

Info Artikel Diterima Mei 2017
Disetujui September 2017
Dipublikasikan Oktober 2018

PENGARUH KUALITAS DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN BERAS PREMIUM PERUM BULOG SUB DIVISI REGIONAL WILAYAH V KEDU

R. A. Mufidah, K. Budiraharjo, D. Sumarjono

**Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang
E-mail : mufidah.ratiharsi@gmail.com**

ABSTRACT

The purpose of this research are to determine the factors that affect the volume of premium rice sales of Perum Bulog Sub Division Regional Region V Kedu and to know the effect of rice quality and price on it. Method that been used in this research is case study. Data collection used observation and interview method. Data source uses primary data and secondary data. Data analyze uses multiple linear regression analysis. The results of the research show that quality and price have simultaneous and partial effect on the sales volume of premium rice and both of them have same effect on sales volume of premium rice.

Keywords: Premium rice, Bulog, quality and price, sales volume.

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat dan tidak dapat dihindari. Pelaku-pelaku bisnis selalu memiliki berbagai cara agar produknya dapat mengungguli produk lain. Agar produknya dapat bersaing, maka kualitas produk harus ditingkatkan sehingga volume penjualan juga dapat meningkat. Setiap produsen harus bisa menjaga kualitas produk dan menentukan harga yang tepat agar mendapat kepercayaan dan loyalitas dari konsumen. Jika produk yang dijual memiliki kualitas yang bagus dengan harga yang sesuai maka diharapkan mampu bersaing dengan pesaing-pesaingnya. Kualitas produk dan harga dapat mempengaruhi volume penjualan.

Perum Bulog merupakan salah satu BUMN yang bertugas untuk mengelola bahan pangan, seperti beras. Tidak hanya raskin (beras miskin), tetapi Perum Bulog juga menjual beras kualitas premium yang ditujukan untuk komersil. Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu menjual beras premium dengan kualitas rendah hingga kualitas tinggi. Kualitas yang berbeda-beda ini memiliki harga yang berbeda pula. Hal ini tentu akan mempengaruhi volume penjualan karena minat masyarakat yang berbeda terhadap masing-masing *grade* kualitas dan harga beras. Semakin tinggi volume penjualan maka beras yang diserap Bulog bagian komersil semakin banyak sehingga dapat menampung hasil panen petani.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan beras premium Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu dan mengetahui besarnya pengaruh kualitas beras dan harga terhadap volume penjualan beras premium Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu.

BAHAN DAN METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus memusatkan diri secara intensif pada suatu objek tertentu dan mempelajarinya sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan (Nawawi, 2003).

Pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara. Metode observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar Metode wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil (Sugiyono, 2010).

Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sumber data primer berupa hasil wawancara dengan pihak-pihak terkait. Sumber data sekunder adalah dokumen-dokumen yang telah ada di Perum Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu yaitu data time series penjualan beras premium bulanan selama 3 tahun (2014-2016) sehingga terdapat 36 data.

Data tentang kualitas, harga dan volume penjualan beras premium ditabulasikan dan selanjutnya dianalisis dengan analisis deskriptif. Pengujian hipotesis 1 yang menyatakan bahwa diduga kualitas beras dan harga berpengaruh terhadap volume penjualan beras premium di Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu diuji menggunakan Regresi Linear Berganda secara serempak dan parsial dengan menggunakan program SPSS. Persamaan regresi yang digunakan adalah sebagai berikut.

$$\hat{Y} = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

- Y = Volume penjualan
- b = koefisien regresi
- X₁ = Kualitas (Skor)
- X₂ = Harga (Rupiah)

Analisis regresi dapat digunakan jika memenuhi syarat kenormalan data dan memenuhi Uji Asumsi Klasik. Asumsi normalitas data yang digunakan pada regresi linear berganda terdistribusi normal. Oleh karena itu, perlu dilakukan uji normalitas data untuk membuktikan asumsi tersebut. Data diuji dengan menggunakan *Kolgomorov-Smirnov Test*. Sebelum melakukan Analisis Regresi Linear Berganda, terlebih dahulu dilakukan Uji Asumsi Klasik untuk memenuhi kriteria BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perum Bulog merupakan kepanjangan dari Perusahaan Umum Badan Urusan Logistik yang merupakan Perusahaan Umum Milik Negara yang mengelola logistik pangan. Bulog bertugas untuk distribusi dan stabilisasi harga bahan pangan seperti beras, daging, bawang merah, bawang putih dan gula pasir. Bulog juga bertugas untuk pengadaan beras dalam negeri, menyalurkan bahan pangan bersubsidi kepada sasaran masyarakat tertentu dan mengelola cadangan beras pemerintah (CPB). Selain itu Bulog juga memiliki lingkup bisnis meliputi usaha pergudangan logistik, pemberantasan hama, perdagangan komoditi pangan, usaha eceran dan sebagainya.

Perum Bulog memiliki kantor pusat di Jakarta Selatan dan memiliki cabang yang disebut Divisi Regional (Divre) yang terdapat di 26 provinsi dengan Kantor Bulog (Kanlog) yang berjumlah 30 tersebar di seluruh Indonesia. Setiap Divisi Regional mempunyai sub cabang yang disebut Sub Divisi Regional (Sub Divre) berjumlah 101 yang menangani 463 gudang di setiap wilayah yang dibawahinya. Divre dibagi berdasarkan provinsi bertugas untuk mengelola logistik secara keseluruhan dalam satu provinsi, sedangkan Sub Divre dibagi berdasarkan wilayah kerjanya bertugas mengelola logistik dalam satu atau beberapa kota yang disatukan menjadi satu wilayah.

Perum Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu berlokasi di Jl. Sarwo Edhi Wibowo No. 2, Banyurojo, Mertoyudan, Magelang. Sub Divre wilayah ini terdiri dari 6 kabupaten/kota, yaitu Kota Magelang, Kabupaten Magelang, Kabupaten Kebumen, Kabupaten Purworejo, Kabupaten Temanggung dan Kabupaten Wonosobo. Sub Divre ini juga memiliki 5 gudang yang terletak di masing-masing kabupaten. Perum Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu juga memiliki usaha komersil yaitu *Public Service Obligation* (PSO) dan komersil. PSO adalah pelayanan publik yang dilakukan oleh BUMN. Perum Bulog Sub Divre Kedu memiliki tugas untuk menyalurkan beras berdasarkan perintah logistik (prinlog) yaitu beras untuk Bina Tuna Warga (BTW) atau Lembaga Pemasyyarakatan, beras untuk TNI/POLRI (Pendidikan, dan lain-lain) dan beras transmigrasi. Selain itu, Sub Divre ini juga bertugas melakukan penyaluran beras nonprinlog yaitu melakukan operasi pasar dan mendistribusikan beras untuk masyarakat miskin (raskin). Komersil adalah perdagangan bahan pangan seperti beras, minyak goreng, gula, bawang merah dan bawang putih melalui Bulog Mart (sejak tahun 2016 disebut Bagian Komersil). Bagian komersil ini tidak terikat dengan kebijakan pemerintah sehingga bagian komersil merupakan bagian penjualan yang memperhatikan profit atau keuntungan perusahaan.

Kualitas Beras

Perum Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu menyerap beras dari petani dan beberapa mitra. Tidak ada batasan jumlah stok yang diterima oleh Bulog. Jika beras yang dijual ke Bulog memenuhi syarat maka akan diterima Bulog dan disimpan di gudang atau langsung dijual di bagian komersil. Terdapat dua macam beras yang dikelola oleh Bulog, yaitu beras raskin dan beras komersil. Beras raskin adalah beras yang khusus didistribusikan kepada masyarakat miskin dan

disubsidi oleh pemerintah. Beras raskin tidak diperuntukkan untuk dijual secara umum dan hanya dijual pada waktu yang telah ditentukan.

Perbedaan beras raskin dan beras premium terletak pada kelas mutunya. Beras premium adalah beras dengan kualitas terbaik sedangkan beras raskin adalah beras dengan kelas mutu medium 1. Kualitas beras tersebut disesuaikan dengan beberapa kriteria kualitas Standar Nasional Indonesia seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Spesifikasi Persyaratan Mutu Beras SNI 6128: 2015

No	Komponen mutu	Satuan	Kelas mutu			
			Premium	Medium		
				1	2	3
1	Derajat sosoh (min)	(%)	100	95	90	80
2	Kadar air (maks)	(%)	14	14	14	15
3	Beras kepala (min)	(%)	95	78	73	60
4	Butir patah (maks)	(%)	5	20	25	35
5	Butir menir (maks)	(%)	0	2	2	5
6	Butir merah (maks)	(%)	0	2	3	3
7	Butir kuning/rusak (maks)	(%)	0	2	3	5
8	Butir kapur (maks)	(%)	0	2	3	5
9	Benda asing (maks)	(%)	0	0,02	0,05	0,2
10	Butir gabah (maks)	(butir/ 100g)	0	1	2	3

Sumber: Badan Standar Nasional, 2015.

Tidak semua kriteria SNI mutu beras digunakan untuk menguji kualitas beras di Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu. Beras raskin adalah beras yang harus memenuhi syarat untuk disimpan beberapa bulan di gudang. Syarat tersebut antara lain kadar air maksimal 14%, derajat sosoh 95%, butir menir maksimal 2%, dan butir patah maksimal 20%. Beras komersil adalah beras yang dijual kepada masyarakat umum dengan kualitas premium. Terdapat dua jenis beras komersil yang dijual oleh Perum Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu, yaitu beras Kristal dan beras Super. Beras kualitas premium adalah beras dengan syarat kadar air maksimal 14%, derajat sosoh minimal 95%, butir menir maksimal 0%, dan butir patah maksimal 5%.

Pengukuran kadar air menggunakan alat yang disebut tester kadar air. Pengukuran derajat sosoh, butir menir dan butir patah Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu tidak menggunakan alat melainkan menggunakan beras pembanding. Beras yang memenuhi syarat sebagai beras premium dijadikan pembanding beras yang akan masuk ke Bulog. Jika beras tersebut kurang lebih sama atau lebih bagus dari beras pembanding maka beras akan diterima. Jika beras tersebut lebih jelek dari beras pembanding maka akan ditolak. Hal ini untuk mempermudah pembelian karena alat untuk mengukur derajat sosoh, butir menir dan butir patah di Kedu hanya dimiliki oleh gudang Bulog Kabupaten Purworejo.

Kualitas beras Bulog sangat diperhatikan sehingga harus memenuhi persyaratan yang ditentukan. Kadar air maksimal adalah 14% untuk menjaga agar kualitas beras tetap terjaga. Ratnawati *et al.* (2013) mengatakan bahwa kadar air

dalam beras yang disimpan harus dibawah 14% karena kadar air yang tinggi atau lebih dari 14% menyebabkan beras mengalami degradasi yang ditandai dengan warna yang menguning dan naiknya butir patah dan menir. Semakin tinggi kadar air maka kemungkinan adanya butir menir dan butir patah semakin tinggi. Derajat sosoh juga harus diperhatikan karena derajat sosoh sangat mempengaruhi penampilan beras karena masyarakat lebih menyukai beras dengan penampakan yang bersih. Hal ini sesuai dengan pendapat Tarigan dan Kusbiantoro (2011) yang menyatakan bahwa proses penyosohan penting untuk diperhatikan, agar kandungan gizi dan aroma beras masih ada serta penampakannya disukai konsumen. Penggolongan beras premium Kristal dan Super juga didasarkan bentuk fisik dan kualitasnya. Perbedaan beras Kristal dan beras Super tercantum pada Tabel 2.

Tabel 2. Perbedaan beras Kristal dan Super

No	Perbedaan	Kristal	Super
1	Bentuk	Lonjong dan ramping	Lonjong
2	Aroma	Tidak beraroma	Tidak beraroma
3	Tekstur	Pera	Pulen
4	Daya tahan	Lebih dari 3 bulan	Maksimal 3 bulan

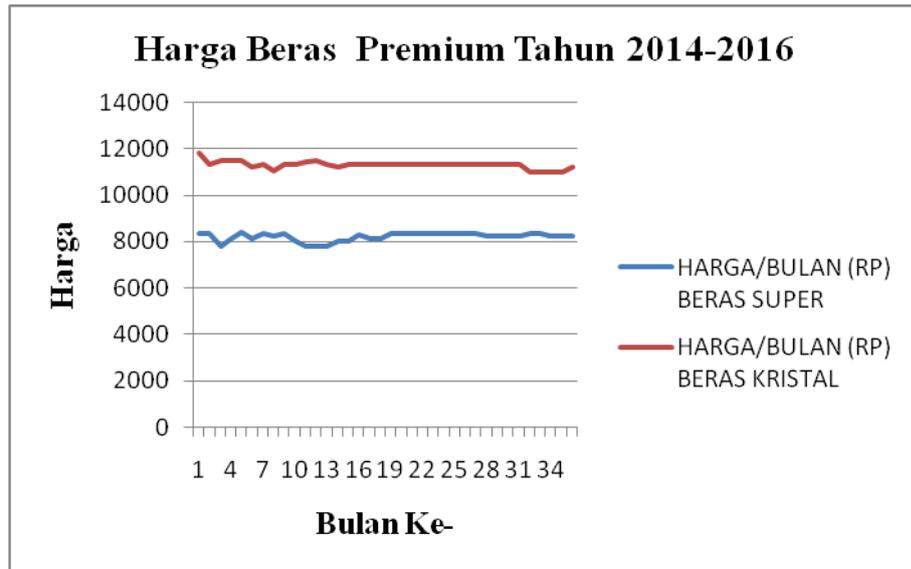
Sumber: Data Primer, 2017.

Beras Kristal umumnya memiliki bentuk panjang, ramping jika dimasak agak pera, dan cukup langka di pasaran. Beras Kristal memiliki daya tahan yang lama, meskipun disimpan lebih dari 3 bulan teksturnya tetap sama. Beras Super memiliki bentuk lonjong tetapi lebih besar dari beras Kristal, pulen jika dimasak tetapi tidak mengeluarkan aroma wangi. Beras Super jika disimpan lebih dari 3 bulan maka teksturnya akan berubah tidak sepulen beras yang baru. Kedua variasi beras ini dipilih untuk dijual di Perum Bulog Subdivre Wilayah V Kedu untuk mensiasati selera pelanggan disamping juga mementingkan mutu atau kualitas. Hal ini didukung oleh Wongpornchai *et al.* (2004) yang menyatakan bahwa banyaknya jenis beras yang beredar dipasaran menimbulkan tuntutan terhadap peningkatan mutu, baik penampilan, mutu masak, maupun aroma.

Konsumsi beras Super dan Kristal cenderung sesuai selera. Beras Kristal yang memiliki kualitas lebih baik kurang disukai karena teksturnya yang pera sehingga penjualannya lebih sedikit daripada beras Super. Beras Super yang memiliki kualitas dibawah beras Kristal meskipun memiliki standar yang lebih rendah dan daya tahannya kurang dari beras Kristal tetapi jika dimasak rasanya pulen sehingga lebih disukai dan lebih dipilih oleh masyarakat. Hal ini sesuai dengan pendapat Damardjanti dalam Wibowo *et al.* (2007) yang menyatakan bahwa penduduk Pulau Jawa umumnya relatif menyukai beras yang berkadar amilosa rendah sampai sedang. Semakin rendah kadar amilosa beras, maka semakin tinggi tingkat kepulennanya. Wibowo *et al.* (2007) dalam penelitiannya juga menyatakan bahwa beras yang paling banyak dikonsumsi dan disukai masyarakat Jawa Tengah adalah beras yang memiliki karakter nasi pulen sampai sedang, bertekstur lunak, dan berprotein cukup.

Harga Beras

Harga beras premium yang dijual oleh Bulog berkisar antara Rp 7.800 – Rp 8.300,- untuk beras Super dan Rp 11.000 – Rp 11.800,- untuk beras Kristal. Harga beras tiap bulannya berubah-ubah ini sesuai dengan harga beli dan harga pasar. Berikut grafik perubahan harga beras Super dan beras Kristal selama 3 tahun terakhir tercantum dalam Gambar 1.



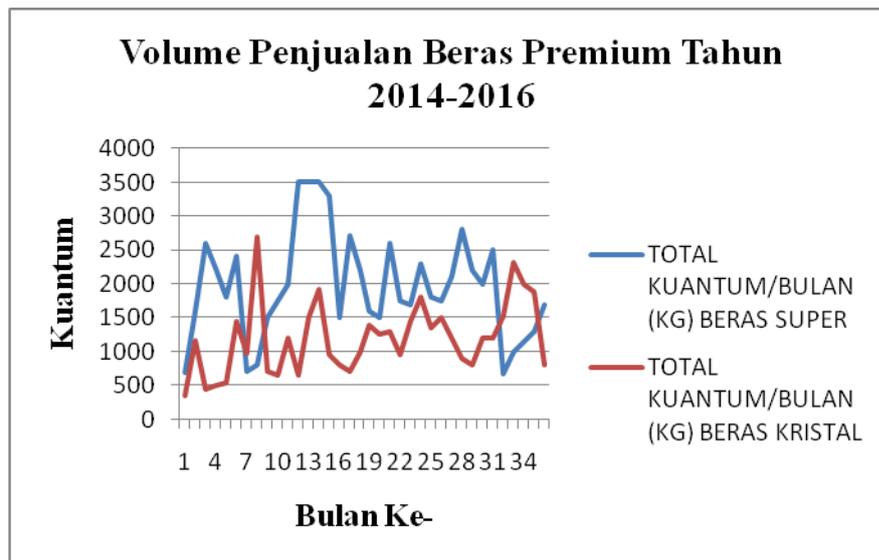
Gambar 1. Grafik perubahan harga beras Super dan beras Kristal tahun 2014-2016
Sumber: Data Diolah, 2017

Terlihat pada grafik harga beras premium baik beras Super maupun beras Kristal berubah-ubah setiap bulannya. Tetapi perubahan yang terjadi tidak terlalu ekstrim atau berselisih jauh yang artinya harga beras premium cukup stabil setiap bulannya. Beras yang masuk ke Bulog adalah beras yang dikirim oleh mitra dan petani sehingga transportasi ditanggung oleh pengirim, dengan kata lain harga jual beras premium Bulog tidak ditambah dengan biaya transport oleh Bulog.

Harga jual beras premium murni ditentukan oleh harga beli dari petani atau mitra dan disesuaikan dengan harga pasar. Harga disesuaikan pasar karena beras premium ditujukan untuk komersil dan mendapat keuntungan bukan merupakan beras subsidi dari pemerintah. Ardiansyah (2012) menyatakan bahwa penetapan harga yang sudah bersaing di pasar merupakan salah satu usaha perusahaannya agar dapat meningkatkan volume penjualan dan laba yang diterima. Hal ini juga didukung oleh pendapat Pristyo (2013) yang menyatakan bahwa menetapkan harga terhadap produk merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan dalam rangka untuk memberikan suatu profit yang baik bagi perusahaan untuk menentukan suatu sasaran baik jangka pendek dan jangka panjang perusahaan.

Volume Penjualan

Volume penjualan beras premium Bulog selalu naik turun sesuai dengan pembelian yang dilakukan oleh konsumen. Stok beras premium di Bulog tidak dipatok pada jumlah tertentu karena Bulog menyerap semua beras dari yang memenuhi syarat untuk dibeli oleh Bulog. Semakin banyak beras yang memenuhi syarat sebagai beras premium maka semakin banyak pula jumlah stok beras premium di Bulog. Stok beras ini berasal dari beras yang dibeli dari petani maupun beras yang dibeli dari mitra yang berasal dari berbagai daerah. Jika ada beras yang masuk kriteria beras premium maka beras itu akan diterima oleh bagian komersil dan dikemas dengan kemasan karung 15 kg. Bulog tidak menjual beras premium secara eceran, tetapi jika ada konsumen yang ingin membeli beras dalam jumlah sedikit tetap akan dilayani. Oleh karena itu pembelian konsumen tidak menentu terpengaruhi oleh harga dan kualitas beras saat itu dan mempengaruhi volume penjualan beras yang naik turun setiap bulannya. Berikut volume penjualan beras premium Bulog Sub Divre wilayah V Kedu.



Gambar 2. Grafik volume penjualan beras premium tahun 2014-2016
Sumber: Data Diolah, 2017.

Terlihat pada grafik volume penjualan beras premium baik beras Super maupun beras Kristal mengalami perubahan setiap bulannya. Perubahan yang terjadi tidak teratur, ada kenaikan cukup ekstrim pada beberapa titik tetapi juga ada penurunan volume penjualan. Rata-rata penjualan per bulan beras premium Kristal pada tahun 2014 adalah 923 kg, tahun 2015 sebesar 765 kg, dan tahun 2016 sebesar 1.040 kg. Rata-rata penjualan beras premium Super pada tahun 2014 sebesar 2.050 kg, tahun 2015 sebesar 2.521 kg, dan tahun 2016 sebesar 2.190 kg. Rangkuti (2009) menyatakan bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan sesuatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

Volume penjualan beras premium ditentukan oleh pembelian yang dilakukan konsumen. Konsumen yang membeli beras premium Bulog kebanyakan adalah pedagang dan pembeli dengan kebutuhan tertentu seperti untuk *catering*, hajatan dan sebagainya. Konsumen-konsumen tersebut kebanyakan membeli beras dalam jumlah yang banyak sesuai dengan kebutuhan sehingga tidak membeli beras secara eceran. Swasta dan Irawan (2008) menyatakan bahwa pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. Hal ini didukung oleh pendapat Asri dalam Nurcahyo (2016) yang menyatakan bahwa volume penjualan adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu.

Analisis Data

Uji Serempak (Uji F)

Uji serempak (Uji F) bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen secara serempak berpengaruh terhadap variabel dependen. Hasil uji F diperoleh signifikansi F sebesar 0,001. Ghazali (2011) mengatakan bahwa jika probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau dapat dikatakan bahwa variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen. Nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Artinya kualitas produk dan harga berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan.

Uji Parsial (Uji-t)

Uji parsial (uji-t) bertujuan untuk mengetahui besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Besarnya pengaruh tiap variabel independen terhadap variabel dependen dilihat dari nilai koefisien regresi. Hasil uji-t dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Uji-t

Model	Unstandardized		Standardized		t	Sig.
	Coefficients		Coefficient			
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	18.107,934	4.297,028			4,214	0,000
Kualitas	7.066,737	2.448,898	2,080		2,886	0,007
Harga	-2,793	0,817	-2,465		-3,420	0,002

Sumber: Data Diolah, 2017.

Berdasarkan Tabel 3 dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut.

$$Y = 18.107,934 + 7.066,737 X_1 - 2,793 X_2 \dots \dots \dots (2)$$

Persamaan tersebut kemudian diuji asumsi klasik. Hasil uji asumsi klasik menyatakan bahwa persamaan tersebut mengandung multikolinearitas. Sumarjono dan Edy (2005) menyatakan bahwa dalam hubungan berganda, koefisien korelasi parsial tidak sama dengan koefisien regresi standar parsialnya. Koefisien regresi standar parsial dapat digunakan untuk memperkirakan koefisien jalin yang merupakan besarnya pengaruh langsung satu variabel X yang berkorelasi dengan variabel X yang lain terhadap variabel Y. Berdasarkan pernyataan tersebut dan melihat Tabel 3 diperoleh persamaan regresi linear berganda yang baru yaitu sebagai berikut.

$$Y = 18.107,934 + 2,080 X_1 - 2,465 X_2 \dots\dots\dots (3)$$

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa signifikansi masing-masing variabel kurang dari 0,05 sehingga masing-masing variabel baik kualitas maupun harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Variabel harga memiliki signifikansi yang lebih kecil dari signifikansi variabel kualitas, $0,002 < 0,007$, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel harga lebih berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Pada Tabel 3 dan persamaan (3) juga dapat dilihat bahwa variabel harga memiliki koefisien regresi yang lebih besar daripada koefisien regresi variabel kualitas. Artinya variabel harga memiliki besar pengaruh yang lebih besar daripada variabel kualitas terhadap volume penjualan.

Pengaruh Kualitas dan Harga terhadap Volume Penjualan

Hasil penelitian dengan jelas menunjukkan bahwa kualitas dan harga berpengaruh terhadap volume penjualan beras premium di Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu. Hal tersebut berarti bahwa kualitas dan harga mampu mempengaruhi volume penjualan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Pristyo (2013) yang menyatakan bahwa kualitas dan harga berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Moku dan Altje (2015) dalam penelitiannya juga menyatakan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh baik secara serempak maupun parsial terhadap volume penjualan.

Analisis regresi menghasilkan persamaan (3). Berdasarkan persamaan tersebut diperoleh nilai konstanta sebesar 18.107,934. Konstanta ini menunjukkan besarnya nilai Y atau volume penjualan jika variabel kualitas dan harga sama dengan 0. Pada persamaan (3) diperoleh koefisien variabel kualitas sebesar 2,080 artinya jika kualitas mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka volume penjualan akan naik sebesar 2,080 kg. Koefisien variabel harga sebesar -2,465 artinya jika terjadi peningkatan sebesar satu satuan atau Rp 1,- pada variabel harga maka volume penjualan akan turun sebesar 2,465 kg.

Berdasarkan hasil uji-t pada Tabel 3, diperoleh hasil koefisien regresi variabel kualitas sebesar 2,080 dan harga sebesar -2,465, artinya variabel harga memiliki pengaruh yang lebih besar daripada variabel kualitas terhadap volume penjualan. Selain itu, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi variabel harga yaitu 0,002 lebih kecil dari nilai signifikansi variabel kualitas yaitu -,007. Hasil ini juga menunjukkan bahwa variabel harga secara signifikan lebih berpengaruh dibandingkan variabel kualitas terhadap volume penjualan. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sinulingga (2015) yang menyatakan

bahwa dari seluruh komponen bauran pemasaran, harga mempunyai pengaruh yang besar dibandingkan aspek lain. Khulud (2013) juga menyatakan bahwa harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan.

Harga lebih berpengaruh terhadap volume penjualan dapat disebabkan karena konsumen beras premium Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu mayoritas adalah pedagang dan konsumen dengan kebutuhan tertentu seperti untuk *catering* sehingga lebih mementingkan harga yang terjangkau. Menurut Gregorius (2002) harga merupakan aspek yang tampak jelas (*visible*) bagi para pembeli. Dengan demikian, harga dapat menjadi acuan konsumen untuk membeli beras di Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu.

Kenaikan harga dapat menyebabkan penurunan volume penjualan. Hal ini sesuai dengan prinsip ekonomi, ketika harga naik maka permintaan akan turun. Masyarakat akan mempertimbangkan kembali jika akan membeli beras dengan kualitas yang sama tetapi dengan harga yang lebih mahal. Jika harga naik, beberapa orang biasanya akan memilih membeli beras yang lebih murah walaupun kualitasnya lebih rendah. Hal ini sesuai dengan pendapat Tarigan *et al.* (2013) yang menyatakan bahwa jika harga beras naik maka jumlah beras yang diminta cenderung turun. Gregorius (2002) mengatakan harga merupakan aspek yang tampak jelas (*visible*) bagi para pembeli. Bagi konsumen yang tidak terlalu paham hal-hal teknis pada pembelian produk, kerap kali harga menjadi satu-satunya faktor yang dapat mereka mengerti. Tidak jarang pula harga dijadikan semacam indikator kualitas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan bahwa kualitas dan harga secara serempak maupun parsial berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Harga mempunyai besar pengaruh yang lebih besar daripada kualitas terhadap volume penjualan.

Saran

Sebaiknya Bulog Sub Divre Wilayah V Kedu juga menjual beras premium secara eceran sehingga masyarakat dapat membeli beras premium dari Bulog dan dapat meningkatkan volume penjualan. Selain itu perlu dilakukan pengadaan alat-alat penguji derajat sosoh, butir menir dan butir patah di gudang-gudang Bulog agar kualitas lebih terjamin.

DAFTAR PUSTAKA

Ardiansyah, R. 2012. *Pengaruh Harga, Produk Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Honda*. J. Ilmu dan Riset Manajemen. **1**(12):1-17.

Badan Standarisasi Nasional (BSN). 2015. *Standar Nasional Indonesia Beras*. SNI 6128:2015. Badan Standarisasi Nasional, Jakarta.

Ghozali. I. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 20*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.

- Gregorius, Candra. 2002. *Strategi dan Program Pemasaran*. Andi, Yogyakarta.
- Khulud, H., Z. Arifin dan Wilopo. 2016. *Analisa Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Ekspor (Studi Dengan Pendekatan Biaya Pada Komoditi Kopi di PT Asal Jaya)*. J. Administrasi Bisnis. **32**(2): 53-58.
- Mokalu, F. O. dan A. Tumbel. 2015. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Voume Penjualan Roti Jordan CV Minahasa Mantap Perkasa*. Jurnal EMBA. 3 (1): 254-365.
- Nawawi, H. 2003. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. UGM Press, Yogyakarta.
- Nurchahyo, F. 2016. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Restoran McDonald's Delta Plaza Surabaya*. J. Ilmu dan Riset Manajemen. **5** (4): 1-17.
- Pristyo, M. 2013. *Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada UD. Eka Jaya di Surabaya*. J. Kewirausahaan. **1**(1): 27 – 37.
- Rangkuti, F. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Ratnawati, M. Djaeni dan D. Hartono. 2013. *Perubahan Kualitas Beras Selama Penyimpanan*. J. Pangan. **22**(3): 199-208.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Sumarjono, D. dan B. T. Edy. 2005. *Kajian Koefisien Korelasi, Koefisien Regresi Baku, Dan Koefisien Jalin*. J. Sosial Ekonomi Peternakan. **1**(1): 56-60.
- Swastha, B. dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta.
- Tarigan, E. B. dan B. Kusbiantoro. 2011. *Pengaruh Derajat Sosoh Dan Pengemasan Terhadap Mutu Beras Aromatik Selama Penyimpanan*. Penelitian Pertanian Tanaman Pangan. **30**(1): 30-37.