information Method* (Metode Informasi Modern)

Evolusi teknologi komputer membuka kemungkinan untuk mengumpulkan, menyimpan, mengambil kembali, memanipulasi informasi pada skala yang tidak terbayangkan sebelumnya.

9. *Mounting Product Requirement* (Persyaratan Proses Produksi)

Kemajuan yang pesat dalam perancangan produk, memerlukan pengendalian yang lebih ketat pada seluruh proses pembuatan produk.

2.1.1.2 Indikator Kualitas Produk

Menurut (Wibisono & Budiatmo, 2020) indikator kualitas produk sebagai berikut:

1. Daya tahan produk

Daya tahan pada barang ditunjukkan pada usia produk, yaitu jumlah pemakaian suatu produk sebelum produk itu digantikan atau rusak.

2. Keistimewaan produk

Pendapat pembeli kepada keunggulan suatu produk atau keistimewaan produk.

3. Keandalan produk

Adalah karakteristik operasi dan produk inti (*core product*) yang dibeli.

4. Kesesuaian dengan spesifikasi

Kesesuaian dengan spesifikasi yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar yang telah ditetapkan sebelumnya.

5. Estetika produk

Estetika produk yaitu daya tarik produk terhadap panca indera.

2.1.2 Harga

Harga adalah kuantifikasi nilai yang diperlukan untuk memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan komoditas atau jasa (Anggraini & Budiarti dalam Yonatan, 2020). Menurut Menurut Tjiptono, dkk (2020) mengartikan harga sebagai nilai yang dinyatakan untuk membandingkan persepsi dengan manfaat produk berdasarkan sejumlah biaya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi sebuah produk. Harga dapat dijadikan tolak ukur konsumen yang akan membeli produk. Konsumen akan dapat berfikir logis atas persepsinya ketika melihat beberapa bahan baku dari sebuah produk. Semakin tinggi manfaat produk yang akan diterima maka biaya produksinya pun juga dapat dikatakan tinggi. Harga sebagai pernyataan nilai suatu produk, harapan dari kepuasan pelanggan tercermin dalam harga, yang merupakan faktor utama dalam menentukan jika konsumen membeli suatu produk (Irawan Lubis Muhammad Fahri et al. dalam Yonatan, 2023).

Menurut Laksana dalam Inayati (2020) Harga adalah jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan pelayanan yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa. Sementara menurut Oetarjo dalam Apriansyah Ramadani, (2023) harga merupakan nilai sejumlah uang yang diberikan pembeli sebagai imbalannya

dalam barang atau jasa yang memiliki nilai yang bermanfaat dan pelayanan yang menyertainya. Harga satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lain (produk, distribusi dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya. Disamping itu, harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.

Dari pendapat diatas penulis menyimpulkan bahwa harga merupakan jumlah uang yang diperlukan sebagai alat penukaran berbagai kombinasi produk dan jasa, karena suatu barang haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang atau pelayanan, yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa. Harga merupakan jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar kombinasi produk dan jasa, harga harus dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan pelayanan, dan harga merupakan nilai sejumlah uang.. Harga dapat dijadikan tolak ukur konsumen yang membeli produk. Konsumen akan berfikir logis atas persepsi ketika melihat beberapa bahan baku dari produk. Semakin tinggi manfaat produk diterima, biaya produksinya pun juga dapat dikatakan tinggi.

2.1.2.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Menurut William dalam Sunyoto (2020) faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga yaitu:

1. Memperkirakan permintaan Produk

Harga yang diharapkan untuk satu produk adalah harga yang secara sadar atau tidak sadar dinilai oleh konsumen atau pelanggan. Dalam hal ini

penjual harus dapat memperkirakan bagaimana reaksi pelanggan atau konsumen.

2. Reaksi pesaing

Pesaing merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pencitaan harga terutama sekali ancaman persaingan yang potensial. Sumber potensial tersebut berasal dari tiga sumber yaitu, produk yang serupa, produk pengganti, produk yang tidak serupa.

3. Bauran pemasaran lainnya

Untuk mengetahui bahwa penetapan harga tersebut menjadi faktor yang utama maka produk, saluran distribusi, dan promosi menjadi patokan utama dalam melakukan penetapan harga.

2.1.2.2 Indikator Harga

Menurut Tonce dan Yoseph (2022) indikator harga yaitu :

1. Keterjangkauan Harga

Harga yang terjangkau adalah sebelum melakukan pembelian, pembeli ingin membayar harga yang wajar, pelanggan dapat mencari barang dengan harga yang terjangkau.

2. Kesesuaian harga dengan mutu produk

Pembeli biasanya tidak keberatan jika harus membeli banyak barang tertentu karena yang terpenting adalah menggunakan produk yang berkualitas, sebaliknya pelanggan juga menginginkan produk yang murah dan memiliki banyak fitur bagus.

3. Daya saing harga

Agar produknya mampu bersaing di pasaran, para pelaku bisnis memperhitungkan harga produk pesaingnya saat menentukan harga pasar suatu barang.

4. Kesesuaian harga dengan manfaatnya

Pelanggan lebih mementingkan manfaat produk dibandingkan harga produk.

2.1.3 Volume Penjualan

Istilah penjualan sering disalah artikan dengan istilah pemasaran, bahkan ironisnya ada yang menganggap sama pengertian antara penjualan dengan pemasaran. Kesalah pahaman tidak hanya pada praktek penjualan tetapi juga pada struktur organisasi perusahaan. Pada hakekatnya kedua istilah tersebut memiliki arti dan ruang lingkup berbeda. Pemasaran memiliki arti yang lebih luas meliputi berbagai fungsi perusahaan, sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran itu sendiri. Dengan demikian penjualan tidak sama dengan pemasaran. Adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Didalam perekonomian kita (ekonomi uang), seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Kondisi dan kemampuan penjual sangat menentukan keyakinan seseorang untuk membeli produk yang dipasarkan.

Menurut Ramadhani & Ardhiansyah dalam Sri Rezeki (2022) Penjualan adalah suatu proses dimana sang penjual memuaskan atau memenuhi

segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaatnya bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Konsep penjualan menyatakan bahwa para konsumen dari perusahaan perusahaan apabila dibiarkan mengikuti pilihan mereka sendiri, normal tidak akan membeli produk-produk organisasi dalam jumlah cukup. Volume penjualan dapat diukur dengan dua cara yaitu pertama, mencapai target penjualan, yang dapat diukur dengan unit produk yang terjual. Kedua, kenaikan jumlah penjualan, keuntungan yang meningkat diperoleh dari total nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu (Devi Novitasari dan Samari 2021).

Menurut Hanggraeni dalam Sri Rezeki (2021) Volume Penjualan (*Sales Volume*) adalah unit barang jadi yang berhasil dijual kepada konsumen dalam suatu kurun waktu tertentu. Sementara menurut Haryati, dkk dalam Sri Rezeki (2022) Volume Penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Penjualan dilakukan oleh perusahaan dengan menawarkan produksinya kepada konsumen yang membayar imbalan uang sesuai dengan harga produk tersebut dan atas persetujuan bersama. Kegiatan ini berpengaruh terhadap berpengaruh terhadap kehidupan suatu perusahaan. Pada umumnya penjualan retur dan pengurangan harga dicatat dalam satu akun, yang disebut: penjualan retur dan pengurangan harga (*sales return and allowances*).

Dari pendapat diatas penulis menyimpulkan bahwa volume penjualan adalah ukuran yang menunjukan banyaknya jumlah barang yang terjual dan

pencapaian penjualan menargetkan banyaknya penjualan produk dalam jangka waktu tertentu. Volume penjualan membantu investor atau pemilik untuk mengevaluasi apakah perusahaan berkontribusi atau berkembang. Semakin pandai seseorang untuk menjual akan semakin cepat pula mencapai sukses dalam melaksanakan tugas-tugas, sehingga tujuan yang diinginkan akan segera terlaksana. Volume Penjualan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Dalam segala bidang dan tingkatan, taktik penjualan harus digunakan agar pelayanan yang diberikan kepada orang lain dapat memberikan kepuasan. Dengan kepuasan ini diharapkan mereka dapat menjadi langganan atau sahabat yang baik.

2.1.3.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Ramadhani & Ardiansyah dalam Sri Rezeki (2022) ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, antara lain:

1. **Kualitas Barang.**

Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi volume penjualan, jika barang yang di perdagangkan mutunya menurun dapat menyebabkan pembelinya yang sudah menjadi pelanggan dapat merasakan kecewa sehingga mereka bisa berpaling barang lain yang mutunya lebih baik.

2. **Selera Konsumen**

Selera konsumen tidaklah tetap dan dia dapat berubah setiap sesaat, bilamana selera konsumen terhadap barang-barang yang di jual maka volume penjualan akan menurun.

3. Persaingan Menurunkan Harga Jual

Potongan harga dapat diberikan dengan tujuan agar penjualan dan keuntungan perusahaan dapat ditingkatkan dari sebelumnya.

2.1.3.2 Indikator Volume Penjualan

Terdapat beberapa indikator dari volume penjualan menurut Swastha dalam Anung Widodo, dkk (2020) adalah sebagai berikut:

1. Mencapainya Volume penjualan

Kemampuan petani dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila petani tidak mampu menjual maka petani akan mengalami kerugian.

2. Mendapatkan Laba

Kemampuan petani untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para tengkulak untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para tengkulak menarik dananya

3. Menunjang Pertumbuhan Petani

Kemampuan petani untuk menjual produknya akan meningkatkan volume penjualan bagi petani yang dapat menghasilkan keuntungan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

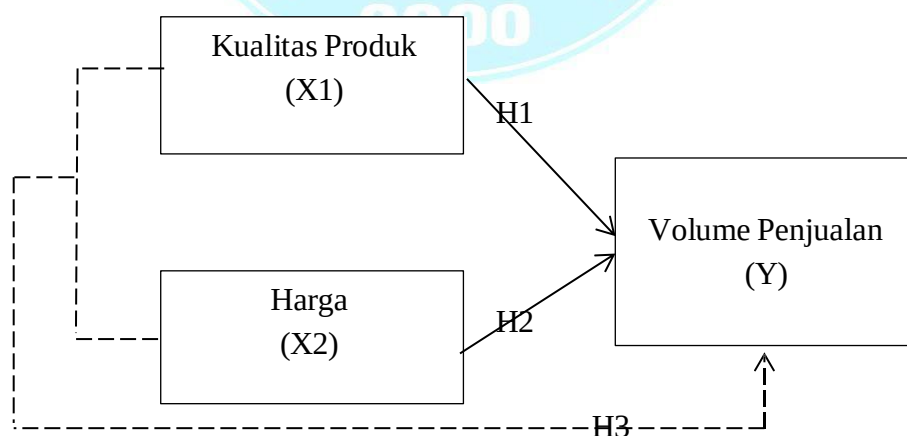
Nama peneliti	Judul Peneliti	Hasil penelitian
Mety Rachmasari, Bambang Mulyanto Setiawan, Siswanto Imam Santoso (2019)	Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap penjualan Karet PT. Perkebunan Nusantara IX Semarang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga dan kualitas produk secara serempak dan parsial berpengaruh terhadap volume penjualan. Uji parsial menunjukkan bahwa variabel harga mempunyai pengaruh lebih besar dibanding dengan kualitas produk.
Umama Sari, Hendri Sucipto, Yenny- Ernitawati (2022)	Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan ikan asin pada masa “covid 19” di kecamatan Losari	Secara parsial kualitas produk berpengaruh terhadap volume penjualan di Aulia Putri, Secara parsial harga berpengaruh terhadap volume penjualan di Aulia Putri, kualitas produk dan harga secara simultan berpengaruh positif terhadap volume penjualan di Aulia Putri.
M. Yusuf Maulana (2022)	Pengaruh harga jual dan kualitas produk terhadap volume penjualan ayam potong di pasar Bangetayu	Penelitian ini menghasilkan temuan bahwa harga jual dan kualitas produk berkontribusi terhadap volume jual sebesar R ² 0,936, artinya volume penjualan dapat diterangkan oleh harga jual dan kualitas produk sebesar 93,6%
Dea Beliana Aparoh, Hendri Sucipto (2023)	Pengaruh Kualitas produk dan harga Terhadap volume penjualan pada angkringan ketan jepri di kota Tegal	Hasil penelitian menunjukan bahwa secara parsial kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, secara parsial harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan, dan secara simultan kualitas produk dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan.

Kevin Candra, Riris Mangerbang Siregar, David Candra, Yonatan, Apriansyah Ramadani (2024)	Pengaruh harga promosi dan kualitas pelayanan terhadap volume penjualan dan kepuasan konsumen sebagai variabel moderasi pada ptocean centra furnindo	Temuan menunjukkan korelasi yang menguntungkan antara harga, promosi, dan elemen kualitas layanan dan penjualan perusahaan. Korelasi antara volume penjualan dan kepuasan pelanggan adalah positif dan signifikan secara statistik.
---	--	---

Sumber : Jurnal Penelitian Terdahulu

2.3 Kerangka Pemikiran

Menurut McGaghie dalam Hayati (2020) kerangka pemikiran ialah proses melakukan pengaturan dalam melakukan penyajian pertanyaan dalam penelitian dan mendorong penyelidikan atas permasalahan dan konteks penyebab peneliti melaksanakan studi tersebut. Kerangka pemikiran juga digunakan sebagai dasar untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan serta membuktikan kecermatan penelitian dari dasar teori. yang perlu diperkuat dengan hasil penelitian-penelitian terdahulu yang relevan. Maka kerangka berpikir dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 : Kerangka Pemikiran

Keterangan :

Garis —————> Pengaruh Parsial

Garis - - - - -> Pengaruh Simultan

2.4 Hipotesis

Hipotesis penelitian merupakan suatu alat atau wahana yang sangat penting artinya dalam suatu kajian atau penelitian. Hipotesis memungkinkan kita menghubungkan antara teori dan hasil pengamatan yang kita lakukan. Menurut Sugiyono dalam Remler dan Van Ryzin (2021), hipotesis penelitian merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang bersumber dari teori yang relevan dan perlu divalidasi melalui analisis data empiris. Suatu hipotesis akan diterima apabila data yang dikumpulkan mendukung pernyataan. Hipotesis merupakan anggapan dasar yang masih harus diuji kebenarannya. Jadi hipotesis merupakan jawaban sementara pernyataan- pernyataan yang dikemukakan dalam perumusan masalah. Dalam kaitannya dengan pengaruh kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan diatas. Adapun yang menjadi hipotesis penelitian ini adalah :

H0 : Diduga X1 dan X2 baik secara parsial maupun secara simultan tidak berpengaruh terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

H1 : Diduga kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

H2 : Diduga harga berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

H3 : Diduga kualitas produk dan harga berpengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan serangkaian kegiatan dalam mencari kebenaran suatu studi penelitian (Sahir dalam Ernitawati, 2022). Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan hubungan kausal. Metode penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian dengan alat olah data yang digunakan menggunakan statistik, sehingga data yang diperoleh nantinya berupa angka atau numerik. Menurut Sahir dalam Ernitawati (2022) hubungan kausal merupakan suatu hubungan yang bersifat tidak secara kebetulan tetapi muncul karena adanya akibat pengaruh dari variabel X sebagai variabel independen terhadap variabel Y sebagai variabel dependen, yang dalam hal ini variabel X_1 adalah kualitas produk dan X_2 adalah harga terhadap variabel Y volume penjualan.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di daerah Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih dengan mengadakan observasi ke daerah penghasil kelapa sawit yaitu Desa Karya Mulia. Alasan peneliti memilih lokasi ini adalah karena banyaknya masyarakat yang memiliki lahan sawit sehingga banyaknya responden dan sangat mudah untuk dilakukan pengambilan sampel di Desa ini.

3.2.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dari 15 November 2024 hingga 30 April 2025.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi dalam suatu penelitian merupakan kumpulan individu atau objek yang merupakan sifat-sifat umum. Menurut Sugiyono dalam Hasibuan (2022) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi penelitian ini adalah 270 petani kelapa sawit di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengambilan sampel yang digunakan adalah *nonprobability sampling* yaitu, teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono dalam Hasibuan, 2022). Dalam penelitian ini, sampel kajian di ambil dari masyarakat yang berprofesi sebagai petani kelapa sawit yang berada di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih dengan cara Sampel *random sampling* yaitu teknik pengambilan sampel secara acak, dimana setiap elemen atau anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi sampel. Adapun angket yang akan disebarakan adalah kepada petani kelapa sawit Desa Karya Mulia

Berikut jumlah petani kelapa sawit yang berada di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih :

Tabel 3.1
Jumlah Petani Kelapa Sawit Desa Karya Mulia

No	Unit	Jumlah Petani
1	7	109
2	8	67
3	9	94
Jumlah		270

Sumber : Data Petani di Kantor Desa Karya Mulia, 2025

Penentuan sampel dihitung dengan rumus Slovin yaitu sebagai berikut :

$$\text{Rumus Sampel : } n = \frac{N}{1 + N.e^2}$$

Dimana :

n : Ukuran Sampel

N : Ukuran populasi (jumlah seluruh populasi petani kelapa sawit)

e : Kelonggaran karena ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir. Dalam penelitian ini diketahui N sebesar 270, e ditetapkan sebesar 10%.

Berikut merupakan perhitungan sampel dengan menggunakan rumus sampel diatas maka :

$$n = \frac{270}{1+270(0.1)^2}$$

$$n = \frac{270}{1+270(0.01)}$$

$$n = \frac{270}{1+2.70}$$

$$n = \frac{270}{3.70}$$

$$n = 72,972$$

Dari hasil teknik pengambilan sampel tersebut diperoleh yaitu 72,972 yang kemudian dibulatkan menjadi 73.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Pada temuan ini jenis data yang digunakan ialah data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data ataupun informasi yang di peroleh berbentuk data kuantitatif atau angka yang bisa dianalisis melalui sistem statistik. Menurut Sugiyono (2022) menyebutkan bahwa terdapat dua jenis sumber data, antara lain :

1. Data Primer

Sugiyono dalam Afif (2022) data primer adalah sumber yang langsung yang memberi datanya untuk peneliti, seperti dengan hasil wawancara dan kuesioner. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan memberikan kuesioner kepada responden, yaitu kepada para petani kelapa sawit Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

2. Data Sekunder

Sugiyono dalam Afif (2022) data sekunder adalah sumber yang tidak langsung dimana menerima data untuk peneliti, data tersebut didapatkan dari sumber yang bisa memberikan dukungan penelitian. Peneliti mendapatkan data sekunder dari penelitian terdahulu, artikel, jurnal, buku,

situs internet, serta informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

3.5 Variabel dan Definisi Operasional

3.5.1 Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono dalam Hartati (2021) variabel independent merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat. Variabel independent yang dilambangkan dengan (X) adalah variabel yang mempengaruhi variabel dependent, baik yang strategis positif maupun yang negatif. Variabel independent dalam penelitian ini yaitu Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2).

Menurut Sugiyono Hartati (2021) variabel dependent adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Hakikat sebuah masalah terlibat mengenai berbagai variabel dependet yang digunakan dalam sebuah model. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah Volume Penjualan (Y).

3.5.2 Definisi Operasional Variabel

Menurut Wahjono Soekotjo dalam Akbar M.F (2020) definisi operasional variabel merupakan suatu penjabaran atau spesifikasi yang jelas dan terperinci mengenai suatu variabel penelitian, sehingga dapat diukur secara objektif. Definisi operasional diperlukan untuk menghindari ambiguitas dan penafsiran yang berbeda-beda terhadap suatu variabel, serta memastikan bahwa variabel yang diukur benar-benar mencerminkan konsep atau fenomena yang dimaksud dalam penelitian.

Adapun variabel yang akan diukur lalu dijabarkan ke dalam beberapa

indikator, seperti yang dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi operasional variabel	Indikator	Jumlah Pernyataan
Kualitas Produk (X1)	Kualitas produk (<i>product quality</i>) adalah salah satu sarana positioning utama, pemasaran, kualitas- mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa. Oleh karena itu, kualitas erat hubungannya dengan nilai dan kepuasan pelanggan. (Kotler dan Armstrong dalam Umami 2022)	1. Daya tahan produk 2. Keistimewaan produk 3. Keandalan produk 4. Kesesuaian dengan spesifikasi 5. Estetika produk	1-2 3-4 5-6 7-8 9-10
Harga (X2)	Harga adalah jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan pelayanan yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa. (Laksana dalam Inayati 2020)	1. Keterjangkauan Harga 2. Kesesuaian harga dengan mutu produk 3. Daya saing harga 4. Kesesuaian harga dengan manfaatnya	1-2 3-4 5-6 7-8
Volume Penjualan (Y)	Volume Penjualan (<i>Sales Volume</i>) adalah unit barang jadi yang berhasil dijual kepada konsumen dalam suatu kurun waktu tertentu. (Hanggraeni dalam Sri Rezeki 2021)	1. Mencapainya Volume penjualan 2. Mendapatkan Laba 3. Menunjang Pertumbuhan petani	1-2 3-4 5-6

Sumber : diolah dari berbagai jurnal, 2025

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono dalam Akbar M.F (2022:224) menjelaskan bahwa teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Pengumpulan data ini bertujuan agar peneliti mendapatkan baik informasi maupun data yang dibutuhkan dalam kepentingan penelitian.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik mengumpulkan data dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian kepada beberapa orang yang telah ditetapkan menjadi sampel penelitian sebelumnya.

2. Kuesioner (angket)

Kuesioner adalah serangkaian instrumen pertanyaan yang disusun berdasarkan alat ukur variabel penelitian (Sahir dalam Akbar M.F 2022). Kuesioner ini sebagai alat yang digunakan untuk memperoleh informasi data secara langsung dari para responden, dan dianggap paling efektif apabila peneliti mengetahui dengan siapa variabel penelitian tersebut akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Dalam penelitian ini kuesioner yang digunakan menggunakan pengukuran skala *likert*, dengan pengukuran skor skala sebagai berikut :

Tabel 3.3
Pengukuran skala *likert*

Keterangan	Kode	Skor
Sangat Setuju	(SS)	5
Setuju	(S)	4
Netral	(N)	3
Tidak Setuju	(TS)	2
Sangat Tidak Setuju	(STS)	1

3.7 Uji Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian ini memiliki kegunaanya dalam proses menyusun penelitian, menurut Sugiyono dalam Devi Permatasari (2022:102) “Alat ukur dalam penelitian biasanya dinamakan instrumen penelitian. Jadi instrumen penelitian adalah semua alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Secara spesifik semua fenomena ini disebut variabel penelitian”. Jadi, instrumen penelitian ini adalah semua alat yang digunakan dalam penelitian bermanfaat untuk pengukuran dalam membantu proses pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian, baik atau tidaknya suatu instrumen penelitian ditentukan oleh validitas dan reliabilitasnya.

3.7.1 Uji Validitas

Menurut Sugiyono dalam Devi Permatasari (2022:267) menjelaskan bahwa uji validitas adalah persamaan informasi yang didapat dari seorang peneliti, dengan informasi yang dihasilkan langsung yang dimana terjadi pada subjek penelitian. Tujuan uji validitas adalah untuk mengetahui seberapa tepat item atau kuesioner yang disusun mampu mengukur ketepatan suatu item dalam kuesioner atau skala, apakah item-item pada kuesioner tersebut sudah tepat dalam mengukur

apa yang ingin diukur, atau bias melakukan penilaian langsung dengan metode korelasi person atau *metode corrected item-total correlation*

Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan r hitung dan r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$, n adalah jumlah sampel dan pengujian menggunakan uji dua sisi dengan tingkat signifikansi yaitu 0,05. Standar penguji yaitu sebagai berikut :

1. Jika nilai r hitung $\geq r$ tabel (uji 2 sisi dengan sig 0,05) maka instrumen atau item pernyataan/pernyataan berkorelasi signifikan terhadap skor totalnya yang kemudian dapat dinyatakan valid.
2. Jika nilai r hitung $\leq r$ tabel (uji 2 sisi dengan sig 0,05) maka instrumen atau item pernyataan/pertanyaan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total yang kemudian dinyatakan tidak valid.

3.7.2 Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono dalam Devi Permatasari (2022:130) menyatakan bahwa uji reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Adapun kriteria reliabilitas apabila nilai *Cronbach Alpha* lebih besar 0,60 dapat dikatakan layak digunakan (*reliable*) dan apabila nilai *Cronbach Alpha* lebih kecil 0,60 dapat dikatakan tidak layak digunakan. Metode ini yang sering digunakan dalam pengujian reliabilitas adalah *Cronbach Alpha* yang mengukur instrumen alat ukur dinyatakan reliabel atau tidak reliabel, dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

1. Jika nilai *Cronbach Alpha* $\geq 0,60$ maka kuesioner yang disajikan reliabel atau konsisten

2. Jika nilai *Cronbach Alpha* $\leq 0,60$ maka kuesioner yang disajikan tidak reliabel atau tidak konsisten.

3.8 Uji Asumsi Klasik

Menurut Duli dalam Mulana (2019:114) Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linier berganda. Sebelum model regresi linier berganda digunakan, maka terlebih dahulu dilakukan pengujian asumsi klasik yang bertujuan agar analisis regresi linier dapat diinprestasikan dengan akurat. Uji asumsi klasik dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolonearitas dan uji heterokedasitas.

3.8.1 Uji Normalitas

Menurut Gunawan dalam Maulana (2020:53) data yang berdistribusi normal artinya data yang berasal dari populasi yang berdistribusi normal, sehingga sampel yang diambil benar-benar dapat mewakili populasi. Uji normalitas dilakukan dengan tujuan melihat normal atau tidaknya data yang diperoleh dari hasil penelitian. Pada penelitian ini, Untuk melihat apakah sebaran data tersebut terdistribusi secara normal atau tidak, uji normalitas dapat dilakukan dengan cara melihat grafik *histogram regression residual* dan hasil uji menggunakan *one-sample kolmogorov-smirnov test* dengan ketentuan sebagai berikut:

- Adapun dasar dalam pengambilan keputusan dalam uji normalitas adalah dari *normal probability plots*, menunjukkan berdistribusi normal jika garis (titik-titik) mengikuti garis diagonal.
- Dalam hasil uji *kolmogorov-smirnov Test* apabila nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* berada $> 0,05$ maka data dianggap terdistribusi dengan normal

3.8.2 Uji Multikolinearitas

Menurut Dwijayanthi dalam Maulana (2023) uji multikolinearitas adalah uji yang dilakukan bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Untuk melihat terjadinya gejala multikolinearitas dapat melihat nilai t dan nilai VIF apabila nilai t (toleransi) berada diatas $> 0,1$ dan nilai VIF berada di bawah < 10 maka dapat dikatakan bahwa tidak terjadi multikolinearitas diantara variabel yang diteliti dan sebaliknya.

3.8.3 Uji Heterokedasitas

Menurut Zulfikar, dkk dalam Maulana (2024) uji heteroskedastisitas adalah uji yang bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residu satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan yang lain, dalam hal ini uji heteroskedastisitas diuji dengan Scatter Plot. Uji heterokedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya suatu penyimpangan asumsi klasik heterokedastisitas yaitu terdapatnya ketidaksamaan varian dari residual pada sebuah model regresi.

3.9 Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut Sugiyono dalam Chandra Siregar (2022:210) menjelaskan bahwa analisis regresi linier berganda merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk memprediksikan berubahnya nilai variabel tertentu apabila variabel lain berubah. Uji regresi linier berganda digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh yang diberikan variabel bebas: kualitas produk dan harga terhadap

variabel terikat: volume penjualan. Menurut Padilah & Adam (dalam Zulfikar, dkk. 2024) regresi linier berganda digunakan untuk menelusuri pola hubungan antara variabel terikat (dependen) dengan dua atau lebih variabel bebas (independen). Bentuk persamaan regresi linier berganda pada penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:

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

Keterangan :

Y = Volume Penjualan

a = Konstanta

b₁,b₂ = Koefisiensi regresi berganda

X₁ = Kualitas Produk

X₂ = Harga

e = Error

3.10 Uji Hipotesis

Menurut Anuraga et., al dalam Hasibuan (2021) Pengujian hipotesis adalah metode untuk menguji suatu klaim atau hipotesis tentang suatu parameter dalam suatu populasi, dengan menggunakan data yang diukur dalam suatu sampel. Metode yang digunakan untuk menguji hipotesis satu sampai enam dengan analisis regresi berganda. Hipotesis pertama sampai enam diuji dengan menentukan tingkat signifikansi dengan uji simultan (Uji F-test) dan Uji parsial (Uji t-test) sebagai berikut:

3.10.1 Uji t-Test

Menurut Sahir dalam Hasibuan (2022) uji parsial atau uji t merupakan

pengujian kepada koefisien regresi secara parsial, untuk mengetahui signifikansi secara pengaruh secara parsial atau masing-masing variabel terhadap variabel terikat. Uji t menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel bebas secara individual terhadap variabel terikat. Uji t digunakan untuk menguji apakah variabel dependen dengan membandingkan t tabel dengan t hitung yang diperoleh berdasarkan tingkat signifikan ($\text{sig} > 0,05$), maka diadakan pengujian dengan menggunakan rumus “t”. Adapun persamaan dari uji t ialah sebagai berikut:

Kriteria pengambilan keputusan:

1. Bila $t \text{ hitung} < t \text{ table}$, maka H_0 = diterima, sehingga tidak ada pengaruh signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat.
2. Bila $t \text{ hitung} > t \text{ table}$, maka H_0 = ditolak, sehingga ada pengaruh signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

3.10.2 Uji F-test

Menurut Ghazali dalam Hasibuan (2021) uji F dilakukan untuk melihat pengaruh dari seluruh variabel bebas secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel terikat. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh semua variabel independen terhadap variabel dependen. Pembuktian dilakukan dengan cara membandingkan nilai F-tabel dengan Fhitung. Untuk menentukan nilai F tabel, tingkat signifikansi yang digunakan sebesar 5% dengan derajat kebebasan (*degrees of freedom*) $df_1 = (\text{jumlah total variabel}-1)$ dan $df_2 = (n-k-1)$ dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen.

Kriteria pengambilan keputusan:

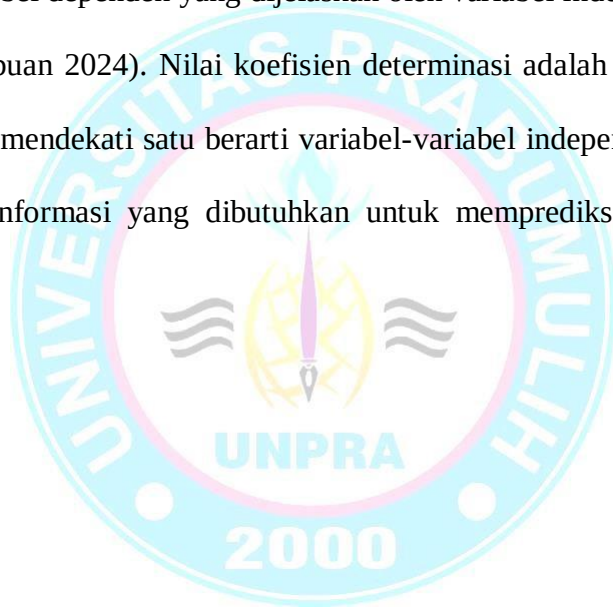
1. H_0 diterima jika $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ pada $\text{Sig} < 0,05$ maka tidak ada

pengaruh antara variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen

2. H_a diterima jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada $Sig > 0,05$ maka terdapat pengaruh antara variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

3.11 Uji Determinasi (R^2)

Uji determinasi (*R-Squared*) digunakan untuk menjelaskan besaran proporsi variasi dari variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen (Zulfikar, dkk dalam Hasibuan 2024). Nilai koefisien determinasi adalah di antara nol dan satu. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran umum lokasi penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak

Tengah Kota Prabumulih

Desa Karya Mulia merupakan desa yang dahulunya masuk dalam wilayah Kabupaten Muara Enim akan tetapi setelah terjadinya pemekaran wilayah di mana Kota Prabumulih memisahkan diri dari Kabupaten Muara Enim pada tahun 2001 maka secara administratif Desa Karya Mulia masuk dalam wilayah Kecamatan Rambang Kapak Tengah, Kota Prabumulih. Masyarakat yang ada di Desa Karya Mulia merupakan masyarakat yang mengikuti program transmigrasi yang dicanangkan pemerintah yang terdapat pada buku Rencana Pembangunan Lima Tahun Kedua pada tahun 1974/1975- 1978/1979. Untuk menuju Desa Karya Mulia sampai ke unit-unit bisa ditempuh dengan kondisi jalan aspal yang telah dikeraskan, jalan tanah dan jalan setapak. Pada sampai akhir tahun 2024, desa ini mempunyai penduduk sebesar 3.001 jiwa, Jumlah laki-laki sebesar 1.518 jiwa, sedangkan jumlah perempuan sebesar 1.483 jiwa. Desa Karya Mulia merupakan Desa yang terluas di Kecamatan Rambang Kapak Tengah (RKT) yakni 11km² atau sekitar 15,21% dari luas kecamatan. Secara administratif, Desa Karya Mulia dibagi menjadi 3 unit dan 9 dusun yaitu unit 7 terbagi menjadi 4 dusun, unit 8 terbagi menjadi 2 dusun dan unit 9 terbagi menjadi 3 dusun. Sedangkan mata pencaharian utama di Desa Karya Mulia adalah sebagai petani kelapa sawit dan petani karet.

4.1.2 Visi dan Misi Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

Adapun visi dan misi dari Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih sebagai berikut:

a. Visi

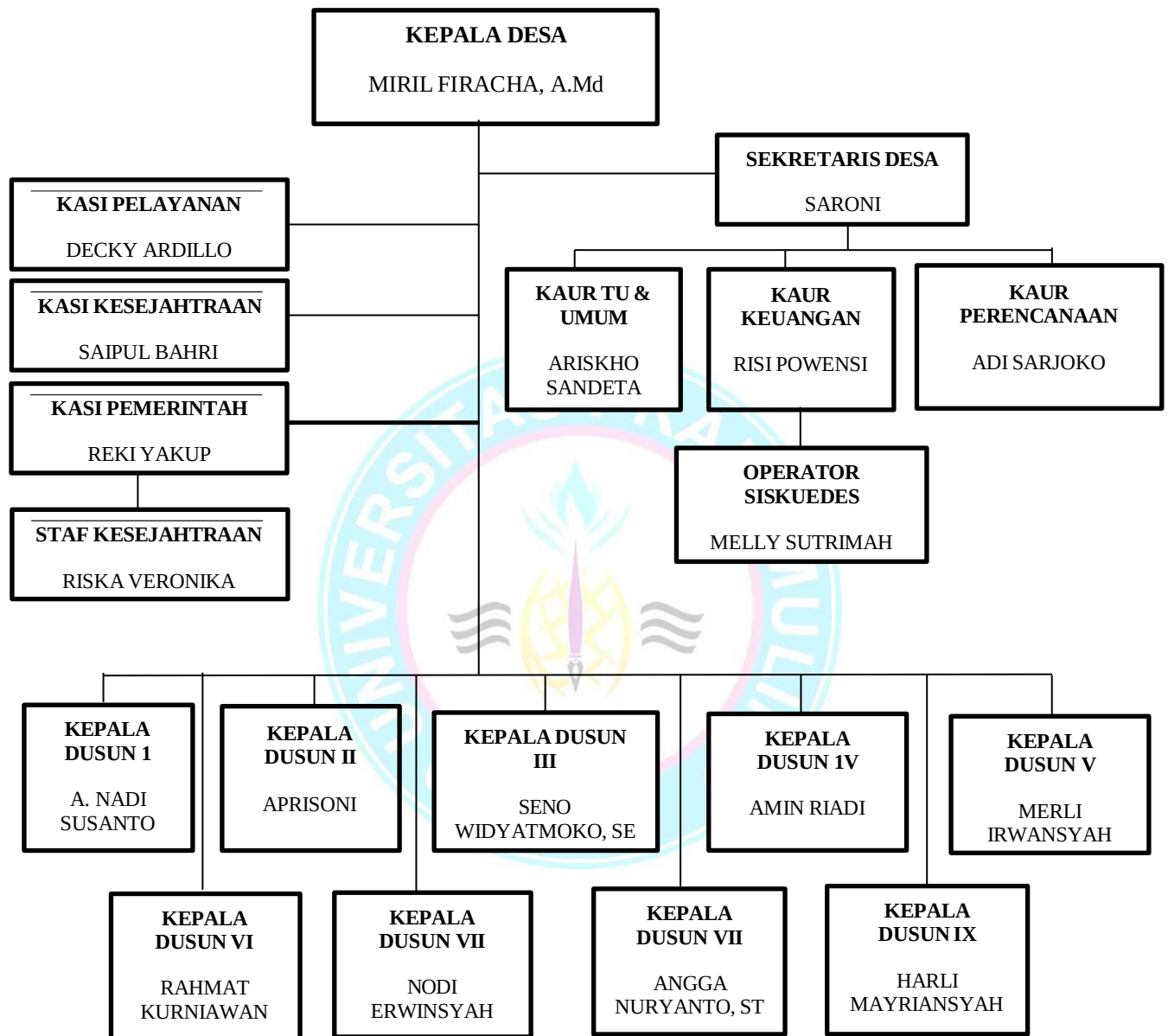
" Memaksimalkan Potensi Desa Untuk Mencapai Kemandirian Desa dan Berdaya Saing "

b. Misi

- a. Mewujudkan Tata Kehidupan Sosial yang Berlandaskan Nilai-nilai Religius dan Kearifan Lokal Desa
- b. Menggerakkan Peran Serta Masyarakat dalam Meningkatkan Kesehatan Individu, Keluarga dan Lingkungan
- c. Mewujudkan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia yang Berkelanjutan
- d. Mewujudkan Daya Saing Ekonomi Desa Berbasis Potensi Lokal
- e. Mewujudkan Pembangunan Infrastruktur yang Merata
- f. Terciptanya masyarakat yang aman dan tentram

4.1.3 Struktur Pemerintah Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak

Tengah Kota Prabumulih



Bagan 4.1
Struktur pemerintah Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak
Tengah Kota Prabumulih

Sumber : Kantor Kepala Desa Karya Mulia

4.1.4 Karakteristik Responden

Sampel pada penelitian ini sebanyak 73 responden yang merupakan masyarakat yang memiliki mata pencaharian sebagai petani sawit di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih. Identitas petani responden dalam sampel merupakan latar belakang untuk mengetahui kondisi petani dalam penelitian ini yang mencakup berbagai aspek yaitu umur, jenis kelamin, pendidikan dan pendapatan, dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Presentase %
1	35-40	10	14
2	41-46	13	17
3	47-52	25	33
4	53-58	14	20
5	59-64	11	16
	Jumlah	73	100

Sumber: Hasil Pengolahan Kuesioner 2025

Berdasarkan tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa karakteristtik responden berdasarkan umur petani sawit di Desa Karya Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih terbanyak yaitu masyarakat dengan umur 47-52 tahun berjumlah 25 orang dengan Presentase 33%. Adapun umur petani yang paling sedikit yaitu dengan umur 35-40 tahun dengan presentase 14%. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa usia pekerja petani sawit di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih termasuk dalam usia

produktif dalam usia ini dapat dikatakan secara fisik masih mempunyai kemampuan yang baik dalam bekerja.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase %
1	Laki-laki	49	67
2	Perempuan	24	33
	Jumlah	73	100

Sumber: Hasil Pengolahan Kuesioner 2025

Berdasarkan tabel 4.2 diatas menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin petani sawit di Desa Karya Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih terbanyak yaitu masyarakat dengan jenis kelamin laki-laki berjumlah 49 orang dengan Presentase 67% dan jenis kelamin Perempuan berjumlah 24 orang dengan presentase 33%.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Presentase %
1	SD	38	52
2	SMP	25	34
3	SMA	10	14
4	Tidak Sekolah	0	0
	Jumlah	73	100

Sumber: Hasil Pengolahan Kuesioner 2025

Berdasarkan tabel 4.3 diatas menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan pendidikan petani sawit di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih terbanyak yaitu masyarakat dengan tingkat

pendidikan Sekolah Dasar (SD) yang berjumlah 38 orang dengan presentase 52% sedangkan yang paling sedikit yaitu masyarakat dengan tingkat pendidikan Tidak Sekolah yang berjumlah 0 dengan presentase 0%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan masyarakat petani sawit di Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih masih sangat minim masih banyak masyarakat yang memiliki pendidikan yang bisa dikatakan sangat rendah karena hanya sebatas Sekolah Dasar saja.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

No	Pendapatan	Jumlah	Presentase %
1	Rp. 5.000.000 – Rp. 4.000.000	40	54
2	Rp. 3.000.000 – Rp. 2.000.000	23	31
3	Rp. 1.000.000 – Rp. 500.000	10	13
	Jumlah	73	100

Sumber: Hasil Pengolahan Kuesioner 2025

Berdasarkan karakteristik Penghasilan responden pada tabel 4.4 antara Rp. 5.000.000- Rp. 4.000.000 sebanyak 40 orang dengan presentase 54%. Hal ini menunjukkan bahwa responden memiliki dana yang bisa disisihkan untuk membeli pupuk dan keperluan lainnya untuk merawat kebun kelapa sawit.

4.2 Hasil Penelitian

Pada tahap ini akan diuraikan deskripsi variabel penelitian yang diperoleh dari hasil jawaban responden terhadap kuesioner yang dibagikan. Hasil distribusi skor tanggapan responden dari masing-masing butiran pernyataan terhadap masing-masing variabel dideskripsikan berdasarkan prinsip skala likert.

4.2.1 Analisis Tanggapan Responden Terhadap Kuesioner

Berdasarkan data yang telah diperoleh melalui pembagian kuesioner kepada seluruh responden yang berjumlah 73 petani. Bahwa tanggapan responden terkait dengan variabel pengaruh kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan. Dalam hal ini kategori untuk pemberian skor setiap jawaban sebagai berikut :

Kategori :

1. 1,0 - 1,80 = sangat rendah / sangat buruk
2. 1,81 - 2,60 = rendah / buruk
3. 2,61-3,40 = sedang / cukup
4. 3,41 – 4,20 = baik / tinggi
5. 4,21 – 5,00 = sangat baik / sangat tinggi

Pada bagian ini terdapat tiga hal yang akan dibahas. Yaitu pengaruh kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

4.2.1.1 Tanggapan Responden Mengenai Kualitas Produk

Berdasarkan hasil jawaban kuesioner yang telah diterima dari responden sebagai suatu jawaban dalam menjelaskan pernyataan dan tanggapan dari para masyarakat yang menjadi petani kelapa sawit, maka hasil yang diperoleh untuk variabel kualitas produk sebagai berikut:

Tabel 4.5
Tanggapan Responden Terhadap Kualitas Produk (n-73)

No	Kualitas Produk	Penilaian Responden Terhadap Kualitas Produk										
		(1) Sangat Tidak Setuju		(2) Tidak Setuju		(3) Netral		(4) Setuju		(5) Sangat Setuju		$\bar{X}_1$
1	Kualitas tandan buah segar (TBS) yang saya hasilkan memiliki daya tahan yang cukup baik setelah dipanen	-	-	-	-	3	9	48	192	12	60	2,61
2	Proses pengambilan atau pemetikan kelapa sawit menentukan kualitas kelapa sawit	-	-	-	-	6	18	29	116	38	190	3,24
3	Proses pengolahan yang dilakukan seperti pengumpulan, pengangkutan, pengolahan TBS cukup efektif untuk menjaga kualitas produk kelapa sawit	-	-	2	4	5	15	45	180	21	105	3,04
4	Apabila kualitas kelapa sawit yang dihasilkan bagus maka saya mendapatkan harga jual yang tinggi	-	-	1	2	1	3	44	176	27	135	3,16
5	Buah kelapa sawit dapat diproses menjadi berbagai macam produk yang berkualitas tinggi	-	-	-	-	8	24	38	152	27	135	3,11
6	Adanya pengawasan dan pemeliharaan secara rutin mempengaruhi kualitas kelapa sawit sehingga pendapatan meningkat	-	-	2	4	7	21	36	144	28	140	3,09
7	Kematangan buah sawit yang saya panen tepat waktu sesuai dengan spesifikasi yang diberikan	-	-	-	-	1	3	43	172	29	145	3,20

8	Warna kulit buah kelapa sawit saya hasilkan sesuai dengan yang diinginkan dan menunjukkan kualitas yang baik	-	-	-	-	13	39	49	196	11	55	2,90
9	Kualitas Kelapa sawit ditentukan oleh cuaca dan iklim sehingga mempengaruhi harga jual kelapa sawit	-	-	2	4	7	21	36	144	28	140	3,09
10	Secara Keseluruhan saya merasa kualitas kelapa sawit sangat baik	-	-	-	-	8	32	40	160	25	125	3,17
Rata-rata Variabel Kualitas Produk (X1)												3,06

Sumber : data diolah dari kuesioner, 2025

Bersarkan data pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa nilai rata-rata variabel Kualitas Produk sebesar 3,06 dari 10 pernyataan dan rata-rata tertinggi adalah 3,24 dari pernyataan no 02 yaitu Proses pengambilan atau pemetikan kelapa sawit menentukan kualitas kelapa sawit dan nilai rata-rata terendah adalah 2,61 dari pernyataan no 01 Kualitas tandan buah segar (TBS) yang saya hasilkan memiliki daya tahan yang cukup baik setelah dipanen.

4.2.1.2 Tanggapan Responden Mengenai Harga (X2)

Berdasarkan hasil jawaban kuesioner yang telah diterima dari responden sebagai suatu jawaban dalam menjelaskan pernyataan dan tanggapan dari para masyarakat yang menjadi petani kelapa sawit, maka hasil yang diperoleh untuk variabel harga sebagai berikut :

Tabel 4.6
Tanggapan Responden Terhadap Harga (n-73)

No	Harga	Penilaian Responden Terhadap Harga										$\bar{X}_2$
		(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		
		Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju		Netral		Setuju		Sangat Setuju		
1	Harga pupuk dan biaya produksi lainnya mempengaruhi keterjangkauan harga jual kelapa sawit	-	-	-	-	8	24	40	160	25	125	3,09
2	Kualitas kelapa sawit dapat ditingkatkan jika harga yang dibayarkan lebih tinggi	-	-	-	-	7	21	31	124	35	175	3,20
3	Harga kelapa sawit dari kebun saya mampu bersaing dengan harga dari daerah lain.	-	-	-	-	-	-	37	148	36	180	3,28
4	Daya saing harga kelapa sawit saya dipengaruhi oleh kualitas dan produktifitas.	-	-	-	-	-	-	44	176	29	145	3,21
5	Saya yakin kelapa sawit masih memiliki daya saing tinggi dipasar nasional maupun global	-	-	4	8	1	3	34	136	34	170	3,17
6	Harga Kelapa sawit di pasaran sesuai dengan yang di peroleh petani	-	-	-	-	-	-	52	204	21	105	3,09
7	Manfaat ekonomi dari usaha kelapa sawit sebanding dengan harga yang saya terima	-	-	2	4	2	6	51	204	18	90	3,04

8	Nilai Jual Kelapa sawit mampu meningkatkan kualitas tanaman kelapa sawit	-	-	2	4	2	6	40	160	29	145	3,15
9	Harga kelapa sawit memungkinkan saya untuk memenuhi kehidupan sehari-hari	-	-	-	-	8	24	38	152	27	135	3,11
10	Harga kelapa sawit yang diterima saat ini cukup sesuai mengingat biaya produksi yang dikeluarkan	-	-	-	-	6	18	29	116	38	190	3,24
Rata-rata Variabel Harga (X2)												3,15

Sumber : data diolah dari kuesioner, 2025

Berdasarkan data pada tabel 4.6 dapat dilihat bahwa nilai rata-rata variabel Harga sebesar 3,15 dari 10 pernyataan dan rata-rata tertinggi adalah 3,28 dari pernyataan no 03 yaitu biaya produksi berpengaruh terhadap daya saing harga sawit yang dipasarkan dan nilai rata-rata terendah adalah 3,04 dari pernyataan no 07 harga kelapa sawit yang diterima saat ini cukup sesuai mengingat biaya produksi yang dikeluarkan.

4.2.1.3 Tanggapan Responden Mengenai Volume Penjualan (Y)

Berdasarkan hasil jawaban kuesioner yang telah diterima dari responden sebagai suatu jawaban dalam menjelaskan pernyataan dan tanggapan dari para masyarakat yang menjadi petani kelapa sawit, maka hasil yang diperoleh untuk variabel Volume Penjualan sebagai berikut:

Tabel 4.7
Tanggapan Responden Terhadap Volume Penjualan (n-73)

No	Volume Penjualan	Penilaian Responden Terhadap Volume Penjualan													
		(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		$\bar{Y}$			
		Sangat Tidak Setuju		Tidak Setuju			Netral			Setuju			Sangat Setuju		
1	Untuk mencapainya volume penjualan dapat ditingkatkan dengan memberikan pupuk dan menjaga kualitas panen kelapa sawit	-	-	2	4	2	6	41	164	28	140	3,14			
2	Kelembapan tanah akan mempengaruhi Volume Penjualan	-	-	-	-	7	21	31	124	35	175	3,20			
3	Waktu produksi kelapa sawit dapat mempengaruhi sehingga mencapainya volume penjualan kelapa sawit	-	-	2	4	-	-	49	196	22	110	3,10			
4	Apabila tanaman kelapa sawit terserang hama dan penyakit maka mempengaruhi Volume Penjualan	-	-	1	2	2	6	51	204	19	95	3,07			
5	Adanya pengawasan dan pemeliharaan secara rutin mempengaruhi kualitas kelapa sawit sehingga mendapatkan laba meningkat	-	-	6	12	8	24	54	216	5	25	2,77			
6	Laba dari kelapa sawit meningkat dalam 1 tahun terakhir	-	-	2	4	2	6	55	220	14	70	3,00			
7	Volume penjualan yang saya peroleh sesuai dengan harapan	3	3	4	8	15	45	35	140	16	80	2,76			

8	Produksi kelapa sawit saya cukup untuk memenuhi target penjualan bulanan.	-	-	2	4	7	21	36	144	28	140	3,09
9	Semakin besar luas lahan kelapa sawit maka semakin besar untuk mendapatkan laba	3	3	5	10	11	33	37	148	17	85	2,79
10	Saya rutin melakukan pemeriksaan tanaman untuk mendeteksi masalah sejak dini dan menghindari kerusakan yang lebih besar.	-	-	-	-	13	39	49	196	11	55	2,90
Rata-rata Variabel Volume Penjualan (Y)												3,08

Sumber : data diolah dari kuesioner, 2025

Bersarkan data pada tabel 4.7 dapat dilihat bahwa nilai rata-rata variabel Volume Penjualan sebesar 3,08 dari 10 pernyataan dan rata-rata tertinggi adalah 3,20 dari pernyataan no 02 yaitu kelembapan tanah akan mempengaruhi volume penjualan dan nilai rata-rata terendah adalah 2,76 dari pernyataan no 07 semakin besar luas lahan kelapa sawit maka semakin besar untuk mendapatkan laba.

4.3 Hasil Uji Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian ini memiliki kegunaanya dalam proses menyusun penelitian, menurut Sugiyono dalam Devi Permatasari (2022:102) “Alat ukur dalam penelitian biasanya dinamakan instrumen penelitian. Jadi interumen penelitian adalah semua alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari angket kuesioner, agar kuesioner yang disebarkan kepada responden benar-benar dapat mengukur apa yang ingin diukur maka kuesioner haruslah valid. Uji validitas dan uji reliabilitas

terhadap butir-butir pernyataan dalam kuesioner agar data yang diperoleh dari pengukuran jika diolah tidak memberikan hasil yang menyesaika. Pengujian terhadap hasil kuesioner digunakan analisis-analisis sebagai berikut:

4.3.1 Uji Validitas

Pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan metode untuk analisis korelasi. Perhitungan dilakukan dengan bantuan program SPSS nilai signifikansi yang berada dibawah 0,05 menunjukan sebagai item yang valid. Kuesioner dikatan valid apabila item pernyataan kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur (Sekaran dan Bougie,2021). Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan nilai korelasi *productmoment* (r). Item pernyataan dinyatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Taraf signifikansi yang digunakan 5% atau 0,05.

Pengujian validitas tiap item pernyataan dilakukan dengan menghitung kolerasi *Pearson product moment* antara skor item dengan skor total. Suatu aitem pernyataan dikatakan valid jika nilai signifikansi $< 0,05$. Nilai kolerasi (r) dibandingkan dengan t tabel x df, jika korelasi (r) lebih besar dari 0,230 maka pernyataan dikategorikan valid. Pengujian validitas selengkapanya dapat dilihat sebagai berikut ini:

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk (X₁)
Item-Total Statistics

	<i>Scale Mean if Item Deleted</i>	<i>Scale Variance if Item Deleted</i>	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	<i>Cronbach's Alpha if Item Deleted</i>	r tabel	keterangan
X1.1	38.32	11.247	0,515	0,754	0,230	Valid
X1.2	37.86	11.175	0,473	0,759	0,230	Valid
X1.3	38.14	10.703	0,569	0, 746	0,230	Valid
X1.4	37.97	12.666	0,253	0,795	0,230	Valid
X1.5	38.04	11.512	0,388	0,770	0,230	Valid

X1.6	38.07	10.092	0,640	0,734	0,230	Valid
X1.7	37.92	12.660	0,291	0,789	0,230	Valid
X1.8	38.33	11.279	0,521	0,754	0,230	Valid
X1.9	38.00	11.611	0,370	0,772	0,230	Valid
X1.10	38.07	10.148	0,627	0,736	0,230	Valid

Sumber: Hasil olah data SPSS 22, 2025

Berdasarkan hasil output uji validitas pada tabel 4.8 diatas dapat diketahui bahwa sebanyak 10 item pernyataan variabel yang digunakan dalam penelitian mengenai variabel kualitas produk (X_1) menunjukkan hasil bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* (r_{hitung}) pada setiap item pernyataan variabel bernilai $>$ (lebih besar) ketentuan r_{tabel} sebesar 0,230 hal ini menunjukkan bahwa semua item indikator variabel tersebut dinyatakan valid dan berarti penelitian ini dapat dilanjutkan.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X_2)
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted	r tabel	keterangan
X2.1	39.08	8.965	0,538	0,703	0,230	Valid
X2.2	38.93	8.287	0,710	0,673	0,230	Valid
X2.3	38.82	9.954	0,380	0,728	0,230	Valid
X2.4	38.92	10.215	0,303	0,737	0,230	Valid
X2.5	38.97	9.416	0,299	0,745	0,230	Valid
X2.6	39.03	10.444	0,259	0,742	0,230	Valid
X2.7	39.15	10.519	0,337	0,761	0,230	Valid
X2.8	39.00	9.722	0,302	0,740	0,230	Valid
X2.9	39.05	9.164	0,468	0,714	0,230	Valid
X2.10	38.88	8.387	0,698	0,676	0,230	Valid

Sumber: Hasil olah data SPSS 22, 2025

Berdasarkan hasil output uji validitas pada tabel 4.9 diatas dapat diketahui bahwa sebanyak 10 item pernyataan variabel yang digunakan dalam penelitian

mengenai variabel harga (X_2) menunjukkan hasil bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* (r_{hitung}) pada setiap item pernyataan variabel bernilai $>$ (lebih besar) ketentuan r_{tabel} sebesar 0,230 hal ini menunjukkan bahwa semua item indikator variabel tersebut dinyatakan valid dan berarti penelitian ini dapat dilanjutkan.

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y)
Item-Total Statistics

	<i>Scale Mean if Item Deleted</i>	<i>Scale Variance if Item Deleted</i>	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	<i>Cronbach's Alpha if Item Deleted</i>	r tabel	keterangan
Y.1	36.55	11.640	0,425	0,666	0,230	Valid
Y.2	36.47	11.030	0,577	0,640	0,230	Valid
Y.3	36.60	12.576	0,251	0,693	0,230	Valid
Y.4	36.64	13.038	0,263	0,704	0,230	Valid
Y.5	37.05	12.830	0,240	0,712	0,230	Valid
Y.6	36.74	12.473	0,299	0,686	0,230	Valid
Y.7	37.07	10.120	0,459	0,657	0,230	Valid
Y.8	36.62	11.795	0,327	0,682	0,230	Valid
Y.9	37.03	9.499	0,562	0,631	0,230	Valid
Y.10	36.88	12.110	0,386	0,674	0,230	Valid

Sumber: Hasil olah data SPSS 22, 2025

Berdasarkan hasil output uji validitas pada tabel 4.10 diatas dapat diketahui bahwa sebanyak 10 item pernyataan variabel yang digunakan dalam penelitian mengenai variabel volume penjualan (Y) menunjukkan hasil bahwa nilai *Corrected Item-Total Correlation* (r_{hitung}) pada setiap item pernyataan variabel bernilai $>$ (lebih besar) ketentuan r_{tabel} sebesar 0,230 hal ini menunjukkan bahwa semua item indikator variabel tersebut dinyatakan valid dan berarti penelitian ini dapat dilanjutkan.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Menurut Kotler (2023:45), Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama. Perhitungan dilakukan dengan bantuan program SPSS dengan menggunakan pengujian dengan taraf signifikan 5%.

Tabel 4.11
Hasil Uji Realibilitas

Variabel	<i>Croanbach's Alpha</i>	Nilai Alpha	Keterangan
Kualiatas Produk (X1)	0,781	0,6	Reliabel
Harga (X2)	0,744	0,6	Reliabel
Volume Penjualan (Y)	0,699	0,6	Reliabel

Sumber : Data Diolah SPSS 22.0

Berdasarkan Tabel 4.11 diatas bahwa nilai *Cronbach Alpha* variabel Kualitas Produk (X1) sebesar 0,781, variabel Harga (X2) sebesar 0,744, dan variabel Volume Penjualan (Y) sebesar 0,699. Hal ini menunjukan bahwa seluruh butir pernyataan dari setiap variabel dapat dikatakan reliabel.

4.4 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui kelayakan model regresi, dalam penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

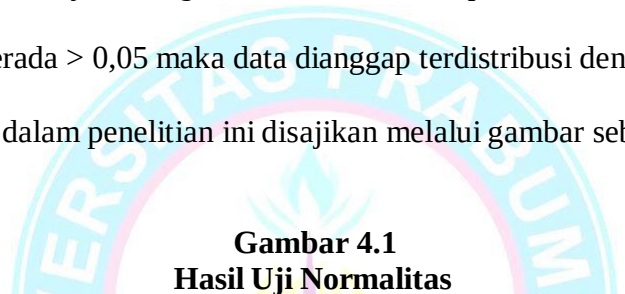
4.4.1 Uji Normalitas

Menurut Fadilah Rusiadi dalam Fadilah dkk (2022) sebagai asumsi dasar bahwa Uji t dan Uji f mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka model regresi dianggap tidak valid dengan

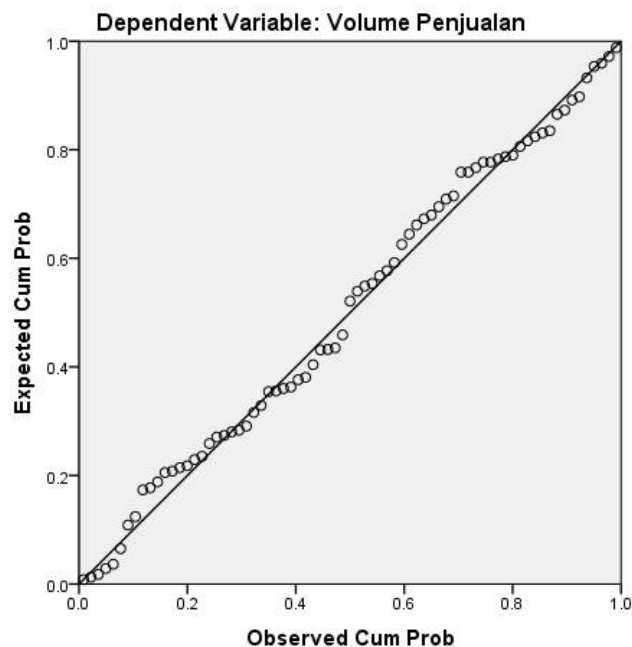
jumlah sampel yang ada. Pada penelitian ini, Untuk melihat apakah sebaran data tersebut terdistribusi secara normal atau tidak, uji normalitas dapat dilakukan dengan cara melihat *normal probability plots* dan hasil uji menggunakan *one-sample kolmogorov-smirnov test* dengan ketentuan sebagai berikut:

- Adapun dasar dalam pengambilan keputusan dalam uji normalitas adalah dari *normal probability plots*, menunjukkan berdistribusi normal jika garis (titik-titik) mengikuti garis diagonal.
- Dalam hasil uji *kolmogorov-smirnov Test* apabila nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* berada $> 0,05$ maka data dianggap terdistribusi dengan normal

Adapun hasil uji dalam penelitian ini disajikan melalui gambar sebagai berikut;



Gambar 4.1
Hasil Uji Normalitas



Sumber : Data Diolah SPSS 22.0

Pada gambar 4.1 memperlihatkan jika penyebaran data mengikuti arah garis diagonal artinya sebaran residual regresi dapat dikatakan berdistribusi dengan normal. Hal ini berarti bahwa asumsi normalitas data telah terpenuhi

Gambar 4.2
Hasil Uji Normalitas One- Sample Kolmogorov-Smirnov Test
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		73
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	-.3836636
	Std. Deviation	2.25773645
Most Extreme Differences	Absolute	.068
	Positive	.053
	Negative	-.068
Test Statistic		.068
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 olah data SPSS 22.0

Berdasarkan pada gambar 4.2 yang menunjukkan bahwa nilai *Asymp.sig* (2-tailed) sebesar 0,200 atau berada (lebih besar) $> 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa data residual dalam penelitian ini terdistribusi secara normal sehingga uji asumsi normalitas terpenuhi dan analisis dapat dilanjutkan.

4.4.2 Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel. Jika hal ini terjadi maka sangat sulit untuk menentukan variabel bebas mana yang mempengaruhi variabel terikat.

Berdasarkan nilai Tolerance :

1. Jika nilai Tolerance (lebih besar) $> 0,10$ maka tidak terjadi Multikolinearitas
2. Jika nilai Tolerance (lebih kecil) $< 0,10$ maka terjadi Multikolinearitas

Berdasarkan nilai VIF :

1. Jika nilai VIF $< 10,00$ maka tidak terjadi Multikolinearitas
2. Jika nilai VIF $> 10,00$ maka terjadi Multikolinearitas

Tabel 4.12
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.639	3.632		.451	.653		
Kualitas Produk	.538	.096	.532	5.617	.000	.577	1.733
Harga	.379	.105	.342	3.615	.001	.577	1.733

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olah data SPSS 22.0

Berdasarkan tabel 4.12 diatas maka dapat diketahui bahwa nilai VIF untuk variabel kualitas produk (X_1) sebesar 1,733 dengan nilai *tolerance* 0,577 sedangkan nilai VIF untuk variabel harga (X_2) sebesar 1,733 dengan nilai *tolerance* 0,577, nilai VIF dan nilai *tolerance* pada semua variabel tidak ada yang lebih dari 10 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas dalam model regresi ini.

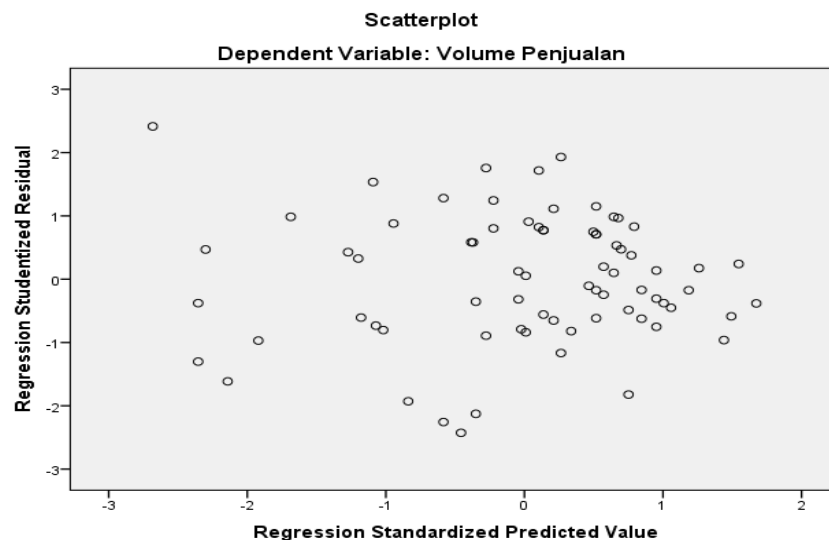
4.4.3 Uji Heterokedasitas

Uji Heterokedasitas digunakan untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varaian dari residual satu pengamatan kepengamatan lain. Dasar

analisis yang digunakan adalah :

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 4.3
Hasil Uji Heteroskedastisitas.



Sumber : Data diolah SPSS 22.0

Berdasarkan pada gambar 4.3 hasil uji heteroskedastisitas diatas, terlihat bahwa titik-titik data tidak membentuk suatu pola tertentu dan menyebar secara acak baik diatas maupun dibawah angka 0 dan sumbu Y, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi dan asumsi klasik tentang heteroskedastisitas dalam model ini terpenuhi yaitu terbebas dari heteroskedastisitas.

4.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui adanya hubungan antara variabel kualitas produk (X1) dan harga (X2) terhadap volume penjualan (Y). Model regresi disini memasukan dua variabel independen yaitu kualitas produk dan harga. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas yang terdiri dari variabel kualitas produk dan harga terhadap variabel terikat yaitu volume penjualan.

Berikut ini adalah rumus regresi linier berganda :

$$y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + e$$

Y = Volume Penjualan
a = Konstanta
 $b_1 b_2$ = Koefisien Regresi
 X_1 = Kualitas Produk
 X_2 = Harga
e = Standar Error

Tabel 4.13
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	1.639	3.632		.451
	Kualitas Produk	.538	.096	.532	.000
	Harga	.379	.105	.342	.001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olah data SPSS 22.0

Dari tabel 4.13 diatas dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 1.639 + 0,538X_1 + 0,379X_2 + e$$

- a. Konstata sebesar 1.639 artinya apabila kualitas produk dan harga sama dengan nol (0) maka nilai konstata kelapa sawit di Desa Karya Mulia nilainya sebesar 1.639
- b. Berdasarkan variabel kualitas produk (X1) hasil regresi yang menunjukkan bahwa variabel kualitas produk (X1) memiliki koefisien positif dengan nilai $b = 0,538$ artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel X1 satuan (1) maka akan terjadi pula peningkatan terhadap variabel Y sebesar 0,538
- c. Berdasarkan variabel harga (X2) hasil regresi yang menunjukkan bahwa variabel harga (X2) memiliki nilai koefisien positif dengan nilai $b = 0,379$ artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel X2 satuan (1) maka akan terjadi pula peningkatan terhadap variabel Y sebesar 0,379

4.6 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis adalah metode untuk menguji suatu klaim atau hipotesis tentang suatu parameter dalam suatu populasi, dengan menggunakan data yang diukur dalam suatu sampel. Metode yang digunakan untuk menguji hipotesis satu sampai enam dengan analisis regresi berganda.

4.6.1 Uji t-Test (Parsial)

Uji t digunakan untuk menguji apakah variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak secara parsial terhadap variabel dependen dengan ketentuan jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai dan signifikan $< 0,05$ maka ada pengaruh secara parsial antara variabel kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan.

Tabel 4.14
Hasil Uji t

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.639	3.632		.451	.653
Kualitas Produk	.538	.096	.532	5.617	.000
Harga	.379	.105	.342	3.615	.001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olah data SPSS 22.0

Berdasarkan hasil uji t pada tabel 4.14 diatas diketahui :

- a. Pengaruh kualitas produk secara parsial terhadap volume penjualan

t_{hitung} pada variabel kualitas produk memiliki nilai 5.617 dan t_{tabel} 1.993 dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan.

- b. Pengaruh harga secara parsial terhadap volume penjualan

t_{hitung} pada variabel harga memiliki nilai 3.615 dan t_{tabel} 1.993 dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$, maka dapat disimpulkan

bahwa variabel harga secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan.

4.6.2 Uji F (Simultan)

Uji f digunakan untuk menguji apakah semua variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen dengan dasar pengambilan keputusan. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka variabel independen (X) secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka variabel independen (X) secara simultan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.15
Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	642.195	2	321.097	61.555	.000 ^b
	Residual	365.148	70	5.216		
	Total	1007.342	72			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

b. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk

Sumber: Hasil olah data SPSS 22.0

Pada tabel 4.15 menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $61.555 > 3,98$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan variabel kualitas produk dan harga secara simultan terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia.

4.7 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (*R-Square*) digunakan untuk menjelaskan besaran proporsi variasi dari variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen.

Dengan ketentuan apabila nilai koefisien mendekati 1 maka artinya variabel independen tersebut mampu memberikan hampir menjelaskan semua variasi dari variabel dependen (Mawey, dkk. 2024). Nilai koefisien determinasi ini ditentukan dengan melihat nilai *Adjusted R Square*.

Tabel 4.16
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.798 ^a	.638	.627	2.284

a. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil olah data SPSS 22.0

Pada tabel 4.16 diatas menunjukkan hasil dari uji koefisien determinasi pada tabel *Adjusted R Square* adalah 0,627 atau 62,7% maka variasi perubahan varaibel volume penjualan (Y) dipengaruhi oleh perubahan variabel independen yang terdiri dari kualitas produk (X1), harga (X2) sebesar 62,7%. Sedangkan sisanya 37,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.

4.8 PEMBAHASAN

4.8.1 Pengaruh Kulitas Produk (X1) Terhadap Volume Penjualan (Y) Kelapa

Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak

Tengah Kota Prabumulih.

Hipotesis pertama (H1) menyatakan bahwa kualitas produk (X1) berpengaruh terhadap volume penjualan (Y). Berdasarkan hasil penelitian

Koefisien Regresi X1 (kualitas produk) sebesar 0,538 artinya apabila variabel kualitas produk mengalami kenaikan satu satuan (%), maka volume penjualan (Y) akan meningkat 0,538. Variabel kualitas produk (X1) memiliki pengaruh secara parsial dengan variabel volume penjualan (Y). Dimana $t_{hitung} (5,617) > t_{tabel} (1,993)$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Artinya dapat disimpulkan ada pengaruh positif dan signifikan antara kualitas produk (X1) terhadap volume penjualan (Y) kelapa sawit pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Dewi anggraini (2020) berjudul pengaruh kualitas produk dan promosi terhadap volume penjualan air minum dalam kemasan Winro di Kota Prabumulih. Menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial kualitas produk terhadap volume penjualan. Kualitas produk adalah kunci untuk penentuan harga jual dan perkiraan volume penjualan yang muara akhirnya adalah laba dan keberlangsungan usaha yang dijalankan.

4.8.2 Pengaruh Harga (X2) Terhadap Volume Penjualan (Y) Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

Hipotesis kedua (H2) menyatakan bahwa harga (X2) berpengaruh terhadap volume penjualan (Y). Berdasarkan hasil penelitian Koefisien Regresi X1 (harga) sebesar 0,379 artinya apabila variabel harga mengalami kenaikan satu satuan (%), maka volume penjualan (Y) akan meningkat sebesar 0,379. Variabel harga (X2) memiliki pengaruh secara parsial dengan variabel volume penjualan (Y). Dimana $t_{hitung} (3,615) > t_{tabel} (1,993)$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Artinya

dapat disimpulkan ada pengaruh positif dan signifikan antara harga terhadap volume penjualan (Y) kelapa sawit pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

Hal ini sejalan dengan penelitian oleh M. Yusuf Maulana (2022) yang berjudul pengaruh harga jual dan kualitas produk terhadap volume penjualan ayam potong di Pasar Bangetayu. Menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial harga terhadap volume penjualan.

4.8.3 Pengaruh Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) Terhadap Volume

Penjualan (Y) Kelapa Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

Hasil penelitian diatas menunjukan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $61.555 > 3,98$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Berdasarkan hasil uji determinasi dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh variabel kualitas produk (X1) dan variabel harga (X2) terhadap variabel volume penjualan (Y) adalah sekitar sebesar 62,7%. Sedangkan sisanya 37,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian. Artinya dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan variabel kualitas produk (X1) dan Harga (X2) secara simultan terhadap volume penjualan (Y) kelapa sawit pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

Hal ini sejalan dengan penelitian oleh M. Yusuf Maulana (2022) yang berjudul pengaruh harga jual dan kualitas produk terhadap volume penjualan ayam potong di Pasar Bangetayu. Menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan secara simultan kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan. Kualitas

produk bersama harga menentukan penerimaan konsumen dan secara langsung akan mempengaruhi volume penjualan. Kualitas produk adalah kunci untuk penentuan harga jual dan perkiran volume penjualan yang muara akhirnya adalah laba dan keberlangsungan usaha yang dijalankan. Kualitas produk harus dibangun secara terus-menerus menyesuaikan zaman.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penelitian mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap volume penjualan kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel kualitas Produk (X1) secara parsial berpengaruh terhadap volume penjualan (Y) kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih. Berdasarkan hasil penelitian koefisien regresi kualitas produk (X1) sebesar 0,538. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa $t_{hitung} (5,617) > t_{tabel} (1,993)$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$.
2. Variabel harga (X2) secara parsial berpengaruh terhadap volume penjualan (Y) kelapa sawit pada petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih. Berdasarkan hasil penilaian koefisien regresi harga (X2) sebesar 0,379. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa $t_{hitung} (3,615) > t_{tabel} (1,993)$ dengan nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,05$.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $61,555 > 3,98$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Berdasarkan hasil uji determinasi dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh variabel kualitas produk (X1) dan

variabel harga (X2) terhadap variabel volume penjualan (Y) adalah sekitar sebesar 62,7%. Sedangkan sisanya 37,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian. Artinya dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan variabel kualitas produk (X1) dan Harga (X2) secara simultan terhadap volume penjualan (Y) kelapa sawit pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan pada penelitian ini, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan masalah kualitas produk, Maka penulis menyarankan petani hendaknya terus memantau kualitas panen agar sesuai dengan yang diinginkan
2. Berdasarkan masalah harga, maka penulis menyarankan petani hendaknya meningkatkan kembali kualitas buah agar manfaat ekonomi sebanding dengan harga.
3. Berdasarkan masalah volume penjualan, maka penulis menyarankan agar petani hendaknya rutin melakukan pemeriksaan tanaman untuk mendeteksi masalah sejak dini seperti terserang hama dan penyakit serta menghindari kerusakan yang lebih besar.
4. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan penelitian selanjutnya dapat menyempurnakan hasil penelitian ini dengan cara menambah objek penelitiannya maupun variabel lain, sehingga penelitian selanjutnya dapat lebih bervariasi dan beragam.

DAFTAR PUSTAKA

- Aparoh, D. B., & Sucipto, H. (2023). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume Penjualan pada Angkringan Ketan Jepri di Kota Tegal. *JECMER: Journal of Economic, Management and Entrepreneurship Research*, 1(2), 61-77.
- Candra, K., Siregar, R. M., Candra, D., Yonatan, Y., & Ramadani, A. (2024). Pengaruh Harga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Dan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Moderasi Pada Pt Ocean Centra Furnindo. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 8(1), 1237-1252.
- Hasibuan, N. Y. (2019). *Pengaruh harga sawit dan produktivitas terhadap kesejahteraan petani kelapa sawit di Desa Siamporik Kecamatan Kualuh Selatan Kabupaten Labuhanbatu Utara* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Ismanu, A., Setiawan, E., Cahyani, D., & Nuraeni, E. (2024). The Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan pada Toko Bangunan Ahsan Jaya Wringinanom Gresik. *Bisman (Bisnis dan Manajemen): The Journal of Business and Management*, 7(2), 262-274.
- Maulana, M. Y. (2022). *Pengaruh Harga Jual Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Ayam Potong Di Pasar Bangetayu*. (Skripsi). Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang, Semarang.
- Meliasari, A. (2022). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Keramik Di Toko Bangunan Sarana Jaya Desa Kropak*. (Skripsi). Universitas Panca Marga. Probolinggo.
- Permatasari Devi. (2022). *Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah (Studi Empiris Pada Konsumen Wardah Di Lampung)*. (Skripsi). Program Studi S1 Manajemen, Universitas Teknokrat Indonesia, Bandar Lampung.

- Rachmasari, M., Setiawan, B. M., & Santoso, S. I. (2019). Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Karet PT. Perkebunan Nusantara IX Semarang. *Agriecobis*, 2(2), 87-94.
- Rezeki, S. (2024). Pengaruh Promosi Penjualan dan Persediaan Terhadap Volume Penjualan Pada PT Kingled Indonesia. *Senashtek 2024*, 2(1), 351-358.
- Robin Kamandanu Sembiring, R. O. B. I. N. (2023). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Pt. Telkom Kabanjahe* (Doctoral dissertation, Universitas Qualitily Berastagi).
- Sari, U., Sucipto, H., & Ernitawati, Y. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Ikan Asin Pada Masa “Covid 19” Di Kecamatan Losari. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan*, 1(3), 400-409.
- Sudarsono, A., Ariyanto, A., & Akbar, M. F. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Yang Berdampak Pada Volume Penjualan. *Jurnal Niagawa*, 145(99.785), 69.
- Nurlela, Ina, Asep Kurniawan, and Indah Umiyati. (2021) "The effect of awareness, morality, tax culture, and distributive justice on the taxpayer compliance." *Accruals (Accounting Research Journal of Sutaatmadja)* 5.01: 112-129.
- Wulandari, A. (2023). *Pengaruh Budaya Korean Wave Terhadap Peluang Bisnis Pada Penggemar NCT (NCTZEN) Di Jakarta* (Bachelor's thesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Sinaga, L. M. (2022). *Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Motivasi Kerja terhadap Produktivitas Karyawan pada PD Sinar Mas* (Doctoral dissertation, Fakultas Sosial Sains).
- Anggraini, D. (2020). *pengaruh kualitas produk dan promosi terhadap volume penjualan air minum dalam kemasan Winro di Kota Prabumulih.* (Skripsi). Fakultas Ekonomi, Universitas Prabumulih, Prabumulih.

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN
“PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP
VOLUME PENJUALAN KELAPA SAWIT PADA PETANI
DESA KARYA MULIA KECAMATAN RAMBANG
KAPAK TENGAH KOTA PRABUMULIH”

Saya mohon untuk kesedian Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini secara lengkap, informasi yang diterima dari kuesioner ini bersifat rahasia dan digunakan untuk kepentingan akademis. Atas perhatian Bapak/Ibu saya ucapkan terimakasih.

DAFTAR PERNYATAAN

BAGIAN 1

A. IDENTITAS RESPONDEN

- | | | |
|------------------------|---|-------|
| 1. Nama | : | _____ |
| 2. Usia | : | _____ |
| 3. Jenis kelamin | : | _____ |
| 4. Pekerjaan | : | _____ |
| 5. Pendapatan | : | _____ |
| 6. Pendidikan terakhir | : | _____ |

BAGIAN 2

B. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Berikan penilaian terhadap hal-hal dengan tanda checklist (✓) salah satu jawaban yang sesuai dengan pendapat anda ditempat yang disediakan. Jawaban dari kuesioner ini tidak berhubungan dengan benar atau salah.

Keterangan :

- Sangat Setuju : SS
- Setuju : S
- Netral : N
- Tidak Setuju : TS
- Sangat Tidak Setuju : STS

KUESIONER :**➤ Kualitas Produk (X₁)**

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1	Kualitas tandan buah segar (TBS) yang saya hasilkan memiliki daya tahan yang cukup baik setelah dipanen					
2	Proses pengambilan atau pemetikan kelapa sawit menentukan kualitas kelapa sawit					
3	Proses pengolahan yang dilakukan seperti pengumpulan, pengangkutan, pengolahan TBS cukup efektif untuk menjaga kualitas produk kelapa sawit					
4	Apabila kualitas kelapa sawit yang dihasilkan bagus maka saya mendapatkan harga jual yang tinggi					
5	Buah kelapa sawit dapat diproses menjadi berbagai macam produk yang berkualitas tinggi					
6	Adanya pengawasan dan pemeliharaan secara rutin mempengaruhi kualitas kelapa sawit sehingga pendapatan meningkat					
7	Kematangan buah sawit yang saya panen tepat waktu sesuai dengan spesifikasi yang diberikan					
8	Warna kulit buah kelapa sawit saya hasilkan sesuai dengan yang diinginkan dan menunjukkan kualitas yang baik					
9	Kualitas Kelapa sawit ditentukan oleh cuaca dan iklim sehingga mempengaruhi harga jual kelapa sawit					
10	Secara Keseluruhan saya merasa kualitas kelapa sawit sangat baik					

➤ Harga (X₂)

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1	Harga pupuk dan biaya produksi lainnya mempengaruhi keterjangkauan harga jual kelapa sawit					
2	Kualitas kelapa sawit dapat ditingkatkan jika harga yang dibayarkan lebih tinggi					
3	Harga kelapa sawit dari kebun saya mampu bersaing dengan harga dari daerah lain.					
4	Daya saing harga kelapa sawit saya dipengaruhi oleh kualitas dan produktifitas.					
5	Saya yakin kelapa sawit masih memiliki daya saing tinggi dipasar nasional maupun global					

6	Harga Kelapa sawit di pasaran sesuai dengan yang di peroleh petani					
7	Manfaat ekonomi dari usaha kelapa sawit sebanding dengan harga yang saya terima					
8	Nilai Jual Kelapa sawit mampu meningkatkan kualitas tanaman kelapa sawit					
9	Harga kelapa sawit memungkinkan saya untuk memenuhi kehidupan sehari-hari					
10	Harga kelapa sawit yang diterima saat ini cukup sesuai mengingat biaya produksi yang dikeluarkan					

➤ **Volume Penjualan (Y)**

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1	Untuk mencapainya volume penjualan dapat ditingkatkan dengan memberikan pupuk dan menjaga kualitas panen kelapa sawit					
2	Kelembapan tanah akan mempengaruhi Volume Penjualan					
3	Waktu produksi kelapa sawit dapat mempengaruhi sehingga mencapainya volume penjualan kelapa sawit					
4	Apabila tanaman kelapa sawit terserang hama dan penyakit maka mempengaruhi Volume Penjualan					
5	Adanya pengawasan dan pemeliharaan secara rutin mempengaruhi kualitas kelapa sawit sehingga mendapatkan laba meningkat					
6	Laba dari kelapa sawit meningkat dalam 1 tahun terakhir					
7	Volume penjualan yang saya peroleh sesuai dengan harapan					
8	Produksi kelapa sawit saya cukup untuk memenuhi target penjualan bulanan					
9	Semakin besar luas lahan kelapa sawit maka semakin besar untuk mendapatkan laba					
10	Saya rutin melakukan pemeriksaan tanaman untuk mendeteksi masalah sejak dini dan menghindari kerusakan yang lebih besar.					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Kuesioner

VARIABEL KUALITAS PRODUK

No Resp	X1										Total
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	X1
1	4	4	5	5	3	5	4	4	4	5	44
2	5	4	3	5	4	4	5	4	5	5	44
3	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	46
4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	40
5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	44
6	3	5	4	4	3	3	5	3	4	4	38
7	3	3	4	5	5	4	4	3	4	4	39
8	3	3	3	5	3	3	4	3	4	3	34
9	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	33
10	4	4	3	4	4	4	5	4	5	3	40
11	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	33
12	4	4	2	4	4	2	4	4	4	2	34
13	3	3	3	4	3	3	5	3	4	3	34
14	4	4	2	5	4	2	5	4	4	2	36
15	3	3	4	5	3	4	4	3	4	4	37
16	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
17	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
18	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
20	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
23	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	45
24	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	44
25	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	38
26	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	43
27	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	47
28	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	44
29	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	38
30	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	44
31	3	5	4	4	4	3	4	3	3	3	36
32	3	5	4	4	4	5	4	3	4	5	41
33	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	39
34	3	5	4	4	4	5	4	3	4	5	41
35	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	43
36	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	45
37	4	5	4	5	5	4	5	4	3	4	43
38	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	44
39	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	42
40	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	44

41	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	42
42	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	49
43	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	46
44	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49
45	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	41
46	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	44
47	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
48	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	44
49	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
50	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	43
51	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	46
52	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	47
53	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	43
54	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	44
55	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	47
56	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	47
57	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	45
58	4	5	5	4	3	5	4	4	4	5	43
59	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	42
60	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	45
61	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	44
62	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	44
63	3	5	4	5	4	5	5	3	5	5	44
64	3	4	4	5	4	5	5	3	5	5	43
65	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	45
66	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	46
67	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	44
68	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	45
69	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	42
70	5	5	4	5	5	3	5	5	4	3	44
71	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	43
72	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	48
73	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	46

VARIABEL HARGA (X₂)

No Resp	X2										Total
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	X1
1	4	4	5	5	5	4	4	5	3	4	43
2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
3	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	44
4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	43
5	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	41
6	3	3	5	4	5	4	5	4	3	5	41
7	3	3	4	4	5	4	4	5	5	3	40
8	3	3	4	4	4	4	4	5	3	3	37
9	3	3	4	4	5	4	5	4	3	3	38
10	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	38
11	3	3	4	5	4	4	4	5	3	3	38
12	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	40
13	3	3	4	4	4	4	4	2	3	3	34
14	4	4	4	4	2	4	4	5	4	4	39
15	3	3	4	4	4	4	4	2	3	3	34
16	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	38
17	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41
18	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	43
19	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
20	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
21	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
23	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	44
24	5	5	4	4	4	4	2	4	5	5	42
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
26	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
27	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	45
28	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	38
29	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
30	5	5	4	4	4	4	2	4	5	5	42
31	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	43
32	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	45
33	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	45
34	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	46
35	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	46
36	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	47
37	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
38	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	45
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
40	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	46
41	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49

42	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	47
43	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	48
44	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	46
45	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	43
46	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	43
47	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	42
48	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	45
49	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	46
50	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	49
51	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	46
52	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	48
53	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	44
54	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	45
55	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	42
56	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	46
57	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	44
58	3	5	5	5	5	5	5	4	3	5	45
59	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	41
60	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	47
61	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	45
62	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42
63	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	45
64	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
65	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	47
66	4	5	5	4	4	4	3	4	4	5	42
67	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	46
68	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	45
69	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	44
70	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	47
71	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	44
72	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	47
73	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	44

VARIABEL VOLUME PENJUALAN (Y)

No Resp	Y										Total
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	Y
1	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	39
2	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	39
3	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	39
4	2	4	4	4	4	2	3	4	3	4	34
5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
6	4	3	2	4	4	4	4	4	4	3	36
7	4	3	2	4	4	4	4	4	4	3	36
8	4	3	5	5	4	4	2	3	2	3	35
9	4	3	4	2	4	4	2	3	2	3	31
10	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	41
11	4	3	4	4	2	4	3	3	3	3	33
12	2	4	4	4	3	2	4	2	4	4	33
13	4	3	4	4	5	4	4	3	4	3	38
14	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	38
15	4	3	4	4	3	4	1	4	1	3	31
16	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	38
17	4	4	4	5	2	4	2	4	2	4	35
18	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	38
19	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
20	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
21	4	4	4	4	4	4	1	4	1	4	34
22	4	4	4	4	4	4	1	4	1	4	34
23	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	42
24	4	5	4	4	4	4	3	4	3	5	40
25	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	38
26	4	4	4	5	4	4	3	5	3	4	40
27	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	43
28	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
30	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	43
31	4	5	5	4	2	4	4	3	2	3	36
32	4	5	4	4	3	5	4	5	2	3	39
33	4	5	4	4	4	5	4	4	4	3	41
34	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	43
35	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	42
36	3	5	5	5	4	4	5	5	4	4	44
37	4	5	4	5	4	3	5	4	4	4	42
38	5	5	4	4	4	3	4	5	4	4	42
39	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	45
40	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	45
41	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	44

42	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	45
43	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	45
44	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	46
45	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	44
46	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	46
47	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	43
48	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	45
49	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	45
50	5	5	4	4	3	4	5	4	5	4	43
51	4	4	4	4	3	5	5	5	5	4	43
52	5	5	4	4	4	4	3	5	5	4	43
53	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	44
54	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	41
55	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	45
56	4	5	4	5	4	5	3	5	5	4	44
57	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	43
58	4	5	4	4	4	4	2	5	4	4	40
59	5	4	4	4	2	4	4	4	4	4	39
60	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	43
61	5	5	5	5	3	4	4	5	4	4	44
62	4	4	5	5	3	4	4	5	5	4	43
63	5	5	4	5	4	4	4	5	5	3	44
64	5	4	4	5	4	4	3	5	4	3	41
65	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	42
66	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	44
67	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
68	5	5	4	3	4	4	5	4	5	5	44
69	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	43
70	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5	44
71	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	40
72	5	5	5	4	5	4	4	5	3	4	44
73	5	4	4	5	4	4	4	5	3	4	42

Lampiran 3 : Hasil Analisis Regresi

1. Hasil Uji Validitas

Variabel Kualitas Produk (X_1)

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	38.32	11.247	.515	.754
X1.2	37.86	11.175	.473	.759
X1.3	38.14	10.703	.569	.746
X1.4	37.97	12.666	.253	.795
X1.5	38.04	11.512	.388	.770
X1.6	38.07	10.092	.640	.734
X1.7	37.92	12.660	.291	.789
X1.8	38.33	11.279	.521	.754
X1.9	38.00	11.611	.370	.772
X1.10	38.07	10.148	.627	.736

Variabel Harga (X_2)

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	39.08	8.965	.538	.703
X2.2	38.93	8.287	.710	.673
X2.3	38.82	9.954	.380	.728
X2.4	38.92	10.215	.303	.737
X2.5	38.97	9.416	.299	.745
X2.6	39.03	10.444	.259	.742
X2.7	39.15	10.519	.337	.761
X2.8	39.00	9.722	.302	.740
X2.9	39.05	9.164	.468	.714
X2.10	38.88	8.387	.698	.676

Variabel Volume Penjualan (Y)

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	36.55	11.640	.425	.666
Y.2	36.47	11.030	.577	.640
Y.3	36.60	12.576	.251	.693
Y.4	36.64	13.038	.263	.704
Y.5	37.05	12.830	.240	.712
Y.6	36.74	12.473	.299	.686
Y.7	37.07	10.120	.459	.657
Y.8	36.62	11.795	.327	.682
Y.9	37.03	9.499	.562	.631
Y.10	36.88	12.110	.386	.674

2. Hasil Uji Reliabilitas

➤ Kualitas Produk (X₁)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.744	10

➤ Harga (X₂)

Reliability Statistics

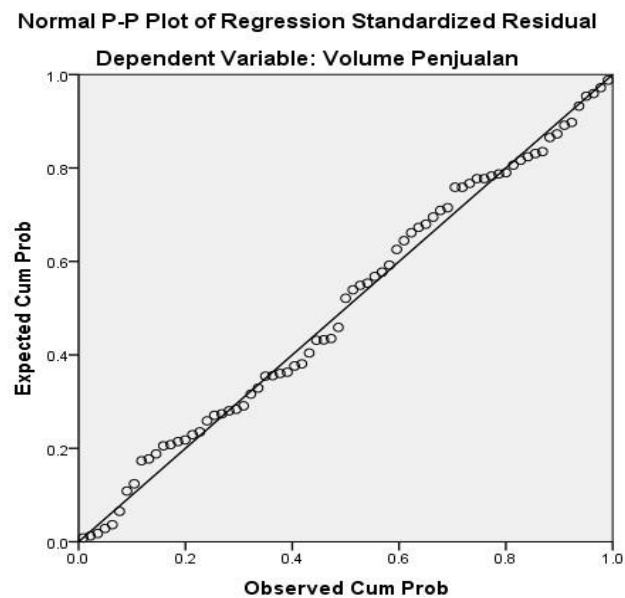
Cronbach's Alpha	N of Items
.781	10

➤ Volume Penjualan (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.699	10

3. Hasil Uji Normalitas



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		73
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	-.3836636
	Std. Deviation	2.25773645
Most Extreme Differences	Absolute	.068
	Positive	.053
	Negative	-.068
Test Statistic		.068
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

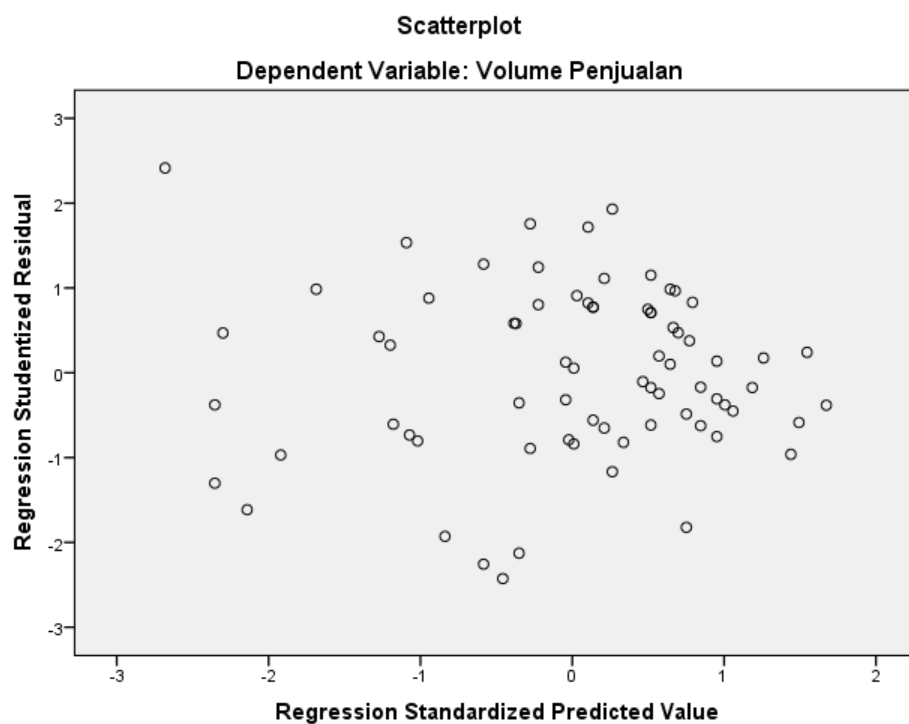
d. This is a lower bound of the true significance.

4. Hasil Uji Multikolineritas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.639	3.632		.451	.653		
Kualitas Produk	.538	.096	.532	5.617	.000	.577	1.733
Harga	.379	.105	.342	3.615	.001	.577	1.733

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

5. Hasil uji Heteroskedastisitas



6. Hasil Uji Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.639	3.632		.451	.653
Kualitas Produk	.538	.096	.532	5.617	.000
Harga	.379	.105	.342	3.615	.001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

7. Hasil Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.639	3.632		.451	.653
Kualitas Produk	.538	.096	.532	5.617	.000
Harga	.379	.105	.342	3.615	.001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

8. Hasil Uji f

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	642.195	2	321.097	61.555	.000 ^b
Residual	365.148	70	5.216		
Total	1007.342	72			

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

b. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk

9. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.798 ^a	.638	.627	2.284

a. Predictors: (Constant), Harga, Kualitas Produk

b. Dependent Variable: Volume Penjualan



Lampiran 4 : Surat Izin Permohonan Penelitian



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH**

Prabumulih, 21 Januari 2025

Nomor : 102/FEB/MNJ/1/2025
Lampiran : -
Perihal : Permohonan untuk mengambil data dan penelitian

Kepada Yth.
Kepala
Dusun IX Desa Karya Mulia
di

Tempat

Berdasarkan Kurikulum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih Program Studi Manajemen bahwa mahasiswa yang telah menyelesaikan seluruh kuliah diwajibkan untuk membuat Skripsi, maka kami mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan izin kepada mahasiswa di bawah ini :

Nama	: IRA SUSANTI
NIM	: 2021110016
Program Studi	: Manajemen
Judul Skripsi	: Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume Penjualan Kelapa Sawit pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah Kota Prabumulih

Untuk melaksanakan Penelitian sebagai bahan Skripsi di Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Dan mohon kiranya agar Bapak/Ibu dapat membantu untuk memberikan data yang relevan dengan judul Skripsi tersebut.

Demikianlah surat permohonan penelitian ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Ketua Prodi Manajemen


AMANDIN, S.Pt, M.M.
NIDN. 0207088802

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
Email : feb@unpra.ac.id Website : http://unpra.ac.id

Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian



PEMERINTAH KOTA PRABUMULIH
KECAMATAN RAMBANG KAPAK TENGAH
DESA KARYA MULYA

Jln. Rambang No. 006 Dusun I (Unit 7) Desa Karya Mulya Kec. RKT Kota Prabumulih Kode Pos 31135

Nomor : 140/ 130/ KM-RKT/ III/ 2025
 Perihal : Izin Pengambilan Data dan Penelitian

Kepada Yth,
 Ketua Jurusan Manajemen
 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Prabumulih
 Di
 Prabumulih

Berdasarkan surat yang kami terima dari Universitas Prabumulih Nomor: 101/FEB/MNJ/1/2025 Tanggal 21 Januari 2025 tentang Permohonan Izin Pengambilan Data dan Penelitian untuk keperluan tugas akhir mahasiswa adapun mahasiswa yang melaksanakan pengambilan data tersebut yaitu:

Nama : IRA SUSANTI
 NIM : 202111006
 Jurusan : Manajemen

Dengan ini kepala Desa Karya Mulya memberikan izin untuk melaksanakan pengambilan data dan penelitian yang diminta sesuai jurusan mahasiswa yang bersangkutan tersebut.

Demikianlah surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Karya Mulya, 12 Februari 2025
 Kepala Desa Karya Mulya



MIRIL ETRACHA. A.Md

Lampiran 6 : Tabel Harga TBS Sawit Sumatera Selatan

TABEL HARGA TBS SAWIT SUMATERA SELATAN

Periode	Umur Sawit	Harga Sawit /kg
April	3 Tahun	2.981,00 /kg
	4 Tahun	3.074,08 /kg
	5 Tahun	3.203,88 /kg
	6 Tahun	3.235,11 /kg
	7 Tahun	3.230,94 /kg
	8 Tahun	3.352,56 /kg
	9 Tahun	3.423,20 /kg
	10 – 20 Tahun	3.552,32 /kg

Periode	Umur Sawit	Harga Sawit /kg
Mei	3 Tahun	2.843,43 /kg
	4 Tahun	2.932,42 /kg
	5 Tahun	3.055,61 /kg
	6 Tahun	3.084,73 /kg
	7 Tahun	3.089,38 /kg
	8 Tahun	3.197,96 /kg
	9 Tahun	3.266,30 /kg
	10 – 20 Tahun	3.391,12 /kg

Periode	Umur Sawit	Harga Sawit /kg
Juni	3 Tahun	2.721,05 /kg
	4 Tahun	2.805,79 /kg
	5 Tahun	2.926,86 /kg
	6 Tahun	2.957,73 /kg
	7 Tahun	2.955,13 /kg
	8 Tahun	3.061,55 /kg
	9 Tahun	3.123,24 /kg
	10 – 20 Tahun	3.236,30 /kg

Lampiran 7 : Kartu Bimbingan Skripsi



RIWAYAT HIDUP



Ira susanti adalah nama penulis skripsi ini. Lahir pada tanggal 28 september 1995, di Kabupaten Sukabumi Provinsi Jawa Barat. Penulis merupakan anak pertama dari 2 bersaudara, dari pasangan Bapak Sapria dan Ibu Siti Aisah. Penulis pertama kali masuk pendidikan di SD Negeri 66 Prabumulih dan lulus pada tahun 2007.

Ditahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 04 Prabumulih dan lulus pada tahun 2010. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 02 Prabumulih jurusan Adminitrasi Perkantoran dan lulus pada tahun 2013, kemudian penulis melanjutkan untuk bekerja di PT Doosan Jaya Sukabumi sebagai admin mekanik sampai tahun 2016, pada tahun 2017 penulis pindah pekerjaan di Palembang di koran Berita Pagi sebagai asisten konsultan sampai tahun 2018, penulis pindah lagi pekerjaan tahun 2019 di KSO PT Trindo Utama Sakti – PT Menara Gading Putih sebagai dokumen kontrol sampai tahun 2020. Setelah itu pada tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikan kembali di Universitas Parbumulih Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Manajemen, penulis akan lulus pada tahun 2025 ini. Dengan ketekunan, kerja keras, dan motivasi yang tinggi untuk terus belajar dan berusaha, penulis ini telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi yang positif. Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Kelapa**

**Sawit Pada Petani Desa Karya Mulia Kecamatan Rambang Kapak Tengah
Kota Prabumuli”.**

