

**PENGARUH HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN AYAM BROILER
PADA PEDAGANG PENGECEK DI PASAR TINAMBUNG
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

***The Effect Selling Price Broiler Sales Volume on Retailers in the Tinambung
Polewali Mandar Distric***

Diterima : 6 Oktober 2017; Disetujui 5 November 2017

**Irma Susanti¹, Lilis Ambarwati^{1*}, Najmah Ali¹, Suhartina¹ dan
Rahmat Haris Nasution¹**

¹Program Studi Peternakan, Universitas Sulawesi Barat

*Korespondensi : lilisambarwati_38@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan ayam broiler pada tingkat pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar. Penelitian ini dilaksanakan pada Januari 2017 sampai dengan Maret 2017. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Jenis penelitian yang digunakan eksplanasi. Jumlah populasi pedagang pengecer ayam broiler sebanyak 10 orang. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linear sederhana dilanjutkan dengan uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual rata-rata Rp. 23.932 dengan kisaran harga antara Rp. 22.065,- sampai dengan Rp. 25.400, per kg. Berdasarkan uji t hitung 7,971 lebih besar t table 2,262. kesimpulan bahwa harga jual berpengaruh sebesar 78,9% terhadap volume penjualan ayam boiler di Pasar Tinambung dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diamati dalam penelitian ini sebesar 22,1%.

Kata kunci: Ayam Broiler, harga jual, pengecer, volume penjualan

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the effect of selling prices on broiler chicken sales volume on retailers in Tinambung market district Polewali Mandar. This research was conducted in January to March 2017. Deterination of location done intentionally, type of research used ekplanasi. The number of broiler chicken retailer population is 10 people. Data analysis used in this research is simple linear regression followed by t test. The results showed that the average selling price of Rp. 23.932, with the price range between Rp. 22.065 up to Rp. 25.400 per Kg. Based on t test counted 7,971 bigger than t table. The conclusion that the selling price affects 78,9% of the broiler chicken sales volume in the market Tinambung and the rest is influented by other variables not observed in this study of 22,1%.

Key Word : Broiler chicken, retailer, sales volume, selling price

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha peternakan ayam broiler di Indonesia yang lebih mengarah kepada usaha komersial, hal tersebut terlihat dari sistem pemeliharaan yang semakin modern telah terpacu oleh tuntutan masyarakat akan protein hewani (daging). Keadaan ini merupakan dampak positif dari meningkatnya pendapatan masyarakat dan tingkat pendidikan yang mengarah pada kesadaran masyarakat akan produk yang bergizi tinggi.

Setiap usaha tidak akan lepas dari peningkatan dan penurunan volume penjualan. Meski demikian baik menurun ataupun meningkatnya volume penjualan yang dihadapi harus dapat diatasi, sehingga segala sesuatunya dapat berjalan sesuai harapan. Volume penjualan yang mengalami penurunan dapat disebabkan oleh selera konsumen yang terus berubah, harga yang terus naik, dan persaingan usaha yang semakin kompetitif (Antyadika, 2012).

Broiler merupakan salah satu jenis ternak yang mampu memberikan produktivitas yang tinggi, hal ini disebabkan karena sifat dari ayam pedaging itu yaitu pertumbuhan yang cepat, sehingga hanya dalam waktu yang cukup singkat akan diperoleh hasil berupa daging yang berkualitas. Saat ini belum ada ternak yang mampu memproduksi daging secepat ayam broiler.

Semakin meningkatnya persaingan dalam usaha pemasaran produk, termasuk ayam pedaging, maka setiap perusahaan penting untuk melakukan berbagai strategi dalam menjalankan roda perekonomian perusahaan, memperoleh nilai penjualan yang lebih tinggi, serta pangsa pasar yang lebih besar. Strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh perusahaan diantaranya adalah strategi harga jual. Strategi harga jual pada suatu perusahaan merupakan upaya bagaimana suatu perusahaan dapat menetapkan harga jual produk broiler untuk meningkatkan nilai penjualan.

Produk broiler dalam suatu pemasaran menyangkut jumlah broiler yang dapat dipasarkan, harga menyangkut nilai jual ternak broiler ke pedagang pengecer sampai ke konsumen, penetapan harga jual broiler penting untuk diperhatikan bagi pedagang untuk lebih memberikan daya saing produk. Pedagang pengecer broiler di pasar Tinambung kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar, pedagang pengecer dalam memasarkan broiler, selalu menetapkan strategi harga jual sebagai upaya peningkatan nilai penjualan. Akan tetapi masalah yang dihadapi oleh pihak pedagang pengecer adalah dalam penetapan harga jual, selain didasarkan pada harga pasar juga mempertimbangkan besarnya keuntungan yang diinginkan. Menurut Downey dan Erickson (1993), penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan, karena berpengaruh besar terhadap hasil penjualan. Tingkat harga itu sendiri sangat berpengaruh terhadap volume penjualan, yaitu melalui mekanisme fungsi permintaan.

Dari latar belakang tersebut muncul sebagai masalah, untuk itu perlu dilakukan penelitian tentang Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Broiler Pada Tingkat Pedagang Pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan broiler pada tingkat pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar.

Kegunaan penelitian ini adalah sebagai bahan pertimbangan bagi pedagang dan pelaku bisnis broiler dalam pengambilan kebijakan strategi pemasaran, khususnya mengenai penerapan harga jual dalam pemasaran broiler di Kabupaten Polewali Mandar dan sebagai bahan informasi bagi semua pihak yang terkait dengan penelitian ini.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2017 sampai dengan bulan Maret 2017 pada pedagang Pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) dengan alasan lokasi tersebut merupakan salah satu pusat pemasaran broiler oleh pedagang pengecer di Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah eksplanasi yaitu suatu jenis penelitian yang melihat pengaruh atau hubungan suatu variabel dengan variabel lainnya serta melakukan pengujian hipotesis. Jumlah populasi pedagang pengecer broiler dilokasi tersebut sebanyak 10 orang. Keseluruhan populasi pada penelitian ini digunakan sebagai sampel atau dengan kata lain sampel jenuh.

Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian adalah:

- a. Observasi adalah pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap lokasi penelitian serta aktivitas pemasaran broiler yang dilakukan pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar.
- b. Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara atau interview langsung dengan pedagang pengecer broiler melalui bantuan kuisioner.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah :

- a. Data Kualitatif adalah jenis data yang berbentuk kalimat, kata, gambar dan lain sebagainya, seperti strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak pedagang pengecer broiler dalam melakukan pemasaran broiler, gambaran umum

lokasi meliputi letak dan luas wilayah, kependudukan dan lain-lain.

- b. Data Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka. Data tersebut seperti data harga jual dan volume penjualan broiler.
Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah :
 - a. Data Primer adalah data yang bersumber dari hasil wawancara langsung dengan pihak pedagang pengecer broiler di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar. Data primer tersebut antara lain identitas responden, harga jual/Kg, volume penjualan broiler dan lain-lain.
 - b. Data Sekunder adalah data yang bersumber dari hasil kajian laporan-laporan, data dinas terkait, data badan pusat statistik serta kajian kepustakaan lainnya.

Uji Prasyarat Analisis Regresi Linear Sederhana

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau penyebaran data statistik pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal (Ghozali,2001).

Pengujian normalitas dalam penelitian ini digunakan dengan melihat *normal probability plot* yang membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari data normal. Sedangkan dasar pengambilan keputusan untuk uji normalitas data adalah (Ghozali,2001):

- a. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis

diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel-variabel bebas (Ghozali, 2001). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol.

Dalam penelitian ini teknik untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas didalam model regresi adalah melihat dari nilai *Variance Inflation Factor (VIF)*, dan nilai *tolerance*. Apabila nilai *tolerance* mendekati 1, serta nilai VIF disekitar angka 1 serta tidak lebih dari 10, maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas antara variabel bebas dalam model regresi (Santoso, 2000).

Analisa Data

Analisa data yang digunakan pada penelitian ini untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan broiler pada pedagang pengecer adalah analisis regresi linear sederhana (Sugiono, 2000) adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b X + e$$

Dimana :

- Y = Volume Penjualan (Kg/Hari)
- X = Harga (Rp/kg)
- a = Konstanta
- b = Koefisien regresi X
- e = Standar Kesalahan

Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan broiler pada pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar digunakan uji t.

Konsep Operasional

Adapun konsep operasional pada penelitian ini adalah :

- a. Volume penjualan adalah total penjualan broiler pada tiap pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar dinyatakan dalam Kilogram perhari.
- b. Harga adalah nilai jual rata-rata ternak broiler pada tiap pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar yang dinyatakan dalam rupiah perkilogram.
- c. Pedagang Pengecer adalah pedagang yang melakukan pembelian broiler pada pedagang besar di pasar Tinambung Kelurahan Tinambung Kecamatan Tinambung Polewali Mandar, yang selanjutnya dijual ke konsumen akhir (orang).

Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh harga jual (variabel X_1), terhadap volume penjualan (variabel Y) dapat diketahui dengan menggunakan analisis koefisien determinasi atau disingkat KD, yang diperoleh dengan mengkuadratkan koefisien korelasinya yaitu :

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD = Nilai koefisien determinasi

r^2 = Koefisien korelasi

100% = Pengali yang menyatakan dalam persentase

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah:

- a. Jika KD mendekati nilai 0, berarti pengaruh independen atau variabel harga jual (X), terhadap dependen volume penjualan (Y) adalah lemah
- b. Jika KD mendekati nilai 1, berarti pengaruh independen atau variabel harga jual (X), terhadap dependen atau variabel volume penjualan (Y) adalah kuat.

Pengujian Hipotesis

Hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Hipotesis nol (H_0) tidak terdapat pengaruh yang signifikan dan Hipotesis alternatif (H_1) menunjukkan adanya

pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat. Rancangan pengujian hipotesis penelitian ini untuk menguji ada tidaknya pengaruh antara variabel harga jual (X) terhadap volume penjualan (Y). Uji hipotesis antara X (Harga Jual), Y (volume penjualan), dengan menggunakan uji uji parsial sebagai berikut:

a. Pengujian hipotesis secara parsial (Uji t)

Keterandalan regresi ganda sebagai alat estimasi sangat ditentukan oleh signifikansi dari parameter yang dalam hal ini adalah koefisien regresi. Digunakan untuk menguji koefisien regresi secara parsial dari variabel independennya. Uji hipotesis secara parsial digunakan untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji ini dilakukan dengan membandingkan nilai T_{hitung} dengan nilai T_{tabel} .

Menentukan taraf nyata, taraf nyata yang digunakan adalah $\alpha = 0,05$ nilai T_{hitung} dibandingkan T_{tabel} dengan ketentuan sebagai berikut:

Jika $T_{hitung} > T_{tabel}$, maka H_0 diterima, H_a ditolak. Jika $T_{hitung} < T_{tabel}$, maka H_0 ditolak, H_a diterima.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Harga Jual dan Volume Penjualan Pedagang Pengecer Ayam Boiler Di Pasar Tinambung

Harga merupakan jumlah yang dibayarkan oleh pembeli atas barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual. Harga jual merupakan harga yang ditetapkan oleh pedagang pengecer tersebut.

Volume penjualan adalah banyaknya penjualan atas barang atau jasa yang dilakukan oleh penjual. Rata-rata harga jual dan volume penjualan ayam boiler di pasar Tinambung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 di atas, harga jual rata-rata Rp. 23.932.00 yang terdapat di pasar Tinambung dengan kisaran harga antara Rp. 22.065,- sampai dengan Rp. 25.400,- per kg. Hal ini diakibatkan karena harga jual di pasar tersebut merupakan ketetapan harga pedagang pengecer. Volume penjualan

berkisar antara 2,98 kg sampai dengan 5,9 kg ini di pengaruhi oleh jumlah ayam yang terjual perharinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Tjipton (2008) bahwa hubungan antara permintaan dan harga jual biasanya berbanding terbalik yaitu makin tinggi harga, makin kecil jumlah permintaan demikian pula sebaliknya. Hal ini sesuai dengan pendapat Downey dan Erickson (1992) bahwa penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan karena berpengaruh besar terhadap hasil penjualan (pendapatan). Sementara Rasyid (2012), menyatakan pedagang pengecer masing-masing memiliki rata-rata pendapatan lebih sedikit dibandingkan dengan pengecer yang mempunyai volume penjualan yang lebih kecil dari volume penjualan mereka. Hal ini terjadi akibat pengalaman berdagang masih sedikit langganan atau konsumen yang masih sedikit sehingga harga jual yang diberikan tidak terlalu tinggi.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji, model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak diuji atau tidak. Jika keseluruhan syarat terpenuhi, berarti bahwa model analisis telah layak digunakan. Uji penyimpangan asumsi klasik, dapat dijabarkan sebagai berikut:

Uji Normalitas

Uji normalitas data dimaksudkan untuk memperlihatkan bahwa data sampel berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

Gambar PP Plot pada lampiran 1 dan lampiran 2 menunjukkan data dari semua variabel yaitu harga jual dan volume penjualan menyebar disekitar garis diagonal sehingga data dikatakan berdistribusi normal dan memenuhi asumsi normalitas. Ghazali (2006), menyatakan bahwa. Dengan melihat tampilan grafik histogram, apabila histogram hampir menyerupai genta dan titik variance semuanya mengikuti garis diagonal, menunjukkan model regresi memenuhi asumsi normalitas artinya layak dipakai.

Tabel 1. Rata-rata harga jual dan volume penjualan ayam boiler responden di Pasar Tinambung.

Responden	Harga Jual (Rp/Kg)	Volume Penjualan (Kg/Hari)
1.	23.141.00	5,9
2.	22.179.00	4,093
3.	24.777.00	3,07
4.	24.954.00	3,28
5.	22.065.00	4,32
6.	24.790.00	4,97
7.	24.303.00	5,72
8.	23.583.00	2,98
9.	25.400.00	5,32
10.	24.137.00	4,87
Total	239.329.00	44,523
Rata-Rata	23.932.00	4,452

Sumber : Data Setelah Diolah, 2017

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji, model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak diuji atau tidak. Jika keseluruhan syarat terpenuhi, berarti bahwa model analisis telah layak digunakan. Uji penyimpangan asumsi klasik, dapat dijabarkan sebagai berikut:

Uji Normalitas

Uji normalitas data dimaksudkan untuk memperlihatkan bahwa data sampel berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

Gambar PP Plot pada lampiran 1 dan lampiran 2 menunjukkan data dari semua variabel yaitu harga jual dan volume penjualan menyebar disekitar garis diagonal sehingga data dikatakan berdistribusi normal dan memenuhi asumsi normalitas. Ghazali (2006), menyatakan bahwa. Dengan melihat tampilan grafik histogram, apabila histogram hampir menyerupai genta dan titik variance semuanya mengikuti garis diagonal, menunjukkan model regresi memenuhi asumsi normalitas artinya layak dipakai.

Uji Multikolineritas

Multikolineritas dapat dideteksi dengan menghitung koefisien regresi sederhana dan membandingkannya dengan koefisien korelasi antar variabel bebas.

Uji multikolineritas dengan SPSS dilakukan dengan uji regresi, dengan patokan nilai VIF (*variance inflation factor*) dan koefisien korelasi antar variabel bebas. Kriteria yang digunakan adalah: 1) jika nilai VIF di sekitar angka 1 atau memiliki *tolerance* mendekati 1, maka dikatakan tidak terdapat masalah multikolineritas dalam model regresi; 2) jika koefisien korelasi antar variabel bebas kurang dari 0,5, maka tidak terdapat masalah multikolineritas.

Berdasarkan output spss diatas dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolineritas variabel independent dalam model regresi karena nilai *tolerance* 1,00 lebih besar dari 0,1. Menurut Gujarati (2007), untuk mendeteksi ada tidaknya multikolineritas dalam suatu persamaan regresi antara lain :

- Nilai R^2 yang dihasilkan suatu estimasi model yang sangat tinggi, tetapi variabel

- independent banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel dependent.
- b. Menganalisis matriks korelasi yang cukup tinggi (umumnya diatas 9,0) maka hal ini merupakan indikasi dari multi kolinearitas.

- c. Melihat nilai tolerance dan nilai variance inflation factor (VIF). Suatu model regresi bebas dari masalah multikolinearitas nilai tolerance kurang dari 0,1 dan nilai VIF lebih dari 1,0.

Tabel 2. Hasil Uji Multikolineritas

Coefficients ^a								
Model		Unstandar Coefficients		Standardized coefisien	T	Sig.	Kolinear Statistik	
		B	Std. Error				Tolerance	VIF
1	Konstanta	14,854	16,165		,919	,371		
	Harga jual	3,653-005	,000	,888	7,971	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: Volume Jual

Tabel 3. Hasil Regresi Linear Sederhana.

Variabel Penelitian	Koefisien Regresi	Koefisien Korelasi (r)	Sig.	Keterangan
Volume Penjualan (Y)				
Harga jual (X)	3,653	0,888	0,000	Signifikan
R Square	= 0,789			
Constanta	= 14,854			

Sumber : Data Setelah Diolah, 2017.

Berdasarkan hasil pada Tabel 2 di atas, maka dapat dibentuk suatu persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut :

$$Y = 14,854 + 3,653 X + e$$

Berdasarkan persamaan regresi linear sederhana di atas, maka diperoleh nilai koefisien regresi yaitu harga jual (X) sebesar 3,653 yang bernilai positif, hal ini menunjukkan bahwa harga jual terhadap volume penjualan pedagang (Y) terdapat pengaruh yang searah artinya jika terjadi kenaikan 1 variabel X (harga jual) maka akan meningkatkan volume penjualan pedagang sebesar 3,653/kg/ hari. Sesuai penelitian Fitriah (2013) bahwa harga jual dan lokasi terhadap volume penjualan memiliki pengaruh.

Nilai konstanta sebesar 14,854 menunjukkan bahwa pada saat nilai harga jual (X) tidak ada perubahan harga, maka volume penjualan (Y) akan bernilai 14,854/kg/ hari selama dua bulan.

Hasil Uji Terhadap Variabel Penelitian Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Sebelum dilakukan analisis data, maka dalam penelitian ini perlu dilakukan pengujian instrumen yaitu pengujian validitas dan reliabilitas. Validitas merupakan tingkat kemampuan suatu instrumen untuk mengungkapkan sesuatu yang menjadi sasaran pokok pengukuran yang dilakukan dengan instrumen tersebut. Menurut Sugiyono (2008), syarat minimum suatu item dianggap valid adalah nilai $r_{\text{tabel}} > 0,602 < \text{nilai } r_{\text{hitung}}$. Dimana semakin tinggi validitas suatu alat test, maka alat tersebut makin mengenai ke sasarannya, atau menunjukkan apa yang seharusnya diukur. Hasil tes validitas dengan menggunakan bantuan program SPSS Versi 20.0 dapat dilihat pada Tabel 4.

Hasil perhitungan yang dilakukan untuk variabel harga jual menunjukkan hasil yang baik, karena syarat minimum yang

Irma Susanti dkk, Pengaruh Harga Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Ayam Broiler Pada Pedangan Pengecer di Pasar Tinambung, Kabupaten Polewali Mandar

harus dipenuhi agar angket dikatakan valid adalah lebih besar dari 0,602 dapat Tabel 4. Hasil Uji Validitas Harga Jual (X)

terpenuhi, sehingga dapat disimpulkan bahwa angket dikatakan valid.

No. Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0.706	0,602	Valid
2	0.649	0,602	Valid
3	0.662	0,602	Valid
4	0.728	0,602	Valid
6	0.911	0,602	Valid
7	0.910	0,602	Valid
8	0.893	0,602	Valid
9	0.954	0,602	Valid
10	0.944	0,602	Valid

Sumber : Hasil Kuesioner, Diolah 2017

Tabel 5. Hasil Uji Validitas Volume Penjualan (Y)

No. Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0.933	0,602	Valid
2	0.876	0,602	Valid
3	0.939	0,602	Valid
4	0.954	0,602	Valid
5	0.931	0,602	Valid
6	0.629	0,602	Valid
7	0.893	0,602	Valid
8	0.713	0,602	Valid
9	0.673	0,602	Valid
10	0.825	0,602	Valid

Sumber : Hasil Kuesioner, Diolah 2017

Hasil perhitungan yang dilakukan untuk variabel volume penjualan responden menunjukkan hasil yang baik, karena syarat minimum yang harus dipenuhi agar angket dikatakan valid adalah lebih besar dari 0,602 dapat terpenuhi, sehingga dapat disimpulkan bahwa angket dikatakan valid. Dengan demikian, maka proses selanjutnya adalah melakukan pengujian realibilitas.

Uji reliabilitas adalah uji untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan variabel. Suatu kuisioner dikatakan reliable jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengetahui uji ini menggunakan nilai Cronbach Alpa, kuisioner dikatakan reliabel jika nilai dari

Cronbach Alpha di atas 0,734. Hasil uji realibilitas dapat dilihat pada Tabel 6.

Hasil uji reliabilitas yang dilakukan dengan program statistik SPSS didapat bahwa hasil koefisien *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,734 untuk dua variable penelitian yaitu variabel harga jual dan volume penjualan responden masing-masing sebesar 0,802 dan 0,836.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui berapa besar pengaruh harga jual terhadap volume penjualan responden.

Berdasarkan Tabel 7 di atas, didapat nilai koefisien determinasi sebesar 0,789, yang berarti besarnya pengaruh harga jual terhadap volume penjualan pedagang adalah

Irma Susanti dkk, Pengaruh Harga Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Ayam Broiler Pada Pedangan Pengecer di Pasar Tinambung, Kabupaten Polewali Mandar

sebesar 78,9% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diungkap dalam

penelitian ini sebesar 22,1%.

Tabel 6. Hasil Pengujian Realibiitas

No.	Variabel	Koefisien Reabilitas	r Kritis	Keterangan
1	Harga Jual	0,802	0,734	Reliable
3	Volume Penjualan	0,836	0,734	Reliable

Sumber : Hasil Setelah Data Diolah 2017

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,888 ^a	,789	,776	31,34267

a. Predictors: (Constant), Harga

Uji t Harga Jual (X)

Karena t hitung 7,971 lebih besar t table 2,262 maka hipotesis diterima, yang artinya yaitu harga jual berpengaruh terhadap volume penjualan pedagang di pasar Tinambungatau karena signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05, yang artinya yaitu harga jual berpengaruh terhadap volume penjualan pedagang di pasar Tinambung. Hal ini sesuai penelitian Hamida (2012) bahwa harga jual berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan ayam buras pada pedagang pengecer di Makassar. Hal ini juga sesuai dengan pendapat Downey dan Erickson (1992) bahwa penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan karena berpengaruh besar terhadap hasil penjualan (pendapatan). Pengaruh tersebut berlangsung dalam dua cara : Harga sebagai komponen persamaan pendapatan, mempunyai dampak atas pendapatan (pendapatan = harga dikali volume penjualan) dan tingkat harga itu sendiri sangat berpengaruh terhadap kuantitas penjualan, yaitu melalui mekanisme fungsi permintaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis diperoleh kesimpulan bahwa harga jual berpengaruh sebesar 78,9% terhadap volume penjualan ayam boiler di Pasar Tinambung dan sisanya

dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diungkap dalam penelitian ini sebesar 22,1%.

Saran

Adapun saran dalam penelitian ini adalah sosialisasi agar sadar gizi oleh pemerintah guna meningkatkan konsumsi ayam broiler di Kabupaten Polewali Mandar. Pedagang pengecer sebaiknya senantiasa memperhatikan harga jual sehingga produk yang ditawarkan kepada konsumen dapat diterima dengan baik yang pada akhirnya akan meningkatkan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Antyadika. B. E, 2012. Analisis Pengaruh Lokasi, Harga, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Wong Art Bakery&Cafe Semarang). Skripsi. Universitas Diponegoro. Semarang
- Downey, W.D dan Erickson, S.P. 1992. Manajemen Bisnis. Erlangga, Jakarta.
- Downey, W.D dan Erickson, S.P. 1993. Manajemen Bisnis. Edisi Kedua. Erlangga, Jakarta.
- Fitriah, A. 2013. Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik Di Kota Makassar.

- Ghozali, Imam. 2001. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Semarang : Badan Peneliti Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2006. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Cetakan Keempat. Semarang : Badan Peneliti Universitas Diponegoro.
- Gujarati Damodar N. 2007. Dasar – Dasar Ekonometrika. Edisi Ketiga
- Hamida. 2012. Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Pedagang Pengecer Ayam Buras Di Makassar
- Sugiono. 2000. Statistika Untuk Penelitian. ALFABETA, Bandung
- Sugiono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung Afabeta
- Swastha, 2000, Manajemen Penjualan, Yogyakarta: Penerbit BPFI.
- Swastha, 2000. Manajemen Penjualan. Universitas Gadjah Mada Press. Yogyakarta.
- Tjipton, Fandy, 2008. Strategi Pemasaran, Edisi 3, Andi: Yogyakarta.