



## Upaya Peningkatan Penjualan Ditinjau dari Mutu Produk pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga

### *Sales Improvement Effort Review from Product Quality at Perum Bulog Sibolga Logistic Section Office*

Yenni Sofiana Tambunan<sup>1\*</sup>, Martuani Simamora<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Alwashliyah Sibolga Tapanuli Tengah

Corresponding author\*: [yennisofiana@gmail.com](mailto:yennisofiana@gmail.com)

#### Abstrak

Penelitian ini bertujuan adalah untuk mengetahui mutu produk terhadap Penjualan Pada Perum Bulog Seksi Logistik Sibolga dengan menarik hipotesis bahwa Ada Upaya Peningkatan Penjualan Ditinjau dari terhadap penjualan pada Perum Bulog Seksi Logistik Sibolga. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif korelasional. Hasil penelitian meliputi jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia serta interpretasi nilai rata-rata jawaban responden dari setiap kuisioner variabel. Seluruh butir pertanyaan telah diuji validitas dan reliabilitas. Penulis menggunakan 30 orang responden sebagai sampel yang diambil dari seluruh populasi. Hasil penelitian menunjukkan adanya hubungan yang positif antara mutu produk dan penjualan pada Perum Bulog Seksi Logistik Sibolga sebesar 0,472, sehingga apabila diinterpretasikan dalam skala nilai dapat dikategorikan sedang. Persamaan regresi yang diperoleh  $Y=22,650+0,643X$  yang menunjukkan pengaruh mutu produk terhadap penjualan. Uji t menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan diterima kebenarannya, dimana t hitung  $2,836 > 2,04841$ , yang berarti penjualan akan bertambah sebesar koefisien regresi/slop (0,643) apabila variabel mutu produk ditambah dengan satu satuan. Sementara koefisien determinasi diketahui bahwa kemampuan model dalam menjelaskan variasi penjualan oleh variabel mutu produk sebesar 22,3% pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga, sedangkan sisanya dijelaskan variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model sebesar 77,7%.

**Kata Kunci:** Mutu Produk dan Penjualan

#### Abstract

*This study aims to determine product quality on sales at the Logistics Section of Perum Bulog in Sibolga by drawing the hypothesis that there are efforts to increase sales in terms of sales at the Logistics Section of Perum Bulog in Sibolga. The research method used is descriptive correlational method. The results of the study include gender, education level, age and the interpretation of the average value of respondents' answers from each variable questionnaire. All questions have been tested for validity and reliability. The author uses 30 respondents as a sample taken from the entire population. The results showed that there was a positive relationship between product quality and sales at Perum Bulog Logistics Section of Sibolga of 0.472, so that when interpreted on a value scale it could be categorized as moderate. The regression equation obtained is  $Y=22.650+0.643X$  which shows the effect of product quality on sales. The t test shows that the proposed hypothesis is accepted as true, where t count is  $2.836 > 2.04841$ , which means that sales will increase by the regression coefficient/slop (0.643) if the product quality variable is added by one unit. While the coefficient of determination is known that the model's ability to explain sales variations by product quality variables is 22.3% at Perum Bulog, Sibolga Logistics Section, while the rest is explained by other variables that are not included in the model at 77.7%.*

**Keywords:** Product Quality and Sales

## **PENDAHULUAN**

Dalam pemasaran produk pun sangat perlu dan penting dalam penjualan, tetapi kualitas produk juga sangat penting dalam penjualan. Maka kualitas produk ini sangat berpengaruh dalam jumlah atau volume penjualan. Dengan kualitas produk yang bagus dan baik maka penjualan pun akan baik dan bagus atau dengan kata lain meningkat volume penjualannya.

Handoko (2008:54) berpendapat bahwa "Kualitas merupakan faktor yang terdapat dalam suatu produk yang menyebabkan produk tersebut bernilai sesuai dengan maksud untuk apa produk itu diproduksi. Kualitas ditentukan oleh sekumpulan kegunaan (bundle of utilities), termasuk didalamnya daya tahan, ketidak tergantungan pada produk atau komponen lain, eksklusivitas, kenyamanan terwujud luar (warna, bentuk, pembungkusan, dan sebagainya), dan harga yang ditentukan oleh biaya produk". Berdasarkan pengertian diatas Kualitas merupakan hal yang penting dalam kegiatan penjualan sehingga perlu diperhatikan agar dapat memenuhi keinginan dan harapan konsumen sehingga konsumen akan percaya dengan produk yang dibuat.

Di dunia bisnis seperti sekarang ini, banyak bermunculan pesaing yang akan mengisi ruang persaingan di dunia bisnis. Maka setiap pebisnis akan berpikir keras untuk dapat bersaing dan juga dapat mengungguli para pesaingnya dengan bermacam-macam cara. Dan salah satunya di produknya yang sangat mencolok, untuk itu mereka berupaya mengolah kembali dan memperbaiki produk yang akan dihasilkan. Dengan begitu produk yang dihasilkan akan lebih baik kualitasnya sehingga untuk penjualan produknya akan meningkat dan bersaing.

Dalam pemasaran dikenal istilah kebijaksanaan marketing mix yang terdiri dari kebijaksanaan dibidang produk, harga, distribusi, dan promosi. Keempat kebijaksanaan ini merupakan variabel yang dapat dikontrol oleh manajemen perusahaan. Sedangkan variabel lain seperti tingkat pendapatan masyarakat, pesaing, kebijaksanaan pemerintah merupakan variabel yang tidak dapat dikontrol oleh manajemen perusahaan. Salah satu yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah kebijakan mutu produk sebagai variabel mempengaruhi keberhasilan perusahaan terutama dalam peningkatan volume penjualan.

Freddy (2009:57) berpendapat "Penjualan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan untuk menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran". Tujuan pemilik usaha dalam memproduksi barang adalah untuk mendapatkan untung dari hasil penjualan yang dilakukannya, kesuksesan usaha penjualan dapat dilihat dari volume penjualan tiap bulannya, apakah mendapat laba atau mengalami kerugian.

Dengan kualitas produk yang bagus dan baik maka penjualan pun akan baik dan bagus atau dengan kata lain dapat meningkat penjualannya. Kualitas produk beras di Perum Bulog Kantor Logistik Sibolga ini belum maksimal atau kurang baik. Dan itu berpengaruh terhadap volume atau jumlah penjualannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut Apakah Ada Pengaruh Mutu Produk Terhadap Penjualan Pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga. Tujuan penulis mengadakan penelitian pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga adalah Untuk Mengetahui Ada atau Tidak Pengaruh Mutu Produk Terhadap Penjualan Pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga.

## METODE PENELITIAN

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain penelitian deskriptif, yang menguraikan dan memberikan penjelasan tentang hubungan antara Variabel X (*Independent*) sebagai variabel bebas yang mempengaruhi dan Variabel Y (*Dependent*) sebagai variabel terikat yang dipengaruhi. Dimana yang menjadi variabel bebas adalah mutu produk dan variabel terikat adalah *volume* penjualan. Penelitian ini mengambil lokasi pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga, beralamat di Jalan Padangsidempuan, Kecamatan Sarudik Kabupaten Tapanuli Tengah.

Variabel merupakan konsep yang mempunyai bermacam-macam nilai, dimana jenis variabel penelitian ada 2 yaitu variabel bebas (*independent variable*) dan variabel terikat (*dependent variable*).

a) Variabel bebas (X) : mutu produk

Mutu produk sebagai variabel bebas (*independent variable*) adalah yang diduga mempengaruhi variabel terikat (*dependent variable*).

b) Variabel terikat (Y) : penjualan

Penjualan sebagai variabel terikat (*dependent variable*) adalah variabel yang diduga mempengaruhi variabel bebas (*independent variable*).

Berdasarkan kerangka konsep hubungan pengaruh mutu produk terhadap volume penjualan, maka indikator dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

a. Indikator mutu produk adalah :

- 1) Kinerja
- 2) Realiabilitas
- 3) *Feature*
- 4) Keawetan
- 5) Konsistensi
- 6) Desain
- 7) Estetika
- 8) *Perceived Quality*

b. Indikator penjualan adalah :

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut: (1) Studi Literatur, yaitu dengan mempelajari berbagai sumber bacaan yang berkaitan erat dengan masalah penelitian, baik berupa buku-buku ilmiah maupun peraturan perundang undangan. (2) Studi Lapangan, yaitu dengan cara mengumpulkan data langsung dari lokasi penelitian yang dilakukan dengan cara (a) Observasi, yaitu melakukan pengamatan dilokasi penelitian tentang variabel-variabel yang diteliti, (b) Wawancara, yaitu suatu cara pengumpulan data dengan mengadakan Tanya jawab secara tatap muka dengan pihak yang memberikan keterangan tentang mutu produk dan volume penjualan yang menjadi faktor penelitian.

Uji Korelasi pada dasarnya merupakan bentuk pendugaan parameter, untuk menafsir hubungan antara parameter populasi berdasarkan data sampel. Namun demikian, koefisien korelasi hanyalah menjelaskan seberapa kuat atau lemahnya hubungan antara variabel berdasarkan data sampel yang dianalisis. Dimana sesuai dengan pendapat sebagaimana dikutip oleh Arikunto, (2006:302), "Untuk membuktikan adanya

korelasi dinyatakan dengan koefisien yang dihitung dengan menggunakan rumus product moment, yaitu:

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan :

- r = Koefisien Korelasi antara variabel X dan variabel Y
- n = Jumlah sampel
- x = Variabel Bebas (*Independent Variable*)
- y = Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Besar kecilnya koefisien korelasi itu terletak antara +1 dan -1, jika hasil perhitungan positif berarti korelasi yang satu dengan yang lainnya kuat. Untuk mengetahui tinggi rendahnya koefisien korelasi, Sugiyono (2012:250) menyatakan sebagai berikut :

- 0,00 – 0,19 = Korelasi Sangat Rendah
- 0,20 – 0,39 = Korelasi Rendah
- 0,40 – 0,59 = Korelasi Sedang
- 0,60 – 0,79 = Korelasi Kuat
- 0,80 – 1,00 = Korelasi Sangat Kuat

Selanjutnya setelah diketahui nilai koefisien regresi antara variabel X dan variabel Y maka perlu dilakukan pengujian hipotesa dengan menggunakan rumus uji *t*. Menurut Sugiyono (2012:250) rumus uji *t* adalah sebagai berikut :

$$t = \frac{R\sqrt{(n-2)}}{\sqrt{(1-r^2)}}$$

Df = 2

Keterangan :

r = korelasi X dan Y yang ditemukan

n = jumlah sampel

t =  $t_{hitung}$  yang selanjutnya dibandingkan dengan  $t_{tabel}$  dengan taraf signifikan 0,05 uji dua pihak dan dk = n-2, hipotesis pengujian statistik adalah :

Dengan ketentuan:

H<sub>0</sub> : Diterima, apabila koefisien korelasi yang diperoleh berada diatas nilai t tabel atau  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ .

H<sub>a</sub> : Ditolak, apabila koefisien korelasi yang diperoleh berada dibawah  $t_{tabel}$  atau  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ .

Untuk melakukan perhitungan regresi linier, maka melihat hubungan tersebut signifikan atau tidak dengan menggunakan rumus :

$$Y = a + bx$$

dimana :

Y = Variabel terikat

a = Konstanta

b = Koefisien

X = Variabel bebas

Untuk memperoleh garis regresi sederhana diperlukan data dari variabel X (mutu produk) dan variabel Y (volume penjualan), maka nilai a dan b dapat ditentukan dengan cara sebagai berikut :

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum x^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

## HASIL DANPEMBAHASAN

Dari hasil observasi yang penulis lakukan, adapun analisis data responden pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga yang di klasifikasikan menurut jenis kelamin, tingkat pendidikan personil, tingkatan usia, responden dengan tingkat pendidikan S-1 sebanyak 3 orang (10%), Diploma III sebanyak 2 orang (7%). Responden dengan tingkat pendidikan SLTA 19 orang (67%), sedangkan tingkat pendidikan SLTP sebanyak 6 orang (20%). Responden dengan rentang usia 26 s/d 40 tahun jauh lebih banyak dibandingkan dengan rentang usia 20 s/d 25 tahun dan 41-58 tahun dengan perbandingan 17% dengan 60% dan 23%. Responden laki-laki lebih banyak dari responden perempuan yaitu 60% berbanding 40%.

Uji Validasi dalam penelitian ini dilakukan dengan korelasi *pearson product moment* (r) dengan cara mengkolerasikan antara skor butir pertanyaan dengan skor totalnya atau melihat *corrected item total correction* program SPSS 21 for Windows. Dikatakan valid apabila nilai r hitungnya (*corrected item total correction*) lebih besar dari r tabel atau 0,300 untuk sampel besar, maka butir tersebut dinyatakan valid atau memiliki validitas konstruk yang baik.(Situmorang dan Lufti, 2012:79) Menurutnya hal ini merupakan konvensi yang didasarkan pada asumsi distribusi skor dari kelompok subjek yang berjumlah besar *corrected item* dari nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari 0,300 dan untuk melihat validitas eksternal maka nilai *corrected item total correction* harus lebih besar dari  $r_{tabel}$  yaitu 0,300. Dengan demikian keseluruhan butir pertanyaan diatas variabel diatas dinyatakan valid dan memenuhi syarat sebagai alat ukur variabel mutu produk dan alat ukur variabel penjualan.

Setelah mengetahui seluruh butir pertanyaan valid, maka akan dapat diuji reliabilitas dari kuesioner tersebut. Jawaban responden terhadap pertanyaan dikatakan reliabel jika masing-masing pertanyaan dijawab dengan konsisten. Uji reabilitas tersebut menggunakan koefisien *Cronbach Alpha*. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan *Cronbach Alpha*>0,8 reabilitas sangat baik/meyakinkan. (Situmorang dan Lufthi, 2012:82). Adapun hasil uji reabilitas pada variabel mutu produk (X) dengan penjualan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

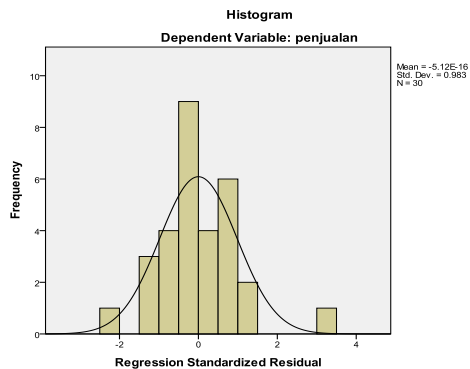
Tabel 4. 6. Uji Reliabilitas Variabel

No	Item	Cronbach's Alpha	N of Item
1	Mutu produk (X)	0,897	20
2	Penjualan (Y)	0,932	20

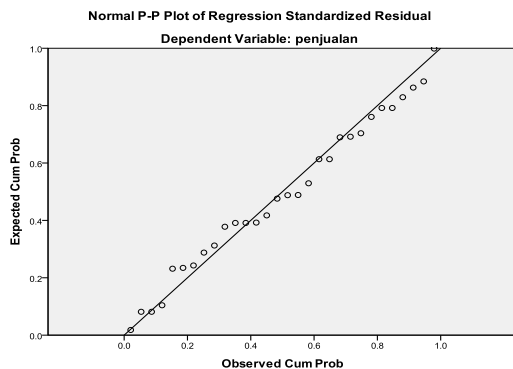
Sumber : Hasil olahan SPSS 21

Berdasarkan hasil reliabilitas pada variabel Mutu produk (X), dan penjualan (Y) seluruhnya menunjukkan nilai *Cronbach Alpha* berada diatas 0,8. Hasil ini berarti alat ukur yang digunakan memenuhi syarat yang diandalkan.

Ada dua cara yang dapat dilakukan untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi secara normal atau tidak, yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik. Pada penelitian ini digunakan dua cara tersebut: Analisa grafik yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisa grafik histogram. Pada grafik histogram, data yang mengikuti atau mendekati ditribusi normal adalah distribusi data yang berbentuk lonceng. Pada penelitian ini data pada grafik histogram berbentuk lonceng sehingga dapat disimpulkan distribusi datanya adalah normal. Dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Sumber: Hasil olahan SPSS 21  
Gambar 4. 2. Grafik Histogram Variabel Mutu Produk Dan Penjualan



Gambar 4. 3. Grafik normal PPPlot of Regression standardized residual

Berdasarkan gambar dan grafik diatas (grafik histogram) menunjukkan bahwa distribusi data dari variabel Mutu produk (X) dan penjualan (Y) mendekati normal, ini ditunjukkan titik-titik pada *scatter plot* terlihat mengikuti data disepanjang garis diagonal.

Salah satu uji statistik untuk menguji normalitas adalah uji statistik *Kolmogorov Smirnov* (K-S). Uji ini dilakukan dengan membuat hipotesis : Jika probabilitas (Asymp. Sig) dibawah 0,05 dan nilai KS Z diatas nilai Z untuk 0,05 sebesar 1,97, maka  $H_0$  ditolak artinya data residual tidak berdistribusi normal, jika probabilitas diatas 0,05 dan nilai KS Z dibawah nilai Z untuk 0,05 yang sebesar 1,97, berarti data residual berdistribusi normal. Hasil uji Kolmogorov Smirnov dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 7. One sample Kolmogorov Smirnov TestOne-SampleKolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	6.34315401
Most Extreme Differences	Absolute	.118
	Positive	.118
	Negative	-.059
Kolmogorov-Smirnov Z		.644
Asymp. Sig. (2-tailed)		.801

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil olahan SPSS 21

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa *Asymp. Sig* sebesar 0,801 diatas nilai probabilitas 0,05 dan nilai *Z Kolmogorov Smirnov* sebesar 0,644 lebih kecil dari nilai *Z* untuk sig 5 % yaitu 1,97 yang berarti ketiga data variabel tersebut berdistribusi normal.

Nilai rata-rata yang diperoleh dari hasil pertanyaan mengenai mutu produk rata-rata dari setiap item sebagai berikut:1)Hasil survey tanggapan responden terhadap produk bulog kecepatan pengadaannya semakin baik, rata-rata mendapat nilai 4,00 termasuk dalam kategori baik. 2)Hasil survey tanggapan responden terhadap produk bulog semakin mudah memperoleh sama dengan produk lain, rata-rata mendapat nilai 3,75 termasuk dalam kategori baik. 3) Hasil survey tanggapan responden terhadap produk bulog semakin nyaman dalam penggunaannya, rata-rata mendapat nilai 3,75 termasuk dalam kategori baik. 4)Hasil survey tanggapan responden terhadap daya tahan dari produk bulog semakin baik, rata-rata mendapat nilai 4,00 termasuk dalam kategori baik. 5)Hasil survey tanggapan responden terhadap produk bulog dipersepsikan semakin berkualitas, rata-rata mendapatkan nilai 4,00 termasuk dalam kategori baik. 6) Hasil survey tanggapan responden terhadap produk bulog semakin berinovasi dalam rangka memuaskan konsumen, rata-rata mendapat nilai 3,72 termasuk dalam kategori baik. 7)Hasil survey tanggapan responden terhadap, serta kemasan produk bulog sesuai dengan standar packaging, rata-rata mendapat nilai 3,69 termasuk dalam kategori baik. 8)Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap inovasi kemasan produk bulog dapat memberikan harapan konsumen, rata-rata mendapat nilai 3,78 termasuk dalam kategori baik. 9) Hasil survey tanggapan responden terhadap produk bulog dapat bertahan dari temperature yang tidak stabil, rata-rata mendapat nilai 3,88 termasuk dalam kategori baik. 10) Hasil survey tanggapan responden terhadap keawetan yang ada pada produk bulog sesuai dengan siklus waktu, rata-rata mendapat nilai 3,72 termasuk dalam kategori baik. 11) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai standar teknis pengawetan, rata-rata mendapat nilai 4,00 termasuk dalam kategori baik. 12) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai spesifikasi sesuai dengan standar kesehatan, rata-rata mendapat nilai 3,75 termasuk dalam kategori baik.13) Hasil survey tanggapan responden, setiap produk bulog mempunyai standar yang sama dengan produk lain,rata-rata mendapat nilai 3,94 termasuk dalam kategori baik.14) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai denensi yang unik dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan, rata-rata mendapat nilai 4.00 termasuk dalam kategori baik. 15)Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog menawarkan aspek emosional dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan, rata-rata mendapat nilai 4,00 termasuk dalam

kategori baik. 16) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog dapat dirasakan nilai estetikanya, rata-rata mendapat nilai 4,00 termasuk dalam kategori baik. 17) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai nilai estetika yang dapat dipandang, rata-rata mendapat nilai 3,75 termasuk dalam kategori baik. 18) Hasil survey tanggapan responden, setiap produk bulog mempunyai nilai estetika yang dapat didengarkan, rata-rata mendapat nilai 3,94 termasuk dalam kategori baik. 19) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog dipersiapkan ketepatan ukuran isi kemasan, rata-rata mendapat nilai 4.00 termasuk dalam kategori baik. 20) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai persepsi ketepatan kualitas, rata-rata mendapat nilai 4,00 termasuk dalam kategori baik. Berdasarkan interpretasi nilai rata-rata diatas menunjukkan bahwa mutu produk pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga sudah baik, hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 3,84 termasuk dalam kategori baik

Nilai rata-rata yang diperoleh dari hasil pertanyaan mengenai penjualan untuk setiap item diperoleh sebagai berikut : 1) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat penjualan yang dilakukan terjadi peningkatan, rata-rata mendapat nilai 3,88 termasuk dalam kategori baik. 2) Hasil survey tanggapan responden terhadap perbaikan produk yang dijual kekonsumen, rata-rata mendapat nilai 3,56 termasuk dalam kategori baik. 3) Hasil survey tanggapan responden terhadap transaksi yang dilakukan dapat mempertahankan hubungan pelanggan, rata-rata mendapat nilai 3,50 termasuk dalam kategori baik. 4) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat penjualan mendapatkan tingkat keunggulan yang ideal, rata-rata mendapat nilai 3,78 termasuk dalam kategori baik. 5) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai pertumbuhan tingkat penjualan, rata-rata mendapat nilai 3,63 termasuk dalam kategori baik. 6) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap penjualan produk bulog mencapai target penjualan, rata-rata mendapat nilai 3,56 termasuk dalam kategori baik. 7) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai daya jual yang baik, rata-rata mendapat nilai 3,44 termasuk dalam kategori baik. 8) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat laba yang dihasilkan semakin meningkat, rata-rata mendapat nilai 3,50 kategori baik. 9) Hasil survey tanggapan responden terhadap pertumbuhan reseller semakin tumbuh, rata-rata mendapat nilai 3,59 dalam kategori baik. 10) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat penjualan dapat memperluas usaha, rata-rata mendapat nilai 3,69 dalam kategori baik. 11) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat profitabilitas semakin naik, rata-rata mendapat nilai 3,88 dalam kategori baik. 12) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog dapat menarik investor untuk memperluas usahanya, rata-rata mendapat nilai 3,56 termasuk dalam kategori baik. 13) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai tingkat profit yang maksimal, rata-rata mendapat nilai 3,50 dalam kategori baik. 14) Hasil survey tanggapan responden terhadap perusahaan bulog mempunyai kemampuan menjual produknya, rata-rata mendapat nilai 3,78 termasuk dalam kategori baik. 15) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai nilai jual dipasaran, rata-rata mendapat nilai 3,63 termasuk dalam kategori baik. 16) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat pembelian produk bulog semakin baik, rata-rata mendapat nilai 3,63 termasuk dalam kategori baik. 17) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat volume



penjualan semakin menaikkan laba, rata-rata mendapat nilai 3,63 termasuk dalam kategori baik. 18) Hasil survey tanggapan responden terhadap tingkat volume penjualan semakin menumbuhkan usaha, rata-rata mendapat nilai 3,63 dalam kategori baik. 19) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog mempunyai daya saing dipasaran, rata-rata mendapat nilai 3,63 dalam kategori baik. 20) Hasil survey tanggapan responden terhadap setiap produk bulog dapat bertahan dalam persaingan antar produk, rata-rata mendapat nilai 3,63 dalam kategori baik. Berdasarkan interpretasi nilai rata-rata diatas menunjukkan bahwa penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga sudah baik, hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata sebesar 3,63 termasuk dalam kategori baik.

Berdasarkan hasil jawaban responden untuk setiap variabel dan penilaian rata-rata hasil jawaban responden setiap item variabel X (mutu produk) dan variabel Y (penjualan) tersebut diatas, maka untuk menentukan nilai kolerasinya, dalam penelitian ini dilakukan serangkaian uji validitas, reliabilitas, normalitas, selanjutnya setelah data dinyatakan valid, reliabel dan sebaran data berdistribusi normal maka digunakan metode korelasi *product moment*. Selanjutnya data-data pada tabel variabel mutu produk (X) dan variabel penjualan (Y) dimasukkan pada diproses dengan program windows SPSS 21 :

Untuk mengetahui apakah ada kolerasi antara mutu produk (variabel X) dan penjualan (variabel Y), maka nilai-nilai dari tabel tersebut diatas dapat diproses dengan *program windows SPSS 21*, dan outputnya sebagai berikut :

Tabel 4. 14. Output Koefisien Kolerasi Correlations

		Mutuproduk	Penjualan
mutuproduk	Pearson Correlation	1	.472
	Sig. (2-tailed)		.008
	N	30	30
Penjualan	Pearson Correlation	.472	1
	Sig. (2-tailed)	.008	
	N	30	30

Sumber : Output program Windows SPSS 21

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa terdapat hubungan yang positif antara mutu produk dengan penjualan sebesar 0,472. Untuk dapat memberi interpretasi terhadap kuatnya hubungan itu, maka dapat digunakan pedoman pada tabel berikut:

Tabel 4.15. Tingkat Interpretasi Nilai r

No	Besarnya nilai r	Interprestasi
1	0,00 s/d 0,19	Korelasi sangat rendah
2	0,20 s/d 0,3	Korelasi rendah
3	0,40 s/d 0,59	Korelasi sedang
4	0,60 s/d 0,79	Korelasi kuat
5	0,80 s/d 1,00	Korelasi sangat kuat

Sumber : Sugiyono, (2012 : 250)

Berdasarkan tabel 4.17 tersebut, maka koefisien kolerasi yang ditemukan sebesar 0, 472 termasuk korelasi sedang. Jadi terdapat hubungan sedang dan positif antara variabel mutu produk dengan penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga.

Selanjutnya untuk mengetahui pengaruh, maka untuk membuktikannya digunakan rumus regresi linier sederhana, dan diproses dengan program Windows SPSS 21 sebagai

berikut :

Tabel 4. 16. Output Koefisien regresi Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	22.650	17.793		1.273	.214
Mutu produk	.643	.227	.472	2.836	.008

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Output program Windows SPSS 21

Setelah nilai koefisien regresi diketahui, maka langkah selanjutnya adalah mencari nilai  $t_{hitung}$  dengan tujuan untuk mengetahui apakah hipotesa yang diajukan ditolak atau diterima dapat diketahui dengan cara-cara sebagai berikut:

- 1) Membandingkan antara nilai  $t_{hitung}$  dengan nilai t tabel dengan ketentuan :
  - a) Apabila  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  maka hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima dan hipotesis O ( $H_o$ ) ditolak.
  - b) Apabila nilai  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  maka hipotesis alternatif ( $H_a$ ) ditolak dan Hipotesis ( $H_o$ ) diterima.
- 2) Mencari nilai derajat kebebasan (dk), yaitu  $dk = 2$ , dalam hal ini  $n = 30$ , maka  $dk = 30 - 2 = 28$ .
- 3) Setelah nilai dk diketahui maka nilai t tabel (nilainya telah diketahui dalam tabel t) untuk dk 28 pada taraf signifikan 0,05 adalah sebesar 2,04227

Untuk menguji apakah koefisien regresi yang didapat signifikan atau tidak, perlu dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t yang diolah dengan program SPSS 21. Dari out put program Windows SPSS 21 yang terdapat pada tabel 4. 18 diatas, maka selanjutnya nilai  $t_{hitung}$  dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ . Setelah dibandingkan didapat hasil bahwa nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$  atau  $2,836 > 2,04841$ . Karena nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$ , maka hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima. Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini dapat diterima kebenarannya berdasarkan hasil analisis uji hipotesis (uji t) diatas dimana hipotesis nol ( $H_o$ ) ditolak.

Untuk mengetahui besarnya pengaruh mutu produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga dapat dilakukan dengan menggunakan rumus koefisien determinasi ( $r^2$ ) sebagai berikut:

Tabel 4. 17. Out koefisien Determinasi Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted Square	Std. Error of the Estimate
1	.472 <sup>a</sup>	.223	.195	6.45543

a. Predictors: (Constant), mutu produk

b. Dependent Variable: penjualan

Dari perhitungan diatas dapat diperoleh koefisien determinasi sebesar 0,223 atau 22,3%, hal ini berarti bahwa yang terjadi pada variasi variabel terikat (penjualan) 22,3% ditentukan oleh variabel bebas (mutu produk) dan sisanya sebesar 77,7% ditentukan oleh faktor lain yang tidak dibahas oleh penulis.

Persamaan regresi sebagai berikut :  $Y = 22,650 + 0,643X$ , hal ini berarti bahwa yang terjadi pengaruh pada variabel terikat (penjualan) ditentukan oleh variabel bebas (mutu

produk) dengan koefisien regresi sebesar 0,643 atau 64,3%, dimana apabila ditambahkan satu satuan variabel X (mutu produk) atau nilai tertentu maka akan meningkat variabel Y (Penjualan) sebesar koefisien regresi 0,643 atau dikalikan dengan nilai tertentu tersebut.

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui hipotesis yang diajukan yaitu: ada pengaruh antara variabel mutu produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga terbukti kebenarannya atau tidak dengan menggunakan uji F test. Pengujian ini dilakukan untuk menguji pengaruh X (mutu produk) terhadap Y (penjualan).  
Tabel 4. 18. Hasil pengujian Uji F (Anova)

ANOVA <sup>b</sup>					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	335.168	1	335.168	8.043	.008 <sup>a</sup>
Residual	1166.832	28	41.673		
Total	1502.000	29			

a. Predictors: (Constant), mutu produk

b. Dependent Variable: efektivitaskerja

Sumber : Hasil olahan SPSS 21

Uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh dari variabel X terhadap variable Y.

- 1)  $H_0 : b = 0$  : Artinya tidak ada pengaruh signifikan dari variabel mutu produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga.
- 2)  $H_a : b \neq 0$  : Artinya ada pengaruh signifikan dari variabel Kebijakan harga dan kualitas produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga.

Kriteria pengujian

- a) Secara konvensional pada taraf nyata = 0,05 dengan df numetor = 1 dan df denominator = 30 (diperoleh dari hasil df ,  $(n-k-1) = (30-1-1) = 28$  diketahui  $F_{tabel} = 4,20$  dan  $F_{hitung} = 8,043$ . Karena  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak, dan  $H_a$  diterima sehingga variabel mutu produk berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga.
- b) Secara SPSS yaitu dengan melihat probabilitas signifikansinya (P-value) = 0,008 atau 0,8% lebih kecil dari 5% maka  $H_0$  ditolak,  $H_a$  diterima sehingga dapat dikatakan bahwa variabel mutu produk berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga, dengan demikian hipotesis yang diajukan terbukti.

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian hasil penelitian tentang pengaruh mutu produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: 1) Secara keseluruhan nilai rata-rata mutu produk dan penjualan Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga mendapat nilai rata-rata sebesar 3,64 dan 3,66 yang dikategorikan baik. 2) Berdasarkan koefisien kolerasi yang diperoleh sebesar 0,472, maka dapat dikatakan bahwa terdapat hubungan yang sedang dan positif sebesar 0,472 antara variable mutu produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga. 3) Persamaan regresi yang diperoleh  $Y=22,650+0,643X$  yang menunjukkan

pengaruh mutu produk dalam meningkatkan penjualan akan meningkat sebesar koefisien (0,643) apabila variabel mutu produk ditambah dengan satu satuan, dengan asumsi faktor-faktor lain tetap. 4) Berdasarkan uji t yang dilakukan terhadap hipotesis yang diajukan dapat ditolak, dimana t hitung lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu  $2,836 > 2,04841$  dan nilai probabilitas sebesar 0,008 lebih kecil 0,05 yang berarti ada pengaruh mutu produk terhadap penjualan pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga. 5) Berdasarkan analisis Koefisien Determinasi yang diperoleh sebesar  $0,223 = 22,3\%$ , hal ini bermakna bahwa kemampuan model dalam menjelaskan variasi penjualan oleh variabel mutu produk sebesar 22,3% pada Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga, sedangkan sisanya dijelaskan variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model sebesar 77,7%. 6) Berdasarkan uji F (Anova) yang dilakukan diperoleh  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $8,043 > 4,20$  sehingga hipotesis yang diajukan dapat diterima atau signifikan yang berarti Ada pengaruh mutu produk yang signifikan terhadap peningkatan penjualan.

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan, diajukan beberapa saran sebagai berikut : 1) Pimpinan Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga perlu meningkatkan program peningkatan menjaga mutu produk agar kepercayaan konsumen semakin meningkat. 2) Untuk meningkatkan penjualan, maka pimpinan diharapkan untuk meningkatkan keahlian pegawai dalam menangani mutu produk dan promosi dengan baik. 3) Pimpinan lebih fokus untuk publikasi tentang mutu produk Perum Bulog Kantor Seksi Logistik Sibolga.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto Suharsimi, 2002, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi Enam. Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri Sofyan. 2011, *Manajemen Pemasaran : Dasar Konsep dan Strategi*, Penerbit Rajawali Pers, Jakarta
- Atkinson, R. L, Atkinson R. C, Smith, E. E. 2005, *Pengantar Psikologi Jilid 2*, Edisi ke 11, Alih bahasa Widjaya Kusuma Jakarta : Interaksara
- Azwar Saifuddin, 2009, *Reliabilitas dan Validitas*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Hasibuan Malayu, S. P, 2008, *Manajemen, Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Moekijat, 2008, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan Kesembilan, Bandung : MandarMaju
- Nadler, Leish Mc, 2009, Anisa. C Putri, *Employability Skills for Australian Small and Medium Sized Enterprises: Report of the Interviews and Focus Groups With Small and Medium Enterprises*. Jakarta : Selemba Empat
- Poerwadarminta, W.J.S, 2012, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta : Balai Pustaka
- Robbins Stephen P. 2009, *Prinsip-Prinsip Perilaku Organisasi*. Jakarta : Erlangga
- Ronald O' Reilly, 2008, Ayu Sriathi, *Product Quality and Product Development Teams*. Jakarta : Selemba Empat
- Siagian, Sondang P, 2009, *Teori dan Praktek Kepemimpinan*, Cetakan Kelima, Jakarta : Rineka Cipta
- Silalahi Ulber, 2009, *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- STIE Al-Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah, 2015, *Pedoman Penulisan dan Penyusunan Skripsi*, Sibolga
- Sugiyono, 2012, *Metode penelitian Bisnis*, Cetakan Keenam Belas, Bandung : Alfabeta
- Sudjana, 2008, *Metoda Statistika*, , Bandung : Tarsito

- Syahrul Mohammad Afdi Nizar, 2008, **Kamus Lengkap Bahasa Indonesia**, Surabaya : Amelia
- Tangkilisan. Hessel. Nogi. S, 2009, **Manajemen Publik**. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Khairuddin Tampubolon, Fider Lumbanbatu (2020), Analisis Penggunaan Knalpot Berbahan Komposit Untuk Mengurangi Tingkat Kebisingan Pada Motor Suzuki Satria, *Jmemme: Journal Of Mechanical Engineering, Manufactures, Materials And Energy*, 4(2), 174-182.  
From: <http://www.ojs.uma.ac.id/index.php/jmemme/article/view/4065>
- Elazhari, Khairuddin Tampubolon, Ali Mukti Tanjung, dkk (2022). *Implementation of the Guidance Policy for Fostered Citizens at Technical Implementation Unit (UPT) of Social Services for Homeless and Beggars Binjai, Social Service of North Sumatra Province; Journal: International Journal of Mechanical Engineering, V.7, No.1(hal:425-431)*.  
URL: [https://kalaharijournals.com/resources/41-60/IJME\\_Vol7.1\\_56.pdf](https://kalaharijournals.com/resources/41-60/IJME_Vol7.1_56.pdf).
- Elazhari, 2019. *Policy In the development of social development in society: Study of implementation of regional regulation number 4 of 2008 concerning handling of homeless and beggar in the ...*
- Muhammad Rajali, Elazhari, Khairuddin Tampubolon, (2021). Pencocokan Kurva Dengan Metode Kuadrat Terkecil dan Metode Gauss. *AFoSJ-LAS: Journal All Field of Science J-LAS*, 1(1), 14-22.  
From: <https://j-las.lemkomindo.org/index.php/AFOSJ-LAS/article/view/9>
- Khairuddin Tampubolon, & Koto, F. R. (2019). Analisis Perbandingan Efisiensi Kerja Mesin Bensin Pada Mobil Tahun 2000 Sampai Tahun 2005 Dan Mobil Tahun 2018 Serta Pengaruh Terhadap Konsumsi Bahan Bakar Dan Cara Perawatannya Sebagai Rekomendasi Bagi Konsumen. *Jmemme: Journal Of Mechanical Engineering, Manufactures, Materials And Energy*, 3(2), 76-83.  
From [Http://Ojs.Uma.Ac.Id/Index.Php/Jmemme/Article/View/2773](http://Ojs.Uma.Ac.Id/Index.Php/Jmemme/Article/View/2773)
- Surya Irawan, Khairuddin Tampubolon (2021); Pengaruh Unsur Fe dan Penambahan Grain Refiner Al-5TiB Terhadap Morfologi Fasa Intermetalik dan Sifat Mekanis Pada Paduan Zamak 3, *Jurnal: Journal Of Mechanical Engineering Manufactures Materials And Energy*, V.5, No.2 (hal:96-114),  
URL: <http://ojs.uma.ac.id/index.php/jmemme/article/view/4629>
- Roswirman Roswirman, ELAZHARI, Khairuddin Tampubolon(2021) Pengaruh Implementasi Manajemen Mutu Terpadu dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Guru pada Era New Normal di SMK Swasta PAB 2 Helvetia; *AFoSJ-LAS (All Fields of Science J-LAS)*,V.1,no.4(hal.316-333).
- Elazhari, 2021. Pengaruh Motivasi Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru Di SMP Negeri 2 Tanjung Balai, *AFoSJ-LAS: Journal All Field of Science J-LAS*, 1(1), 44-53.  
From: <https://j-las.lemkomindo.org/index.php/AFOSJ-LAS/article/view/7>
- Khairuddin Tampubolon, Elazhari, dkk (2021); Penyuluhan Tentang Mengenal Mesin Pompa Air dan Cara Perawatannya di Serikat Tolong Menolong Nurul Iman (STMNI) Kelurahan Timbang Deli Kecamatan Medan Amplas; *J-LAS (Journal Liaison Academia and Society)*;V.1,No.2;(1-8).