

## **ANALISIS HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PETANI BAWANG MERAH DI DESA MOJOREMBUN KECAMTAN REJOSO KABUPATEN NGANJUK**

Prasetiyo Bayu Aji  
Mustafidah Mahardhika, SE, MM  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nganjuk

### ***ABSTRACT***

Revenues are inflows of wealth from the company's activities selling goods and services in a given period, which resulted in the increase of capital which is not derived from the contribution of capital investment. All people of all ages, social status, economic and culture certainly never heard of the word income in Indonesia there are quite a lot of terminology associated with income. Price and quality plays an important role in communicating increased the income of the farmers in the village, especially red onion Mojorembun, kecamatan Rejoso, Nganjuk Regency.

This type of research using the method of causal research is research that is the nature of the causal relationship. In this study the number of samples taken as many as 53 people respondents. The source of the data in this study using questionnaire (question form) and the study of librarianship.

The analysis of the data used in the form of multiple linear regression analysis. Testing hypotheses by performing statistical tests  $t$  (partial) for testing partially and statistical tests  $F$  (simultaneous) for testing simultaneously. Results of the study concluded that the prices and quality of influential simultaneous or partially to increased farmer income of onion in the villages of Mojorembun, Rejoso Sub-district, Nganjuk Regency.

**Keywords:** *Price, Product Quality, The Level of Income*

### **PENDAHULUAN**

Kota Nganjuk merupakan terkenal dengan kota angin dan tanahnya yang subur sehingga banyak penduduknya yang bercocok tanam terutama bawang merah. Bawang merah sangat berguna sebagai bumbu untuk memasak dan berguna sebagai obat-obatan. Bawang merah dapat tumbuh optimal di dataran rendah. Hal ini sesuai dengan kondisi geografis kota Nganjuk yang bersuhu panas. Selain itu, budidaya bawang merah sudah sangat berkembang di kota ini sehingga bisa memasok bawang merah ke daerah lain terutama bibit bawang merah.

Kualitas produk merupakan faktor penentu tingkat kepuasan yang di peroleh konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian suatu produk akan mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian kembali atau tidak, sehingga pengelola usaha di tuntut untuk menciptakan sebuah produk yang di sesuaikan dengan kebutuhan atas selera konsumen. Menurut Handoko (2002 ; 23) kualitas produk adalah suatu kondisi dari sebuah barang berdasarkan pada penilaian atas kesesuaian deengan standar ukur yang telah ditetapkan, semakin sesuai standar yang di tetapkan maka akan dinilai produk tersebut semakin berkualiatas.

Pendapatan bukanlah pengertian yang asing bagi masyarakat indonesia. Menurut Nafarin (2006:15), Pendapatan adalah "arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu periode yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal". Semua orang dari segala usia, status sosial, ekonomi dan budaya pasti pernah mendengar atau mengucapkan kata pendapatan di Indonesia ada cukup banyak termonologi yang di kaitkan dengan pendapatan, seperti misalnya pendapatan keluarga, pendapatan masyarakat, pendapatan perkapita, pendapatan daerah hingga pendapatan Negara.

Kabupaten Nganjuk merupakan salah satu daerah pertanian dengan komunitas utama yang paling menguntungkan di Kabupaten Nganjuk adalah bawang merah. Bawang merah merupakan salah satu komoditas sayuran unggulan yang sejak lama telah diusahakan oleh petani secara intensif. Komoditas sayuran ini termasuk kelompok rempah tidak bersubstitusi yang berfungsi sebagai bumbu penyedap makanan serta bahan obat tradisional. Komoditas ini juga termasuk sumber pendapatan dan kesempatan kerja yang memberikan kontribusi cukup tinggi terhadap perkembangan ekonomi di wilayah Kabupaten Nganjuk, khususnya Desa Mojorembun, kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk. Berdasarkan data dari Ditjen Hortikultural 2017 adalah estimasi permintaan domestik untuk tahun 2015 mencapai 976.284 ton di mana 824.284 ton untuk benih 20.000 ton untuk konsumsi dan 35.000 ton untuk diekspor.

Salah satu faktor utama yang dapat menentukan produksi bawang merah adalah kesediaan barang bermutu. Usaha adalah sesuatu bentuk yang dapat menghasilkan uang dan dapat meningkatkan taraf hidup seseorang untuk lebih baik. Usaha yang kita hasilkan dapat menghasilkan laba, pendapatan semaksimal mungkin, kita menyelenggarakan usaha yang bermanfaat dan menguntungkan dalam kesejahteraan hidup. Selain itu, dalam menjalankan usaha harus mengikuti hukum-hukum ekonomi yang rasional serta norma-norma kebiasaan dalam usaha. Pekerjaan sebagai petani bawang merah dipilih karena sesuai dengan keterampilan masyarakat setempat, karena dianggap paling menguntungkan dibandingkan dengan komoditas hasil pertanian lain yang ada di Kabupaten Nganjuk khususnya Desa Mojorembun, kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

Berdasarkan uraian di atas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah produk berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan petani bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan petani bawang merah di Desa Mojorembun, kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk?
3. Apakah harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan petani bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk?

## **KAJIAN TEORI**

### **Harga**

Menurut Kotler dan Keller (2012:439), menyatakan bahwa “harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk tersebut”.

Menurut Rosiana (2012:9), “harga merupakan suatu masalah yang sangat peka bagi perusahaan dalam penjualan produknya, karena pada dasarnya harga merupakan satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang paling fleksible dimana diubah dengan cepat”.

### **Tujuan dan Strategi Penetapan Harga**

Tujuan penetapan harga yang realistis memerlukan pengawasan secara periodik untuk menentukan efektivitas dari strategi perusahaan yang bersangkutan. Adapun tujuan penetapan harga menurut Tjiptono (2010:152) pada dasarnya terdapat empat jenis penetapan harga yaitu :

1. Tujuan Berorientasi pada Laba Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimisasi laba.
2. Tujuan Berorientasi pada Volume Selain tujuan berorientasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harganya berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah volume pricing objectives.
3. Tujuan Berorientasi pada Citra Citra suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga.
4. Tujuan Stabilisasi Harga Dalam pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga.
5. Tujuan-tujuan Lainnya Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang atau menghindari campur tangan pemerintah.

### **Strategi Penyesuaian Harga**

Menurut Kotler dan Armstrong (2010:10), “Strategi Penyesuaian harga, yaitu :

1. Penetapan harga diskon dan potongan harga, bertujuan untuk menghargai respons pelanggan seperti membayar lebih awal atau mempromosikan produk.
2. Penetapan harga tersegmentasi, menyesuaikan harga untuk

memungkinkan adanya perbedaan dalam pelanggan, produk, atau lokasi.

3. Penetapan harga psikologis, menyesuaikan harga untuk pengaruh psikologis.
4. Penetapan harga promosi, mengurangi harga untuk sementara guna meningkatkan penjualan jangka pendek.
5. Penetapan harga geografis, menyesuaikan harga untuk memperhitungkan lokasi geografis pelanggan.
6. Penetapan harga dinamis, menyesuaikan harga terus-menerus untuk memenuhi karakteristik dan kebutuhan pelanggan individual dan situasi tertentu.
7. Penetapan harga Internasional, menyesuaikan harga untuk pasar Internasional. Pada dasarnya, tujuan penetapan harga dapat dikaitkan dengan laba atau volume produksi dan jumlah penjualan tertentu. Tujuan ini harus selaras dengan tujuan pemasaran yang dikembangkan dari tujuan perusahaan secara keseluruhan”.

#### **Faktor Pertimbangan dalam Penetapan Harga**

Menurut Kotler dan Amstrong (2012:52) menyatakan bahwa didalam variabel harga terdapat beberapa unsur kegiatan utama harga yang meliputi

1. Daftar Harga yang ditetapkan oleh perusahaan disesuaikan dengan strategi perusahaan secara keseluruhan dalam menghadapi situasi dan kondisi tertentu.
2. Potongan Harga Potongan harga atau diskon sering digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan dan hasil penerimaan penjualan serta pangsa pasar perusahaan, perusahaan dapat memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli dalam jumlah besar atau kepada pembeli yang membayar dengan tunai.
3. Periode Pembayaran Periode pembayaran merupakan salah satu strategi harga karena termasuk dalam pertimbangan tingkat pengorbanan yang harus dihitung oleh konsumen.

#### **Indikator Harga**

Harga suatu barang atau jasa menjadi penentu bagi permintaan pasar. Harga juga dapat mempengaruhi program pemasaran perusahaan atau organisasi. Karena ini merupakan satu-satunya bauran pemasaran yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Menurut Kotler dan Amstrong (2012:314) menjelaskan ada empat ukuran yang mencirikan harga, adalah: keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas, kesesuaian harga dengan manfaat, dan harga sesuai kemampuan atau daya beli.

#### **Kualitas Produk**

Salah satu nilai utama yang diharapkan oleh pelanggan dari produsen adalah kualitas produk dan jasa yang tertinggi. Menurut Kotler dan Keller (2012:143), menyatakan bahwa “kualitas produk adalah kemampuan suatu barang untuk memberikan hasil atau kinerja yang sesuai bahkan melebihi dari apa yang diinginkan pelanggan”.

Salah satu nilai utama yang diharapkan oleh pelanggan dari produsen adalah kualitas produk dan jasa yang tertinggi.

### **Pengertian Pendapatan**

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari aktivitas-aktivitas perusahaan dalam suatu periode. Pendapatan merupakan hal yang penting karena pendapatan adalah objek atas aktivitas perusahaan.

Menurut Sofyan (2012:243) yang menjelaskan definisi "Pendapatan sebagai hasil dari penjualan barang atau jasa yang dibebankan kepada langganan atau mereka yang menerima jasa". Sedangkan pengertian pendapatan menurut Keiso, Weygandt, dan Warfield (2011:955) diartikan sebagai "Arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi selama satu periode yang timbul dalam aktivitas normal suatu entitas ketika arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas, selain kenaikan yang berkaitan dengan kontribusi dari peserta ekuitas".

Menurut Martani, Dwi. dkk (2012;115) menyatakan bahwa "Pendapatan merupakan penghasilan yang berasal dari aktivitas operasi utama perusahaan, misalnya aktivitas penjualan barang bagi perusahaan dagang atau perusahaan manufaktur dan aktivitas penyediaan jasa bagi perusahaan jasa".

### **Konsep Pendapatan**

Konsep pendapatan dapat ditinjau dari dua sudut pandang terdiri dari:

#### 1. Pendapatan menurut ilmu ekonomi

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam seminggu dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula.

#### 2. Pendapatan menurut akuntansi

Pendapatan sebagai salah satu faktor penentuan laba rugi suatu perusahaan belum mempunyai pengertian yang seragam.

Dari dua sudut pandang konsep pendapatan menurut ilmu akuntansi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan keseluruhan peningkatan jumlah aset atau pengurangan suatu liabilitas yang berasal dari penjualan barang dagangan atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode kecuali peningkatan aset dari pembelian aset, investasi oleh pemilik dari koreksi laba rugi tahun yang lalu.

### **Klasifikasi Pendapatan**

Menurut Kusnadi (2000;19) pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

#### 1. Pendapatan operasional

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan.

#### 2. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan.

Pendapatan bunga, sewa, royalti, keuntungan (laba), penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan dividen merupakan pendapatan diluar usaha bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan perdagangan, dan pendapatan yang diperoleh dari peningkatan ekuitas dari transaksi-transaksi yang bukan kegiatan utama dari entitas dan dari transaksi-transaksi atau kejadian-kejadian lainnya serta keadaan-keadaan yang mempengaruhi entitas selain yang dihasilkan dari investasi pemilik disebut keuntungan.

### **Hipotesis**

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H 1 : Harga berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan petani bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.
- H 2 : Kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan petani bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk
- H 3 : harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan petani bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian sebab akibat (*causal research*). Tujuan utama dari riset kausal ini adalah untuk mendapatkan bukti hubungan sebab akibat, sehingga dapat diketahui mana yang menjadi variabel yang mempengaruhi dan mana variabel yang dipengaruhi. Maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk terhadap peningkatan pendapatan Petani Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

### **Populasi dan Sampel**

Berdasarkan pengertian di atas maka yang menjadi populasi sasaran adalah seluruh petani bawang merah yang menjadi anggota kelompok Tani di Desa Sukoharjo sejumlah 114 orang yang terbagi menjadi 4 kelompok petani bawang merah.

Penentuan sampel perlu dilakukan dengan cara yang dapat dipertanggungjawabkan untuk mendapatkan data yang benar, sehingga kesimpulan yang diambil dapat dipercaya. Menentukan jumlah sampel dari suatu populasi dapat menggunakan rumus Slovin, seperti berikut ini :

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

Keterangan :

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Persen Kelonggaran

Jadi jumlah ukuran sampel berdasarkan rumus Slovin dapat dihitung dengan perhitungan sebagai berikut :

$$n = \frac{114}{1 + 114(0,01)}$$

$$n = \frac{114}{1 + 1,14} = \frac{114}{2,14} = 53,27 \text{ dibulatkan menjadi } 53$$

Oleh karena itu, peneliti mengambil jumlah sampel berjumlah 53 orang petani bawang merah di Desa Mojorembun.

### **Jenis Data dan Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara kuesioner, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumentasi berupa literatur-literatur yang ada kaitannya dengan penelitian ini. Berikut adalah penjelasan tentang data primer dan data sekunder.

#### 1. Data Primer

Adapun data primer yang digunakan penelitian ini berupa wawancara kepada anggota kelompok Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk mengenai harga, kualitas produk dan pendapatan petani bawang merah.

#### 2. Data Sekunder

Jenis data yang diambil adalah gambaran petani bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk melalui kelompok tani Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yang digunakan penelitian adalah sebagai berikut:

#### 1. Kuesioner

Peneliti akan membagikan kuesioner kepada 53 petani bawang merah di Desa Mojorembun yang telah menjadi responden untuk diisi dan kemudian dijadikan sumber data dalam penelitian.

#### 2. Dokumentasi

Dalam hal ini peneliti menggunakan dokumen keadaan kelompok tani Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

### **Definisi dan Operasional Variabel**

Variabel-variabel yang diukur dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

#### 1. Variabel bebas (*Independence variable*)

Variabel bebas (X) dalam penelitian ini adalah harga (x1) dan kualitas produk (x2).

#### 2. Variabel terikat (*Dependent variable*)

Variabel terikat (Y) yang digunakan adalah pendapatan (Y).

## **Teknik Analisis Data**

### **Pengukuran Statistik Deskriptif**

Dalam penelitian ini analisis data akan menggunakan teknik statistik deskriptif. Dalam pengukuran statistik deskriptif akan menyajikan mengenai distribusi frekuensi, mean, median dan modus berdasarkan hasil pengumpulan data menggunakan kuesioner yang telah disebarakan kepada responden.

## **Uji Asumsi Klasik**

### **1. Uji Normalitas**

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah distribusi variabel terikat untuk setiap nilai variabel bebas tertentu berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah model regresi yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal, sehingga layak dilakukan pengujian secara statistik. Pengujian normalitas data menggunakan Test of Normality Kolmogorov-Smirnov dalam program SPSS.

### **2. Uji Multikolinieritas**

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah pada sebuah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dapat dilihat pada besaran Variance Inflation Factor (VIF) dan Tolerance.

### **3. Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Deteksi dilakukan dengan menggunakan melihat *Grafik Plot* antara nilai prediksi variabel dependen. Adapun dasar analisis dari *Grafik Plot* yaitu jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

## **Pengujian Hipotesis**

### **1. Uji Statistik F (Uji Simultan)**

Menurut Riduwan (2012:117) uji F digunakan pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat.



Langkah-langkah pengujiannya adalah sebagai berikut :

- a. Derajat kepercayaan = 95 %
- b. Derajat kebebasan f tabel ( $\alpha$ , k, n-k-1 )  
 $\alpha = 0,05$  (derajat signifikansi)  
 $k =$  jumlah variabel bebas  
 $n =$  jumlah sampel
- c. Menentukan kriteria pengujian
  - Apabila F hitung < F tabel dan signifikansi lebih dari 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, artinya tidak ada pengaruh secara simultan.
  - Apabila F hitung > F tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya ada pengaruh secara simultan.

## 2. Uji Statistik t (Uji Parsial)

Langkah-langkah pengujiannya adalah sebagai berikut :

- a. Menentukan formasi  $H_0$  dan  $H_a$   
 $H_0 : b_i = 0$  ,berarti variabel independen bukan merupakan variabel penjelas terhadap variabel dependen.  
 $H_a : b_i \neq 0$  ,berarti variabel tersebut merupakan penjelas terhadap variabel dependen.
- b. Level of significant  
 $n =$  jumlah sampel, maka  $t_{tabel} = t (\alpha = 0,05)$
- c. Menentukan kriteria pengujian
  - Jika t hitung > t tabel dan signifikansi kurang dari 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat.
  - Jika t hitung  $\leq$  t tabel dan signifikansi lebih dari 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Artinya variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

## Uji Koefisien Determinasi Parsial ( $R^2$ )

Koefisien determinan berkisar anatara nol sampai dengan satu ( $0 \leq R^2 \leq 1$ ). Hal ini berarti bila  $R^2 = 0$  menunjukkan tidak adanya pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat, bila  $R^2$  semakin besar mendekati 1 menunjukkan semakin kuatnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dan bila  $R^2$  semakin kecil mendekati nol maka dapat dikatakan semakin kecilnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

## Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda akan dilakukan apabila jumlah variabel independennya minimal dua. Adapaun persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut : (Sugiyono, 2012:276)

$$y = a + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + e$$

Keterangan :

- y = variabel terikat  
 a = konstanta

$\beta_1, \beta_2$  = koefisien regresi variabel bebas

$x_1, x_2$  = variabel bebas

$e$  = Standar error

Berdasarkan persamaan regresi linier berganda di atas diterapkan untuk variabel bebas terdiri dari harga dan kualitas produk terhadap variabel terikat adalah pendapatan menggunakan persamaan sebagai berikut :

$$y = a + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + e$$

Keterangan :

$y$  = rasio efisiensi

$a$  = konstanta

$\beta_1, \beta_2$  = koefisien regresi variabel bebas

$x_1$  = harga

$x_2$  = kualitas produk

$e$  = standar error

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

#### 1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas instrumen dalam penelitian ini dengan menggunakan metode pengujian validitas isi dengan analisis item, yaitu dengan mengkorelasikan antara skor butir instrumen dengan skor total. Teknik Korelasi untuk menentukan validitas item sampai sekarang merupakan teknik yang paling banyak digunakan, dan item yang mempunyai korelasi positif dengan kriterium (skor total) serta korelasi yang tinggi menunjukkan bahwa item tersebut mempunyai validitas yang tinggi pula. Jika  $r \geq 0,30$ , maka item-item pertanyaan dari kuesioner adalah valid.

**Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas**

Variabel	Butir Instrumen	Nilai r	Batas r	Ket
Harga ( $X_1$ )	Pertanyaan 1	0,563	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,451	0,30	Valid
	Pertanyaan 3	0,463	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,533	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,629	0,30	Valid
	Pertanyaan 6	0,533	0,30	Valid
	Pertanyaan 7	0,422	0,30	Valid
	Pertanyaan 8	0,455	0,30	Valid

Kualitas (X <sub>2</sub> )	Pertanyaan 1	0,456	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,657	0,30	Valid
	Pertanyaan 3	0,486	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,594	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,422	0,30	Valid
	Pertanyaan 6	0,556	0,30	Valid
	Pertanyaan 7	0,706	0,30	Valid
	Pertanyaan 8	0,462	0,30	Valid
Pendapatan (Y)	Pertanyaan 1	0,415	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,466	0,30	Valid
	Pertanyaan 3	0,691	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,634	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,492	0,30	Valid

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.10 di atas mengenai uji validitas dapat dijelaskan bahwa item-item pertanyaan mempunyai nilai lebih besar dari 0,30, maka item-item pertanyaan dari kuesioner adalah valid.

## 2. Hasil Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cornbach alpha* ( $\alpha$ ) lebih besar dari 0,60 maka suatu instrument dikatakan reliabel.

**Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cornbach alpha</i>	Ket
Harga (X <sub>1</sub> )	0,718	Reliabel
Kualitas Produk (X <sub>2</sub> )	0,678	Reliabel
Pendapatan (Y)	0,681	Reliabel

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.11 di atas mengenai uji reliabilitas pada masing-masing variabel dalam penelitian ini lebih dari 0,6. Hal ini

berarti semua variabel dinyatakan reliabel.

### Hasil Uji asumsi Klasik

#### 1. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas diperlukan karena untuk melakukan pengujian-pengujian variabel lainnya dengan mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid dan statistik parametrik tidak dapat digunakan.

**Tabel 4.12 Frekuensi Hasil Uji Normalitas**

Uraian	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	Y
<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>	1071	803	942
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	314	267	431

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.12 di atas mengenai uji normalitas (*Kolmogorov-Smirnov*) diperoleh output probabilitas signifikan atau *Asymp. Sig. (2-tailed)* > 0,05 sehingga variabel penelitian terdistribusi secara normal sehingga dapat dilakukan pengujian berikutnya.

#### 2. Hasil Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel-variabel bebas. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas / variabel independen. Dasar pengambilan keputusan untuk uji multikolinieritas yaitu jika nilai *tolerance* > 0,10 atau *VIF* < 5 maka tingkat kolinieritasnya masih dapat di toleransi yang berarti bahwa tidak ada korelasi antar variabel-variabel bebas.

**Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinieritas**

Variabel	Tolerance	VIF
Harga(X <sub>1</sub> )	601	1664
Kualitas Produk (X <sub>2</sub> )	601	1664

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

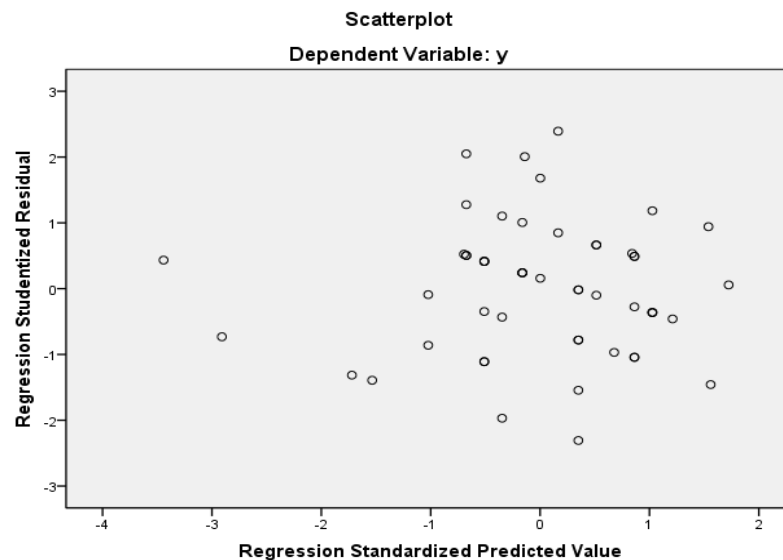
Berdasarkan tabel 4.13 di atas mengenai uji Multikolinieritas menunjukkan nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai *VIF* < 5 untuk variabel Harga (X<sub>1</sub>) dan Kualitas Produk (X<sub>2</sub>). Jadi hal ini menunjukkan bahwa tidak ada multikolinieritas dalam model regresi sehingga data dikatakan baik dan dapat digunakan untuk pengujian selanjutnya.

#### 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidak samaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain, jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda maka disebut heteroskedastisitas.

Dasar pengambilan keputusan untuk uji heteroskedastisitas jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

**Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas**



Berdasarkan gambar hasil uji heteroskedastisitas dengan menggunakan grafik *scatter plot* di atas dapat dilihat bahwa tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas

### Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik-turunkan nilainya).

**Tabel 4.14 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

Variabel	<i>Unstandardized Coefficients B</i>
Konstanta/ <i>Constant</i> (a)	11,144
Harga ( $X_1$ )	0,108
Kualitas Produk ( $X_2$ )	0,338

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.14 ditetapkan bahwa model regresi linear berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = 11,144 + 0,108X_1 + 0,338X_2 + e$$

Model regresi linear berganda tersebut diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta (a) sebesar 11,144 berarti jika Harga ( $X_1$ ), Kualitas

Produk ( $X_2$ ) mempunyai nilai tetap, maka pendapatan ( $Y$ ) sebesar 11,144.

2. Nilai koefisien beta variabel harga ( $X_1$ ) sebesar 0,108 berarti jika variabel harga ( $X_1$ ) meningkat satu satuan, sedangkan kualitas produk ( $X_2$ ) nilainya tetap, maka pendapatan akan mengalami kenaikan sebesar 0,108.
3. Nilai koefisien beta variabel kualitas produk ( $X_2$ ) sebesar 0,338 berarti jika variabel kualitas produk ( $X_2$ ) meningkat satu satuan, sedangkan harga ( $X_1$ ) nilainya tetap, maka pendapatan akan mengalami kenaikan sebesar 0,338.

### Pengujian Hipotesis

#### 1. Hasil Uji Signifikansi Parsial (uji-t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah setiap variabel bebas secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Dengan menggunakan tingkat signifikan ( $\alpha$ ) 5% atau 0,05 jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan signifikansi kurang dari 0,05 maka hipotesis diterima, artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai  $t_{hitung}$  juga dapat dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ . Berikut hasil perhitungan uji statistik t adalah

Tabel 4.15 Hasil Uji Signifikansi Parsial (uji-t)

Variabel	t hitung	Sig.
Harga ( $X_1$ )	1,976	0,007
Kualitas Produk ( $X_2$ )	3,103	0,000

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.15 di atas mengenai uji t (parsial) dapat diketahui untuk penentuan nilai  $t_{tabel}$ , dimana *level of significance* ( $\alpha$ ) = 0,05 (5%) dan derajat kebebasan ( $df$ ) = ( $n - k$ ) atau ( $53 - 2 = 51$ ), sehingga diperoleh  $df$  sebesar 51, maka nilai  $t_{tabel}$  diperoleh sebesar 1,675. Dengan demikian dapat dilakukan pengujian secara parsial sebagai berikut:

- a. Diketahui nilai  $t_{hitung}$  pada variabel harga ( $X_1$ ) sebesar 1,976 dengan signifikansi 0,007. Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $1,976 < 1,675$ ) dan signifikansi kurang dari 0,05 ( $0,007 < 0,05$ ). Dengan demikian membuktikan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap pendapatan diterima kebenarannya.
  - b. Diketahui nilai  $t_{hitung}$  pada variabel kualitas produk ( $X_2$ ) sebesar 3,103 dengan signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $3,103 > 1,675$ ) dan signifikansi kurang dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Dengan demikian membuktikan bahwa hipotesis kedua yang menyatakan bahwa kualitas berpengaruh terhadap pendapatan dapat dibuktikan kebenarannya.
- #### 2. Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji-F)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas secara simultan atau bersama-sama mempunyai

pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Pengambilan keputusan juga dapat dilakukan dengan membandingkan nilai F hitung dan nilai F tabel. Dengan menggunakan tingkat signifikan 5% atau 0,05 jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  dan signifikansi kurang dari 0,05 maka hipotesis diterima, artinya ada pengaruh yang signifikan secara bersamaan dari variabel bebas terhadap variabel terikat..

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji-F)**

Keterangan	F hitung	Signifikansi
Pengaruh Harga ( $X_1$ ), dan Kualitas Produk ( $X_2$ ), terhadap Pendapatan ( $Y$ )	13,987	0,000

Sumber : data primer diolah peneliti, 2018

Berdasarkan tabel 4.16 di atas mengenai uji F (simultan) pada harga ( $X_1$ ), kualitas produk ( $X_2$ ) pada kolom F diketahui nilai  $F_{hitung}$  sebesar 13,987 dengan probabilitas 0,000. Penentuan  $F_{tabel}$  diketahui bahwa *degrees of freedom*<sub>1</sub> ( $df_1$ ) = k. jadi  $df_1 = 2$  dan  $df_2 = n - k - 1$ . Jadi  $df_2 = 57 - 2 - 1 = 54$  dan  $\alpha = 0,05$ . Maka nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $13,987 > 3,17$ ) dan signifikansinya dibawah 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa harga dan kualitas produk mempunyai pengaruh secara simultan terhadap kinerja karyawan dapat diterima kebenarannya.

### Pembahasan

Dari hasil uji parsial yang telah dilakukan bertujuan untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Nganjuk dapat dijelaskan hipotesis pertama dapat diterima dan dibuktikan kebenarannya sesuai hasil uji  $t_{hitung}$  sebesar 1,976 dengan signifikansi 0,007. Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $1,976 > 1,675$ ) dan signifikansi kurang dari 0,05 ( $0,007 < 0,05$ ).

Hasil uji parsial untuk pengaruh pemberian kompensasi terhadap kinerja karyawan pada Harga terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Nganjuk dapat dijelaskan hipotesis kedua dapat diterima dan dibuktikan kebenarannya sesuai hasil uji  $t_{hitung}$  sebesar 3,103 dengan signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $3,103 > 1,675$ ) dan signifikansi kurang dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

Berdasarkan hasil uji simultan yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Harga dan Kualitas terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Nganjuk dapat dijelaskan bahwa secara simultan dapat diterima dan dibuktikan kebenarannya sesuai hasil uji  $F_{hitung}$  sebesar 13,987 dengan signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  ( $13,987 > 3,17$ ) dan signifikansi kurang dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan pada Harga dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk, peneliti dapat menyimpulkan bahwa :

1. Dari pengujian hipotesis uji t (parsial) bahwa harga berpengaruh secara parsial terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Nganjuk.
2. Dari pengujian hipotesis uji t (parsial) bahwa kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Nganjuk.
3. Dari pengujian hipotesis uji F (simultan) bahwa harga dan kualitas produksi berpengaruh secara simultan terhadap Pendapatan Pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso Nganjuk.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan pada Petani Bawang Merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Nganjuk terdapat beberapa hal penting yang sekiranya dapat menjadi pertimbangan petani bawang merah antara lain:

1. Para petani bawang merah untuk memperhatikan harga agar konsumen lebih memperhatikan produk yang dijual atau dipasarkan.
2. Para petani bawang merah diharap lebih mengutamakan kualitas produk agar konsumen lebih tertarik terhadap produk yang dipasarkan.
3. Diharapkan penelitian berikutnya agar menambah variabel yang belum dimasukkan dalam penelitian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra, 2012, Pemasaran Strategik. Yogyakarta : Andi.
- Hansen dan *Mowen, 2012*. Akuntansi Manajerial Buku 1 Edisi 8. Jakarta : Salemba Empat
- Kotler, Philip. & Gary Armstrong. 2014. Principle Of Marketing, 15th edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall
- Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane. 2016. Manajemen Pemasaran. Jakarta : Erlangga
- Ghozali. 2011. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handoko, 2002, Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia.. Yogyakarta: BPFE.
- How Best dan Coney. 2001. Pemasaran, Bulai Satu. Jakarta : Salemba Empat
- Juliandi, 2013. Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk ilmu-Ilmu Bisnis. Medan: M2000.
- Juliansyah Noor. 2012. Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis dan. Disertasi



- Karyallmiah. Cetakan Kedua. Jakarta:Kencana Prenada Media.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. 2011. Intermediate Accounting Volume I IFRS Edition. United States of America :Wiley.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2012. Marketing Management 13. New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2012. Principles of Marketing. New Jersey:Prentice Hall, Inc.
- Kusnadi, 2000. Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate, Prinsip, Prosedur,dan Metode. Edisi Pertama. Malang: Universitas Lrawijaya.
- Mantani, dwi, Sylvia Veronika, Raina Wardhani, Aria Farahrn ita, ErwardTanujaya. 2012. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK, Jakarta: Salemba Empat
- Nafarin, 2006. Penganggaran Perekonomian. Edisi Ketiga. Jakarta:SalembaEmpat
- Riduwan, 2012. I)asar.Dasa.r Statistika. Cetakan kesepuluh. Bandung: Alfabeta.
- Rosiana. Tri Handayani. 2012. Bauran Pemasaran. Edisi 12 jilid 2. Jakarta:Erlangga
- Santoso, 2012. Ana lisis SPSS pada Statistik Parametrik. Jakarta: PT. Elex Media.Komputindo.
- Sofyan, 2012. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Cetakan Kelima. RajaGralindo Persada, Jakarta.
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta
- Sugiyono, 2013. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, KualitatifBandung: Alfabeta
- Sugiyono, 2014. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta
- Tjiptono. 2014. Pemasaran Jasa. Jakarta: Gramedia