



PENGARUH MUTU PRODUK DAN KEBIJAKAN HARGA TERHADAP PERMINTAAN PRODUK KAWAT GALVANIS

Daeng Genteng, Achyar Eldine, Leny Muniroh

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ibn Khaldun Bogor Indonesia

gentengdaeng@gmail.com, eldineachyar38@gmail.com, lenymuniroh@gmail.com

Abstract

The study aims to know what quality products and price policies can do to demand galvanized products. This kind of research is quantitative. The population of this study is the consumer or user galvanized wire. The analysis used is a quantitative technique using an over-saturated sampling technique with a population number of 35 respondents. This research instrument is a questionnaire. The results of the study's regression test using the user's double regression analysis, the t test, and the f-test results from analysis show that the quality of the product and price policies have a significant impact on galvanized wire demand with the results of the multiple regression analysis of $Y = 9.825 + 0.677 X1 + 0.719 X2$. T-quality test results from t. count $3.059 > t$, table 2.307, means H_01 is rejected, and H_{a1} is accepted, test t policy gained from t count $5.128 > t$, table 2.307 means H_02 is rejected and H_{a2} is accepted, and F test by F counts $26,541 > F$ table 3,28 means that H_03 is rejected and H_{a3} is accepted. Based on the data, the quality of the product and the price policies affected the demand for a galvanized wire.

Keywords: quality products, price policies, and product request

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh mutu produk dan kebijakan harga terhadap permintaan produk kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah konsumen atau user kawat Galvanis. Analisis yang digunakan adalah teknik kuantitatif dengan menggunakan teknik sampling jenuh dengan jumlah populasi sebanyak 35 responden. Instrumen penelitian ini berupa kuesioner. Hasil uji instrument penelitian menggunakan uji analisis regresi berganda, uji t, dan uji f. Hasil dari analisis menunjukkan bahwa mutu produk dan kebijakan harga berpengaruh signifikan terhadap permintaan produk kawat galvanis dengan hasil uji analisis regresi berganda sebesar $Y = 9,825 + 0,677 X1 + 0,719 X2$. Hasil uji t mutu produk didapatkan hasil t hitung $3,059 > t$ tabel 2,307 artinya H_01 ditolak, dan H_{a1} diterima, uji t kebijakan harga diperoleh hasil t hitung $5,128 > t$ tabel 2,307 artinya H_02 ditolak dan H_{a2} diterima, dan hasil uji F sebesar F hitung $26,541 > F$ tabel 3,28 artinya H_03 ditolak dan H_{a3} diterima. Berdasarkan hasil data tersebut dapat disimpulkan bahwa mutu produk dan kebijakan harga berpengaruh terhadap permintaan produk kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product.

Kata kunci: Mutu produk, kebijakan harga, dan permintaan produk

I. Pendahuluan

Pada era globalisasi ini, bisnis merupakan suatu kegiatan yang diminati oleh banyak orang. Salah satu yang membuat bisnis diminati banyak orang ialah output yang didapatkan sangat menggiurkan, hal inilah yang membuat bisnis berkembang sangat pesat dikalangan masyarakat. Dikarenakan bisnis terus berkembang dan banyak diminati masyarakat, persaingan dalam bisnis sangat ketat terutama pada perusahaan. Dalam hal ini, perusahaan harus melakukan kegiatan produksi yang baik yang nantinya akan menghasilkan hasil produksi dengan kualitas terbaik agar perusahaan mampu bersaing dengan para pesaingnya. Setiap perusahaan menanggapi persaingan ini dengan sangat profesional, dengan mengikuti perkembangan yang ada dilapangan yaitu mengetahui apa kebutuhan serta keinginan konsumen dalam menjalankan proses produksinya.

perusahaan harus memiliki rencana pemasaran dengan hasil memuaskan yang dilaksanakan dengan baik dan benar. instrumen utama yaitu marketing plan menuntun serta mengatur upaya pemasaran. strategis dan taktis merupakan dua tingkat operasi marketing plan. Rencana pemasaran strategis menggambarkan pasar tujuan serta usulan harga yang akan diajukan perusahaan berdasar analisis kesempatan pasar yang baik. Sebuah rencana pemasaran taktis mendefinisikan taktik pemasaran termasuk fitur produk, iklan, pengiriman produk, harga, saluran penjualan, dan layanannya

Persaingan umumnya terjadi pada kebijakan harga. Bagaimanapun juga, bisnis pada akhirnya akan membicarakan soal keuntungan yang didapat. Dari pihak konsumen, biasanya mereka akan melihat kebijakan harga yang ada dari setiap

perusahaan, karena merupakan sesuatu wajar jika konsumen akan memilih barang yang lebih murah dari perusahaan yang ada. Kebijakan harga ialah bentuk emosional serta pendapat konsumen yang terafiliasi perihal apakah nilai yang dibandingkan dengan pihak luar dan nilai yang ditawarkan oleh konsumen masuk akal, bisa masuk atau dapat dilegitimasi (Lee & Abdou Illia., 2011, hal. 532). Dari pendapat tersebut dapat diartikan bahwa, perusahaan harus memahami betul apa yang menjadi keinginan pelanggan karena dengan begitu, perusahaan dapat menentukan kebijakan harga yang sesuai dengan keinginan pelanggan dan tetap mendapatkan keuntungan.

Mutu dalam suatu produk akan menentukan baik dan tidaknya respon dari konsumen. Karena selain harga, konsumen akan memperhatikan dengan betul mutu dari suatu produk yang akan dibelinya. Maka dari itu, perusahaan harus menjalani proses produksinya dengan baik dan pastinya harus teliti agar nantinya mendapatkan respon positif dari konsumen ketika hasil produksi dipasarkan. Setiap manajer di setiap organisasi perlu menyelidiki lingkungan eksternal, tapi tanggung jawab untuk mengidentifikasi pelaku pasar utama berada ditangan profesional pemasaran perusahaan.

Permintaan produk merupakan penentu baik tidaknya mutu produk dan kebijakan harga yang dibuat oleh perusahaan. Karena mutu produk dan kebijakan harga yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen akan membuat mereka tertarik akan produk tersebut yang dimana akan memperbesar peluang tingginya permintaan harga.

Perusahaan yang saya jadikan objek dalam penelitian adalah PT. Sumiden Serasi Wire Product (SSWP) merupakan

perusahaan yang bergerak dibidang produksi kawat. PT. Sumiden Serasi Wire Product memproduksi kawat dari bahan mentah hingga menjadi kawat. Hasil produksi kawat dari perusahaan ini, nantinya akan dikirim kepada perusahaan yang memang memproduksi barang yang berbahan dasar dari kawat. Oleh karena itu, agar perusahaan mempunyai hubungan jual beli yang baik dengan perusahaan lain, perusahaan dituntut untuk selalu konsisten menjaga kualitas untuk tetap diminati serta perusahaan memiliki pemasaran yang bagus.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh mutu produk terhadap permintaan kawat Galvanis di PT. Sumiden Serasi Wire Product?
2. Bagaimana pengaruh kebijakan harga terhadap permintaan kawat Galvanis di PT. Sumiden Serasi Wire Product?
3. Bagaimana pengaruh mutu produk dan kebijakan harga terhadap permintaan kawat Galvanis di PT. Sumiden Serasi Wire Product?

II. Metode Penelitian

Berdasarkan dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada PT. Sumiden Serasi Wire Product, sebuah perusahaan yang bergerak dibidang berbagai macam kawat

Berdasar permasalahan dalam penelitian ini, maka penulis memberikan batasan masalah dengan lingkup penelitian mengenai “Pengaruh Mutu Produk dan Kebijakan Harga Terhadap Permintaan Produk Kawat Galvanis”

Penelitian ini merupakan kegiatan ilmiah yang disusun secara sistematis dan harus memenuhi mutu ilmiah suatu penelitian, maka digunakan metode

penelitian yang dapat dipertanggungjawabkan.

Populasi

Menurut Sugiyono (2010:80) populasi ialah wilayah penyamarataan yang didalamnya terdapat objek atau juga subjek, dimana diantara keduanya mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu selanjutnya ditentukan sama peneliti untuk ditelaah untuk mendapat kesimpulan. Populasi pada penelitian ini ialah konsumen atau user kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product yang berjumlah 35 orang.

Sampel

Sampel pada penelitian ini ialah sampling jenuh dimana sampel diambil dari para konsumen atau user kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product yang berjumlah 35 orang. Hal ini selaras dengan pendapat Azis Firdaus (2016:34) yang menyatakan jika jumlah populasi relatif kecil, maka sampling jenuh dapat dilakukan.

III. Hasil dan Pembahasan

Uji Reliabilitas

Berdasar nilai pengujian yang didapat, menampilkan bahwa variabel Mutu Produk (X1), Kebijakan Harga (X2) juga Permintaan Produk (Y) disimpulkan reliabel, itu ditunjukkan oleh masing-masing variabel yang mempunyai hasil Chronbath Alpha lebih tinggi dari 0,700.

Uji Normalitas

Berdasar hasil pengujian, maka dapat ditarik simpulan jika data berdistribusi normal. Karena, nilai pada Asymp.Sig yaitu 0,200 lebih tinggi dari 0,05 yang berarti data bedistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Dilihat dari hasil, karena nilai VIF kurang dari 10 yaitu 1,339 untuk X1 yaitu Mutu produk dan 1,339 untuk X2 yaitu kebijakan harga serta nilai tolerance untuk X1 Mutu Produk 0,878 dan untuk X2 Kebijakan Harga 0,878 yang dimana keduanya memiliki hasil lebih dari 0,1. Jadi bisa disimpulkan bahwa data tak terjadi multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan data, dimana titik-titik menyebar diatas dan di bawah 0 tanpa membentuk pola maka tidak terjadi masalah pada model regresi sehingga model regresi layak dipakai.

Uji Autokorelasi

Berdasar data yang didapat diketahui hasil DW 1,990, selanjutnya hasil ini akan dibandingkan dengan angka signifikansi 0,05, dengan jumlah sampel 35 ($n=35$) juga besaran variabel independen 2 ($k=2$) jadi didapat nilai DU 1,583.

Dengan begitu nilai DW 1,990 lebih tinggi dari DU 1,583 serta kurang dari $(4-DU) / 4 - 1,583 = 2,417$. Sehingga bisa disimpulkan jika tak terjadi autokorelasi.

Uji Regresi Berganda

Berdasar hasil menganalisis penghitungan regresi pada tabel yang didapat, didapati perolehan persamaan regresi $Y = 9,825 + 0,677 X1 + 0,719 X2$. Dari persamaan yang didapat jadi bisa diambil jawaban sebagai berikut:

1. Hasil konstanta senilai 9,825, diartikan bahwa kalau variabel Mutu Produk (X1) dan Kebijakan Harga (X2) konstan maka Permintaan Produk (Y) sekadar sebesar 9,825 point.
2. Hasil koefisien regresi Mutu Produk (X1) senilai 0,677, diartikan jika konstanta tetap juga tak ada transformasi pada variabel Kebijakan Harga (X2), jadi tiap

transformasi 1 elemen di Mutu Produk (X1) akan menimbulkan kedapatan transformasi pada Permintaan Produk (Y) senilai 0,677 point.

3. Hasil koefisien regresi Kebijakan Harga (X2) senilai 0,719 artinya jika konstanta tetap juga tak ada transformasi di variabel Mutu Produk (X1), jadi tiap transformasi satu elemen di variabel Kebijakan Harga (X2) akan menimbulkan kedapatan transformasi di Permintaan Produk (Y) senilai 0,719 point.

Uji t (Parsial)

1. Hasil uji t menunjukkan bahwa nilai signifikansi Mutu produk (X1) terhadap permintaan produk (Y) adalah $0,004 < 0,05$, serta hasil t hitung $3,059 > t$ tabel 2,307 yang berarti terdapat pengaruh Mutu Produk (X1) terhadap permintaan produk (Y).

2. Hasil uji t menunjukkan bahwa nilai signifikansi Kebijakan Harga (X2) terhadap Permintaan Produk (Y) adalah $0,000 < 0,05$ an nilai t hitung $5,128 > t$ tabel 2,307 yang artinya terdapat pengaruh Kebijakan Harga terhadap Permintaan Produk (Y).

Uji F (Simultan)

Dengan melihat hasil pada tabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk Mutu Produk (X1) dan Kebijakan Harga (X2) ialah sebesar $0,000 < 0,05$ serta F hitung $26,541 > F$ tabel 3,28 hal itu memastikan jika terdapat pengaruh Mutu Produk (X1) dan Kebijakan Harga (X2) secara simultan terhadap Permintaan Produk.

Uji Koefisien Determinasi

Berdasar simpulan ini, dapat dilihat yang mana $R = 0,790$ memaparkan jika variabel Mutu Produk (X1) serta Kebijakan Harga (X2) didapati hubungan kuat sekali serta

selaras kepada transformasi variabel Permintaan produk (Y) selaras dengan nilai yang didapat ialah $R = 0,790$ yang bisa dirangkum bahwa variabel bebas (X) mempunyai hubungan yang kuat sekali kepada variabel terikat (Y). Artinya tiap transformasi (kenaikan) variabel Mutu Produk serta Kebijakan Harga menimbulkan kenaikan Permintaan Produk.

Hasil R square (r^2) = 0,624 menampilkan bahwa variabel Mutu Produk (X1) serta Kebijakan Harga (X2) mempunyai peran kepada variabel Permintaan produk Kawat Galvanis pada PT. Sumiden Serasi Wire Product (Y) sebesar 62,4 % dan sisalnya 37,6% berpengaruh dari faktor lain diluar pembahasan ini.

Pembahasan

pengaruh Mutu Produk Terhadap Permintaan Produk

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial dapat diketahui bahwa nilai thitung $3,059 > t_{tabel} 2,307$ yang artinya hipotesis pertama terbukti karena nilai thitung $> t_{tabel}$. Dengan demikian maka H_01 ditolak dan H_{a1} diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa Mutu Produk berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Produk Kawat Galvanis PT Sumiden Serasi Wire Product.

Dengan begitu hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Novi Arianto (2018) bahwa kualitas dari suatu produk berpengaruh secara parsial terhadap permintaan produk. Disisi lain, dalam penelitian tersebut disimpulkan bahwa lokasi juga berpengaruh terhadap permintaan produk.

pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Permintaan Produk

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial dapat diketahui bahwa nilai thitung $5,128 > t_{tabel} 2,307$ yang artinya hipotesis kedua terbukti karena nilai thitung $> t_{tabel}$. Dengan demikian maka H_02 ditolak serta

H_{a2} diterima hingga bisa disimpulkan bahwa Kebijakan Harga berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Produk Kawat Galvanis PT Sumiden Serasi Wire Product.

Dengan begitu hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Bazis Ramadhan (2017) bahwa harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian. Disamping itu dinyatakan juga dalam penelitian tersebut, bahwa merek juga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh Mutu Produk dan Kebijakan Harga Terhadap Permintaan Produk Kawat Galvanis

Berdasarkan hasil analisis regresi adalah $Y = 9,825 + 0,677 X_1 + 0,719 X_2$ dan dari uji hipotesis secara simultan dapat diketahui bahwa nilai probabilitas Mutu produk dan Kebijakan Harga $0,000 < 0,05$ dan hasil uji fhitung $26,541 > f_{tabel} 3,28$. Dengan begitu hipotesis ketiga terbukti H_03 ditolak dan H_{a3} diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa Mutu Produk dan Kebijakan Harga berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Produk Kawat Galvanis PT Sumiden Serasi Wire Product. Artinya variasi nilai Permintaan Produk Kawat Galvanis PT Sumiden Serasi Wire Product sebesar 62,4% ditentukan oleh faktor Mutu Produk dan Kebijakan Harga.

Dengan begitu hasil ini selaras pada penelitian yang dilaksanakan oleh Novi Arianto (2018) peran lokasi, kualitas produk dan harga terhadap kepuasan konsumen. yang menampilkan bahwa didapati pengaruh secara parsial dan simultan antar lokasi, kualitas produk, serta harga kepada kepuasan konsumen

IV. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasar penjelasan di hasil analisis penelitian maka didapati kesimpulan seperti ini:

1. Mutu produk berpengaruh signifikan terhadap permintaan produk kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product.
2. Kebijakan harga berpengaruh signifikan terhadap permintaan produk kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product.
3. Mutu produk dan Kebijakan harga berpengaruh signifikan terhadap permintaan produk kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product
4. Besarnya angka R squer (r^2) adalah 0,624 artinya variabel Mutu produk dan Kebijakan harga secara gabungan mampu menjelaskan perubahan terhadap variabel Permintaan produk kawat galvanis PT. Sumiden Serasi Wire Product sebesar 0,624 (62,4%) maupun sisanya 37,6% dipengaruhi oleh keadaan lain diluar pembahasan penelitian ini

Saran

Berdasar hasil pembahasan juga kesimpulan di atas dapat dikemukakan saran-saran seperti berikut :

1. PT. Sumiden Serasi Wire Product disarankan untuk terus menjaga mutu produk kawat galvanis dengan baik sehingga permintaan produk kawat galvanis dapat meningkat.

2. PT. Sumiden Serasi Wire Product ada baiknya bisa terus menjaga kestabilan dari kebijakan harga yang ditetapkan terhadap kawat galvanis agar terus memberikan dampak positif terhadap permintaan kawat galvanis dan tidak membuat permintaan kawat galvanis menurun.
3. PT. Sumiden Serasi Wire Product dapat membuat agenda evaluasi terkait mutu produk pada kawat galvanis dan kebijakan harga yang ditetapkan, agar mengetahui apa yang masih menjadi kekurangan pada mutu produk dan kebijakan harga sehingga permintaan produk kawat galvanis dapat meningkat.

Daftar Pustaka

- Abdullah, T., & Tantri, F. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Firdaus, A. (2016). *Metode Penelitian*. Jelajah Nusa.
- Lee, S., & Abdou Illia., L.-B. A. (2011). Perceived Price of Dynamic Pricing. *Journal of Industrial Management + Data Systems*.
- Sugiyono. (2014). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.