

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN LOKASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus Pada Pedagang Nanas Madu Di Desa Beluk
Kecamatan Belik Kabupaten Pematang)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh :

FAIZAL NURIDIN

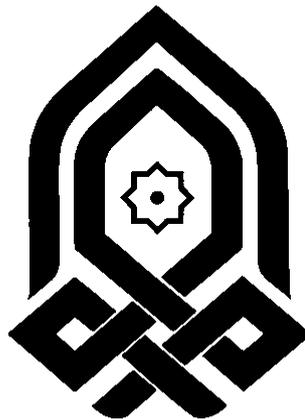
NIM : 2013115474

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN 2021**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN LOKASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus Pada Pedagang Nanas Madu Di Desa Beluk
Kecamatan Belik Kabupaten Pematang)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh :

FAIZAL NURIDIN

NIM : 2013115474

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN 2021**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Faizal Nuridin

NIM : 2013115474

Judul Skripsi : **Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap
Volume Penjualan (studi kasus pada pedagang nanas madu
di desa Beluk Kecamatan Belik Kabupaten Pematang)**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar – benar karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar – benarnya.

Pekalongan , 20 oktober 2021

Yang menyatakan,


Faizal Nuridin

NOTA PEMBIMBING

Muhammad Aris Safi'i, M. E. I

Perum Prisma Garden, RT 01 RW 09, Tirto, Pekalongan Barat

Lamp : 2 (Dua) Eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Faizal Nuridin

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

IAIN Pekalongan

c.q Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

di

PEKALONGAN

Assalamua'laikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Skripsi saudara :

Nama : Faizal Nuridin
NIM : 2013115474
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pedagang Nanas Madu Di Desa Beluk Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang)**

Dengan ini mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian Nota Pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terimakasih.

Wassalamua'laikum Wr. Wb

Pekalongan, 19 Oktober 2021

Pembimbing



Muhammad Aris Safi'i, M. E. I

NIP. 1985101 22015 0310



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Pahlawan No.52, Rowolaku Kajen Pekalongan Telp.085728204134 /Fax.(0285) 423418
Website: febi.iainpekalongan.ac.id/Email: febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Pekalongan mengesahkan skripsi Saudara :

Nama : FAIZAL NURIDIN

NIM : 2013115474

Judul : **PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN LOKASI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Pedagang
Nanas Madu Di Desa Beluk Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang).**

Telah diujikan pada hari Rabu tanggal 27 Oktober 2021 dan dinyatakan **LULUS**
serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi**
(S.E.).

Dewan Penguji

Penguji I


Ahmad Svukron, M.E.I
NIP : 197110152005011003

Penguji II


Abdul Ghofar Saifudin, M.S.I
NIP : 19840222219031003

Pekalongan, 29 Oktober 2021

Disahkan oleh

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Hj. Sinta Dewi Rismawati, SH., M.H.
NIP. 197201999032001

PEDOMAN TRANSLITERASI

Berdasarkan surat keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor : 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1998.

1. Konsonan Tunggal

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye

ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Ta Marbutah

Ta marbutah hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh:

مرأة جميلة ditulis *mar'atun jamīlah*

Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطمة ditulis *fātimah*

3. Syaddad (tasydid, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

ربنا ditulis *rabbānā*

البر ditulis *al-barr*

4. Kata sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

الرجل ditulis *ar-rojulu*

السيدة ditulis *as-sayyidah*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf qomariyah” ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

القمر	ditulis	<i>al-qamar</i>
البدیع	ditulis	<i>al-badi'</i>
الجلال	ditulis	<i>al-jalāl</i>

5. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, harus hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof /'/.

Contoh:

أمرت	ditulis	<i>umirtu</i>
شيء	ditulis	<i>syai'un</i>

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Ayah dan Ibu. Terimakasih telah memberikan dukungan moral dan materilnya. Do'a yang terus mengiringi langkahku, selalu memberikan dukungan penuh dalam setiap perjalanan langkahku.
2. Bapak Muhammad Aris Safi'i M.E.I selaku Dosen Penasehat Akademik dan selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membantu saya menyelesaikan skripsi ini.
3. Untuk teman – teman yang telah memberikan menemani sejak awal kuliah sampai selesai
4. Semua pihak yang mendukung penulis untuk menyelesaikan skripsi ini
5. Teman – teman seperjuangan angkatan 2015
6. Seluruh dosen Iain Pekalongan jurusan Ekonomi Syariah
7. Seluruh responden penelitian yang telah bersedia untuk memberikan informasi
8. Dan untuk diri saya sendiri. Terimakasih sudah kuat, sabar, dan telah mau untuk berjuang.

MOTTO

Lā Tah'zan Innallāha Ma'anā

Janganlah Kamu Bersedih, Sesungguhnya Allah Bersama Kita

ABSTRAK

FAIZAL NURIDIN. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Volume Penjualan (studi kasus pada pedagang nanas madu di desa Beluk Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang)

Buah nanas madu merupakan komoditas utama di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang, sehingga mayoritas masyarakat di desa Beluk berprofesi sebagai pedagang buah nanas madu. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Volume penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang. Baik secara parsial maupun simultan.

Jenis pendekatan yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan data menggunakan teknik non probability sampling. Jumlah sampel yang ditetapkan dalam penelitian ini sebanyak 56 orang. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan nilai signifikansi variabel Kualitas Produk $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 4,359 > t_{tabel} 2,006$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima, variabel Harga $0,002 < 0,05$ dan $t_{hitung} 3,345 > t_{tabel} 2,006$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima, variabel Lokasi $0,004 < 0,05$ dan $t_{hitung} 3,027 > t_{tabel} 2,006$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima, variabel Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Volume Penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang ditunjukkan dari hasil uji F dilihat dari $F_{hitung} 18,277 > F_{tabel} 2,78$. Dengan nilai Signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka secara simultan variabel berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen

Kata kunci : Nanas Madu, Kualitas Produk, Harga, Lokasi, dan Volume Penjualan

ABSTRACT

FAIZAL NURIDIN. *Effect of Product Quality, Price, and Location on Sales Volume (a case study on honey pineapple traders in Beluk Keamatan Belik Village, Pemalang Regency)*

Honey pineapple fruit is the main commodity in Beluk village, Belik sub-district, Pemalang district, so that the majority of people in Beluk village work as honey pineapple fruit traders. The purpose of this study was to determine the effect of product quality, price, and location on the sales volume of honey pineapple in Beluk village, Belik district, Pemalang district. Either partially or simultaneously.

The type of approach used is quantitative research. The data collection technique used non-probability sampling technique. The number of samples specified in this study were 56 people. The analysis technique in this research is multiple linear regression analysis. The results of this study indicate the significance value of the Product Quality variable is $0.000 < 0.05$ and $t_{\text{count}} 4,359 > t_{\text{table}} 2,006$ then H_0 is rejected and H_a is accepted, Price variable is $0.002 < 0.05$ and $t_{\text{count}} 3,345 > t_{\text{table}} 2,006$ then H_0 is rejected and H_a is accepted, Location variable $0.004 < 0.05$ and $t_{\text{hitung}} 3,027 > t_{\text{table}} 2,006$ then H_0 is rejected and H_a is accepted, the variables of Product Quality, Price, and Location on Sales Volume of Honey Pineapple in Beluk Village, Belik Subdistrict, Pemalang Regency are shown from the F test results seen from $F_{\text{hitung}} 18,277 > F_{\text{table}} 2, 78$. With a significance value of $0.000 < 0.05$. Then simultaneously the variable has a significant effect on the dependent variable

Keywords: Honey Pineapple, Product Quality, Price, Location, and Sales Volume

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat –Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memnuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan. Saya menyadaro bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Zaenal Mustakim, M.Ag. Selaku Rektor IAIN Pekalongan
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H. M.H. Selaku Dekan FEBI IAIN Pekalongan.
3. Bapak Muhammad Aris Safi'i, M.E.I. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah FEBI IAIN Pekalongan dan selaku dosen pembimbing skripsi dan selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA) yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikirn untuk memberi pengarahan kepada saya.
4. Seluruh dosen Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan yang telah memberikan ilmu bagi penulis
5. Pihak pedagang nanas madu di desa Beluk Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang yang telah bersedia untuk memberikan data bagi penulis
6. Seluruh responden penelitian yang telah meluangkan waktu dan membantu penulis dalam penelitian ini

7. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan baik berupa materil dan moral
8. Teman – teman yang telah memberikan dukungan dan doa

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa memberikan balasan kepada seluruh pihak yang terlibat dalam membantu dalam penulisan skripsi ini, dan semoga skripsi ini bisa bermanfaat untuk pengembangan ilmu.

Pemalang, 20 oktober 2021

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Faizal Nuridin', written in a cursive style.

Faizal Nuridin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN MOTTO	x
HALAMAN ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Batasan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
E. Manfaat Penelitian	9
BAB II KERANGKA TEORI	11
A. Landasan Teori.....	11
B. Telaah Pustaka.....	27
C. Kerangka Berpikir	36
D. Hipotesis Penelitian	37
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Jenis dan Objek Penelitian	40

B. Pendekatan Penelitian	41
C. Variabel Penelitian	41
D. Populasi, Sampel, Dan Teknik Pengambilan Sampel	46
E. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data	48
F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data	49
BAB IV ANALISIS PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
A. Deskripsi Data	55
B. Analisi Data	59
C. Pembahasan.....	72
BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan Nanas Madu pada tahun 2016 – 2020.....	2
Tabel 1.2 Varian Nanas Madu.....	4
Tabel 1.3 Harga Nanas Berdasarkan Golongan	5
Tabel 2.1 Telaah Pustaka	32
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	43
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	56
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Usia	57
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	58
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Lama Usaha	58
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Kualitas Produk.....	59
Tabel 4.6 Hasil uji validitas Harga	60
Tabel 4.7 Hasil uji validitas Lokasi	60
Tabel 4.8 Hasil uji validitas Volume Penjualan	60
Tabel 4. 9 Hasil Uji Reliabilitas	61
Tabel 4.10 Hasil Uji Normalitas dengan 1-KS.....	63
Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinieritas	64
Tabel 4. 12 Hasil Uji Heteroskedastisitas	65
Tabel 4. 13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	67
Tabel 4. 14 Hasil Uji t (Uji Parsial)	69
Tabel 4. 15 Hasil Uji F (Simultan)	71
Tabel 4. 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Normal Probability Plot	62
Gambar 4. 2 Uji Scatterplot.....	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 Dokumentasi

Lampiran 3 Data Tabulasi Koesioner

Lampiran 4 Rumus Dan Hasil Perhitungan Statistik

Lampiran 5 Hasil Uji Instrumen Uji Validitas Dan Reliabilitas

Lampiran 6 Tabel-R

Lampiran 7 Tabel-T

Lampiran 8 Surat Izin Penelitian

Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan perekonomian di Pemalang selama lima tahun terakhir mengalami kenaikan secara signifikan. Bahkan pertumbuhan perekonomian di Pemalang mampu melewati pertumbuhan ekonomi provinsi dan nasional. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), laju pertumbuhan ekonomi Pemalang pada tahun 2020 meningkat sebesar 5,8 persen dibandingkan dengan pada tahun sebelumnya sebesar 5,7 persen. Angka ini melampaui target perekonomian nasional sebesar 5,2 persen.

Selain mencatatkan laju pertumbuhan ekonomi, angka Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Pemalang juga mengalami kenaikan pada tahun 2020, pada tahun 2019 IPM Pemalang adalah sebesar 65,67 persen dan pada tahun 2020 naik menjadi 66,32 persen. Dengan naiknya IPM Pemalang menjadi 66,32 persen menjadikan Pemalang bukan lagi daerah dengan IPM terendah di Jawa Tengah.¹

Pertumbuhan ekonomi di Pemalang tidak terlepas dari banyaknya sektor usaha yang ada di Pemalang, salah satunya adalah sektor pertanian. Di daerah Pemalang, masyarakat kebanyakan berkerja sebagai petani untuk menopang perekonomian mereka. Dari berbagai sektor pertanian yang ada di Pemalang, salah satunya adalah pertanian buah Nanas.

¹ Badan Pusat Statistik Pemalang 2020. Diakses dari <https://pemalangkab.bps.go.id/pressrelease/2020/11/05/274/ekonomi-jawa-tengah-triwulan-ii-2020-tumbuh-5-66-persen.html> pada 2 Juli 2021.

Salah satu daerah yang masyarakatnya bertani dan berjualan buah Nanas adalah di desa Beluk, kecamatan Belik kabupaten Pematang Jaya. Buah nanas yang ditanam adalah jenis buah nanas madu, yaitu buah nanas yang memiliki cita rasa khas sangat manis. Dengan kondisi iklim yang stabil dan kontur tanah yang gembur, membuat pertumbuhan dari tanaman buah nanas maksimal dan mendapatkan hasil yang melimpah.

Kebanyakan pedagang memasarkan buah nanas madu ke luar daerah seperti Jakarta, Bandung, Semarang, dan daerah lainnya. Namun tak sedikit juga menjajakannya di pinggiran jalan sepanjang jalan provinsi Pematang Jaya-Purwokerto. Sudah tentu, kualitas produk menjadi salah satu hal yang sangat diperhatikan dengan baik oleh petani dan pedagang Nanas Madu disana. Selain untuk menentukan harga pasaran, juga untuk menjaga para pelanggan agar tetap membeli pada pedagang tersebut.

Tabel 1.1

Volume Penjualan Nanas Madu pada tahun 2016 – 2020

No	Tahun	Jumlah Pedagang	Omset	Volume Penjualan
1	2016	115	25.248.000.000	710.000 buah
2	2017	118	25.788.000.000	750.000 buah
3	2018	123	25.440.000.000	740.000 buah
4	2019	127	25.410.000.000	780.000 buah
5	2020	127	27.000.000.000	800.000 buah

Sumber : Pak Muhni (salah satu pedagang nanas sukses di desa Beluk)

Jumlah pedagang Nanas Madu pada tahun 2020 di desa Beluk adalah 127 orang. Pada tahun 2016 omset pedagang mencapai 25.248.000.000 dalam kurun waktu 1 tahun dengan volume penjualan 710.000 buah nanas madu. Pada tahun berikutnya omset mengalami kenaikan menjadi 25.7880.000.000 dengan volume penjualan sebesar 750.000 buah. Pada tahun berikutnya, yaitu 2018 omset pedagang mengalami penurunan disbanding pada tahun 2017 yaitu sebesar 25.440.000.000 dengan volume penjualan 740.000 buah. Pada tahun 2019 omset pedagang kembali mengalami penurunan yaitu 25.410.000.000 dengan volume penjualan 780.000 buah. Dan pada tahun 2020, omset pedagang nanas madu di desa Beluk mengalami kenaikan sebesar 27.000.000.000 dengan volume penjualan 800.000 buah. Dalam kurun waktu 5 tahun, omset yang didapatkan pedagang Nanas Madu di desa Beluk mengalami kenaikan dan penurunan, namun tidak signifikan. Ada banyak faktor yang mempengaruhi penurunan dan kenaikan volume penjualan buah Nanas Madu, diantaranya adalah kualitas produk, harga, dan lokasi.

Kualitas Produk adalah “Kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya. Hal itu termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketetapan, kemudahan pengoperasian, dan reparasi produk juga atribut produk lainnya”.²

Para pedagang Nanas Madu di desa Beluk selalu mengutamakan kualitas buah nanas yang terbaik untuk dipasarkan ke konsumen. Kualitas

² Kotler, Philip, and Garry Amstrong. 2012. *Principles Of Marketing*. New Jersey: Pearson Education Limited

produk dalam keterkaitannya dengan Nanas Madu lebih kepada ukuran buah dan tingkat kematangan buahnya. Buah Nanas dengan tingkat kematangan 75% akan lebih tahan lama dibandingkan dengan buah Nanas yang tingkat kematangannya lebih dari 95%. Buah nanas dengan tingkat kematangan tidak lebih dari 75% akan lebih banyak diminati konsumen.

Sama halnya dengan ukuran buahnya, buah Nanas dengan ukuran yang sedang lebih banyak diminati dibandingkan dengan buah Nanas yang ukurannya paling besar. ini terkait dengan harga dari buah tersebut yang mana semakin besar ukuran buahnya akan dihargai lebih mahal.

Tabel 1.2
Varian Nanas Madu

Golongan Nanas Madu	Keterangan
LOS	Nanas dengan ukuran paling besar
SUPER	Nanas yang berada satu tingkat dibawah jenis Los
A	Nanas yang berada satu tingkat dibawah jenis Super
B	Nanas yang berada satu tingkat dibawah jenis A
C	Nanas dengan ukuran buah yang paling kecil

Sumber : Pak Muhni (salah satu pedagang nanas sukses di desa Beluk)

Varian buah Nanas Madu dilihat dari ukuran buahnya. Dimana ada 5 golongan yang menjadi patokan pedagang dalam memasarkan buah Nanas Madu. Yaitu golongan Los, Super, A, B, dan C. Diurutkan dari

ukuran yang terbesar sampai yang paling kecil. Kelima golongan nanas tersebut akan mempengaruhi harga yang dipatok pedagang.

Harga adalah sejumlah uang (satuan moneter) dan/atau aspek lain (non moneter) yang mengandung utilitas tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan sebuah produk. Menurut Fuad dkk, harga adalah sejumlah kompensasi (uang maupun barang, kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa.³

Tabel 1.3
Harga Nanas Madu Berdasarkan Golongan

No	Golongan	Harga	Keterangan
1	Los	5.000	Nanas Dengan Ukuran Terbesar
2	Super	4.500	Lebih Kecil Dari Los
3	A	3.500	Lebih Kecil Dari Super
4	B	2.500	Lebih Kecil Dari A
5	C	1.500	Nanas Dengan Ukuran Terkecil

Sumber : Pak Muhni (salah satu pedagang nanas sukses di desa Beluk)

Harga buah nanas madu ditentukan berdasarkan ukurannya, yang terbagi menjadi 5 golongan yaitu Los, Super, A, B, dan C. Urutan dari yang termahal yaitu Golongan Los dengan harga Rp. 5.000 dan yang termurah yaitu golongan A dengan harga Rp. 1.500.

³ Akrim Ashal Lubis :”Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Surat Kabar Pada PT. Suara Barisan Hijau Harian Orbit Medan” dalam Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol. 16, No. 02, Oktober 2015

Selain faktor kualitas produk dan harga, volume penjualan juga sangat dipengaruhi oleh lokasi usaha. Lokasi usaha adalah tempat dimana usaha dijalankan. Pemilihan lokasi usaha akan sangat berpengaruh terhadap tinggi rendahnya tingkat volume penjualan produk yang diperdagangkan. Semakin ramai lokasi yang dijadikan sebagai lokasi usaha akan meningkatkan peluang untuk mendapatkan banyak konsumen sehingga meningkatkan volume penjualan produk, namun semakin sepi tempat yang dijadikan sebagai lokasi usaha akan berdampak pada kecilnya kesempatan untuk mendapatkan konsumen sehingga berdampak pada menurunnya volume penjualan.

Menurut Kotler, lokasi (*place*) dapat diartikan sebagai segala hal yang menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perbisnisan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. Lokasi usaha adalah pemacu yang sangat berdampak signifikan, lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membuat (atau menghancurkan) strategi sebuah bisnis.

Para pedagang nanas madu didesa Beluk cenderung untuk memasarkan buah Nanas Madu ke luar daerah seperti Jabodetabek, Bali, Semarang, dan sekitarnya. Lokasi dipilih karena lebih ramai dan lebih banyak menarik pembeli.

Freddy Rangkuti, berpendapat bahwa volume penjualan adalah pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Semakin besar jumlah penjualan yang

dicapai perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut sehingga volume penjualan merupakan salah satu hal yang harus dievaluasi agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan, dengan demikian fokus perusahaan adalah berusaha untuk meningkatkan cara-cara penjualan dan penetapan harga yang intensif agar dapat meningkatkan volume penjualan demi kelangsungan hidup perusahaan untuk dapat terus berkembang. Penetapan harga yang tetap diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan dapat menjaga kelangsungan usahanya.⁴

Penelitian ini dilakukan terhadap penjual nanas madu di desa Beluk, Kecamatan Belik Kabupaten pemalang. Lokasi dipilih karena desa Beluk merupakan daerah dengan pertanian buah nanas terbesar khususnya di wilayah kecamatan Belik dan merupakan desa yang paling pertama mengembangkan pertanian buah nanas.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang nanas di desa Beluk, kecamatan Belik, kabupaten Pemalang. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan lokasi terhadap volume penjualan buah nanas madu di desa Beluk untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen, sehingga diharapkan dapat ditemukan strategi untuk

⁴ Ardianus Widya Kritianto, "Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan Mie Instan Goreng Pada Minimarket Indomaret Manisrejo Di Kota Madiun" dalam *Equilibrium*, vol. 1, nomor. 2, Juli 2013.

memaksimalkan pengaruh dari variable independen terhadap variable dependen.

Dari uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang akan dibuat dalam bentuk proposal dengan mengangkat judul “PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, DAN LOKASI TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Pedagang Nanas Madu Di Desa Beluk Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang).

B. Rumusan Masalah

Dari uraian pada latar belakang masalah, maka penelitian dalam penulisan skripsi ini yang akan dibahas adalah

1. Apakah kualitas produk berpengaruh secara *parsial* terhadap volume penjualan nanas madu pada pedagang nanas madu di desa Beluk?
2. Apakah harga berpengaruh secara *parsial* terhadap volume penjualan nanas madu pada pedagang nanas madu di desa Beluk?
3. Apakah lokasi berpengaruh secara *parsial* terhadap volume penjualan nanas madu pada pedagang nanas madu di desa Beluk?
4. Apakah kualitas produk, harga, dan lokasi berpengaruh secara *simultan* terhadap volume penjualan nanas madu pada pedagang nanas madu di desa Beluk?

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini , peneliti berusaha untuk mengungkap faktor-faktor yang menentukan keberhasilan pedagang nanas madu di desa Beluk, kecamatan Belik kabupaten Pemalang. Objek dalam penelitian ini

adalah para pedagang buah Nanas Madu di desa Beluk, kecamatan Belik kabupaten Pematang Jaya. Dalam penelitian ini, peneliti hanya membatasi pada 3 variabel X dan 1 variabel Y, yaitu Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi yang berpengaruh terhadap Volume Penjualan.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah variabel kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan pada pedagang nanas madu di desa Beluk?
2. Untuk mengetahui apakah variabel harga berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan pada pedagang nanas madu di desa Beluk?
3. Untuk mengetahui apakah variabel lokasi berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan pada pedagang nanas madu di desa Beluk?
4. Untuk mengetahui apakah variabel kualitas produk, harga, dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan pada pedagang nanas madu di desa Beluk?

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai sarana teori dan ilmu pengetahuan yang secara teoritis berhubungan dengan pembahasan penelitian itu sendiri yang diharapkan dapat

berguna bagi pembaca dalam keputusan pemasaran buah nanas madu didesa Beluk.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai sarana untuk memberikan informasi mengenai hasil kualitas produk, harga, dan persaingan terhadap tingkat volume penjualan pada pedagang buah nanas madu didesa Beluk. dari hasil penelitian yang dilakukan, penulis berharap dapat memeberikan manfaat dan berguna bagi:

a. Bagi Penulis

Penelitian ini sebagai sarana untuk meningkatkan pemahaman ilmu ekonomi secara komprehensif terutama dalam variabel-variabel yang mempengaruhi volume penjualan nanas madu didesa Beluk. Kecamatan Belik kabupaten Pematang Jaya.

b. Bagi IAIN Pekalongan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Penelitian diharapkan sebagai sarana untuk menambah ilmu pengetahuan maupun sebagai referensi penelitian selanjutnya.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi acuan penelitian selanjutnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa terhadap volume penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang tergantung dari berbagai faktor. Masih banyak faktor yang mendukung volume penjualan diluar variabel dalam penelitian ini seperti promosi, bauran pemasaran dan kualitas rasa.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, dan volime penjualan terhadap volume penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang. Responden dalam penelitian ini adalah pedagang nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang sebanyak 56 responden. Berdasarkan data yang telah dilakukan maka dapat diambil keputusan sebagai berikut :

1. Nilai signifikansi variabel kualitas produk $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 4,359 > t_{tabel} 2,006$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan dan pengaruhnya positif.
2. Nilai signifikansi variabel harga $0,002 < 0,05$ dan $t_{hitung} 3,345 > t_{tabel} 2,006$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel harga berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan dan pengaruhnya positif.

3. Nilai signifikansi variabel lokasi $0,004 < 0,05$ dan $t_{hitung} 3,027 > t_{tabel} 2,006$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan dan pengaruhnya positif.
4. Variabel kualitas produk, harga, dan lokasi terhadap volume penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang ditunjukkan dari hasil uji F dilihat dari $F_{hitung} 18,277 > F_{tabel} 2,78$. Dengan nilai Signifikansi $0,000 < 0,05$. maka secara simultan variabel berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu volume penjualan. Variabel kualitas produk, harga, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang sebesar 48,5%, dan sisanya 51,5% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini seperti seperti promosi, bauran pemasaran, kualitas rasadan lain sebagainya.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dan simpulan di atas maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini masih mampu menjelaskan 48,5%, artinya bahwa ketiga variabel independen mempengaruhi berubahnya variabel dependen sebesar 48,5% faktor-faktor yang dapat memengaruhi terhadap volume penjualan nanas madu di desa Beluk kecamatan Belik kabupaten Pemalang. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat

menambah variabel-variabel independen lain. Penambahan variabel perlu dilakukan pada penelitian selanjutnya agar dapat menghasilkan gambaran yang lebih luas tentang masalah yang akan diteliti.

2. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengambil sampel yang lebih banyak sehingga hasil analisis dari penelitian yang didapatkan akan lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Akrim Ashal Lubis :”*Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Surat Kabar Pada PT. Suara Barisan Hijau Harian Orbit Medan*” dalam *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* Vol. 16, No. 02, Oktober 2015
- Ardianus Widya Kritianto, 2013 .“*Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan Mie Instan Goreng Pada Minimarket Indomaret Manisrejo Di Kota Madiun*” dalam *Equilibrium*, vol. 1, nomor. 2
- Asri, Marwan. 1991. *Marketing*. Edisi Pertama. Penerbit UPP-AMP YKPN, Yogyakarta
- Alcacer, Juan. 2008. *Location Choices Across The Value Chain: How Activity And Capability Influence Agglomeration an Compatition effect*. New York Stern School of Bussines New York University
- Sanusi, anwar. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat
- Achmad Sani Supriyanto dan Vivin Maharani. 2013. *Metodologi Penelitian Manajemen Sumberdaya Manusia*. Malang: UIN- Maliki Press
- Agung Edy Wibowo. 2012. *Aplikasi Praktis SPSS* Hlm 62
- Algifari, Analisis Regresi..., hlm. 77-78
- Badan Pusat Statistik Pematang 2020. Diakses dari <https://pematangkab.bps.go.id/pressrelease/2020/11/05/274/ekonomi-jawa-tengah-triwulan-ii-2020-tumbuh-5-66-persen.html> pada 2 Juli 2021
- Dumarya Malik, cornelia. 2015. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan (Studi Di Perumahan Serpong Garden).*, (Padang: Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “KBP”, Vol 5, No 1. (Diakses Google Cendekia tanggal 7 April 2021)
- Darmawan, deni. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Etta Mamang dan Sopiah, 2010. *Metodelogi Penelitian Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset
- Freddy Rangkuti, 2009. *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisa Kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama

- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran ; Pendekatan Praktis*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Haryadi, Sajono dan Winda Julianta, 2011. *SPSS VS LISREL: Sebuah Pengantar, Aplikasi untuk Riset*. Jakarta: Salemba Empat
- Harding, H.A. 1978. *Manajemen Produksi*. Jakarta: Balai Aksara
- Husein, Umar. 1998. *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi* . Jakarta: PTSUN
- Hengky Latan dan Selva Temalagi. 2013. *Analisis Multivariate Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0*. Bandung: ALFABET
- Imam Ghozali, 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS19*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Imam Ghozali. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Edisi Ketiga. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Kotler, Philip, and Garry Armstrong. 2012. *Principles Of Marketing*. New Jersey: Pearson Education Limited
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1 dan 2. Yogyakarta : PT. Indeks. Kelompok Gramedia
- Khotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008. *Prinsip – prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid* . Jakarta : ERLANGGA
- Nasution, M.N. 2001. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Sidik Priadana, Moh dan Saludin Muis, *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis*
- Nasution, Rahman, *Pengaruh Harga Jual, Kualitas Produk, dan Periklanan Terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota Avanza Pada PT Haji Dikota Makasar*, (Makkasar: Jurnal Economix Volume 1 Nomor 1 Juni 2012), (Diakses Google Cendikia tanggal 7 April 2021)
- Relon Taufik Hidayat dan SriZuliarni, *Pengaruh Lokasi Usaha Pada Volume Penjualan(Survei pada Restoran Kecil di Lingkungan Universitas Riau)*, (Riau: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis, Vol. 9 No. 2, Juli 2014).
- Suharno dan Yudi Sutarso. 2010. *Marketing In Practice*. Yogyakarta : Graha Ilmu

- Stanton, William J, 1998. *Prinsip Pemasaran*. Jilid ke II, (Terjemah Lamarto), edisi ketujuh, Jakarta: Erlangga
- Swastha, Basu, dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada
- Saifudin Azwar, 1999. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pusaka Pelajar
- Tjiptono, Fandi. 2008, *Strategi Pemasaran*. Jilid III. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Syofyan Siregar. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif dilengkapi dengan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, dan R&D*. (Bandung : Afabeta)
- Sumar'in Ekonomi Islam. 2013. *Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Supranto. 1998. *Statistika*. Jakarta: Erlangga
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, dan R&D*. (Bandung : Afabeta)
- Tjiptono, Fandy. (2007). *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia Publishing
- Tony Wijaya. 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis: Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- V Wiratna Sujawerni, 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, Yogyakarta: Pustakabarupress
- Rosmiyat,Vina. 2019. *Pengaruh Modal, Luas Lahan, dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani nanas di desa Beluk*
- Wiratman Sujarwedi. 2015. *Metode penelitian bisnis dan ekonomi*. Yogyakarta : Pustakabarupress
- Yusuf Nalim. 2012. *Statistika Dua*. Diklat Kuliah. Pekalongan: STAIN Pekalongan
- Zulian Yamit. 2005. *Manajemen Kualitas Produk dan Jasa*. Yogyakarta : Penerbit EKONISIA