

## **PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP OMSET PENJUALAN PADA USAHA BATAKO BAPAK ADANTO DI RPAK DALAM TAHUN 2020**

**Wahyu Setiyawan**  
Universitas Mulawarman  
[wahyusetiyawan234@gmail.com](mailto:wahyusetiyawan234@gmail.com)

**Sudarman**  
Universitas Mulawarman  
[sudarman@fkip.unmul.ac.id](mailto:sudarman@fkip.unmul.ac.id)

**Noor Ellyawati**  
Universitas Mulawarman  
[noorellyawati@fkip.unmul.ac.id](mailto:noorellyawati@fkip.unmul.ac.id)

### **Abstract**

The purpose of this study was to determine product quality, to determine sales turnover, and to determine the significance of the effect between product quality and sales turnover. The type of research used is the type of quantitative research. The population of this research is the buyers of Mr. Adanto's brick business in Rpak Dalam, totaling 30 people. Data collection techniques in this study are observation, documentation, interviews and questionnaires. Based on the results of the data analysis, it can be seen that the value of  $t_{count} = 3,440 > t_{table} = 2,048$ , then partially there is a significant influence between the effect of product quality on sales turnover at Mr. Adanto's brick business in Rpak in 2020. Furthermore, based on R Square or coefficient of determination of 0,517 which means, the sales turnover variable is 52%.

**Keywords:** Product Quality, Sales Turnover, brick shop.

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kualitas produk, untuk mengetahui omset penjualan, dan untuk mengetahui signifikansi pengaruh antara kualitas produk dengan omset penjualan. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah pembeli pada usaha batako bapak adanto di rapak dalam yang berjumlah 30 orang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik observasi, dokumentasi, wawancara dan angket. Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan dapat diketahui nilai  $t_{hitung} = 3.440 > t_{tabel} = 2,048$ , maka secara parsial ada pengaruh signifikan antara pengaruh kualitas produk terhadap omset penjualan pada usaha batako bapak adanto di rapak dalam tahun 2020. Selanjutnya berdasarkan R *Square* atau koefisien determinasi sebesar 0,517 yang artinya, variabel variabel omset penjualan sebesar 52%.

**Kata Kunci:** Kualitas Produk, Omset Penjualan, toko batako.

## **PENDAHULUAN**

Dalam pertumbuhan ekonomi di Negara Indonesia ini telah banyak berkembang berbagai usaha dari usaha kecil (*indusytri rumahan*), menengah sampai usaha yang berskala besar, pemilik usaha saling berlomba untuk menawarkan produk-produk yang mereka ciptakan. Dari produk dibidang jasa dan dari produk barang. Para pemilik usaha saling mengatur strategi pemasaran agar produk-produk mereka diminati oleh konsumen

dengan adanya usaha batako yang berkembang dimasyarakat. Pemasaran adalah proses sosial yang dengan proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain, untuk definisi manajerial, pemasaran sering di gambarkan sebagai seni menjual produk (Atmoko,2018:5).

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan konsumen sebelum membeli suatu produk. Dengan kualitas produk yang bagus dan terpercaya, maka produk akan senantiasa tertanam dibenak konsumen (Tias Windarti & Mariaty Ibrahim, 2017:57). Omset penjualan bertujuan mempertinggi daya saing dan meminimalkan biaya produksi untuk mencapai laba maksimal. Perkembangan pengusahadan laba yang dicapai pengusaha dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan pengusaha dalam menjalankan aktivitas yang berkenan dengan operasinya. Banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan tersebut, diantara adalah pemasaran. Omset penjualan adalah Pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau omset atau unit suatu produk (Afnina, A., & Hastuti, Y., 2018:8)

Sesuai dengan latar belakang di atas yang menyinggung tentang masalah Kualitas Produk Terhadap Omset Penjualan Pada Usaha Batako Bapak Adanto di Rapak Dalam Tahun 2020. Maka tujuan penelitian sebagai berikut untuk mengetahui:

- 1 Untuk mengetahui apakah ada kualitas produk batako pada usaha bapak adanto.
- 2 Untuk mengetahui apakah ada omset penjualan batako pada usaha bapak adanto.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap omset penjualan batako pada usaha bapak adanto.

## **METODE**

Metode Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif, dimana penelitian ini berwujud angka-angka yang dihitung selanjutnya dari perhitungan tersebut dengan digambarkan secara akurat mengenai Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Omset Penjualan Pada Usaha Batako Bapak Adanto di Rapak Dalam Tahun 2020.

Alat analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk mengetahui perubahan yang terjadi pada variabel dependent (variabel Y), nilai variabel independent berdasarkan nilai independen (variabel X) yang diketahui. Dengan menggunakan analisis regresi linear sederhana maka mengukur perubahan variabel terikat berdasarkan variabel bebas. Analisis regresi linear sederhana dapat digunakan untuk mengetahui perubahan pengaruh yang akan terjadi berdasarkan pengaruh yang ada pada periode waktu sebelumnya. Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh yang diperkirakan antara atribut produk dengan keputusan pembelian konsumen dilakukan dengan rumus regresi linear sederhana, yaitu sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y: Subjek variabel yang diprediksi (omset penjualan)

X: Subjek variabel bebas yang mempunyai nilai tertentu (kualitas

produk) a: Bilangan konstanta regresi untuk  $X=0$  (nilai y pada saat x

nol)

b: Koefisien arah regresi yang menunjukkan angka peningkatan atau penurunan variabel Y bila bertambah atau kurang 1 unit.

Nilai untuk a dan b, kemudian nilai tersebut dimasukkan kedalam persamaan regresi tersebut bermanfaat untuk memprediksi rata-rata variabel Y bila X diketahui dan memperkirakan rata-rata perubahan variabel Y untuk setiap perubahan variabel X.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

#### 1. Uji r

**Tabel 1. Model Summary**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.773 <sup>a</sup>	.517	.493	173.695
a. Predictors: (Constant), X				
b. Dependent Variable: Y				

Sumber: pengolahan data menggunakan SPSS, 2020.

R Square = 0,517

R Square atau koefisien determinasi sebesar 0,517 berarti variabel motivasi berprestasi

mempengaruhi variabel omset penjualan sebesar 52%, dimana variabel X hanya 1, maka dapat dikatakan bahwa hubungan antara kualitas produk terhadap omset penjualan mempunyai korelasi “Cukup” sedangkan sisanya 48% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## 2. Uji t

**Tabel 2. Coefficients**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	74.344	5.378		13.275	.000
	X	14.707	.284	.473	3.440	.003

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Pengolahan Data Menggunakan SPSS, 2020.

Nilai Sig (0,003) <  $\alpha$  (0,05) dan nilai  $t_{hitung} = 3.440 > t_{tabel} = 2,048$ , maka secara parsial ada pengaruh signifikan antara motivasi berprestasi omset penjualan, dan hasil pengujian serta analisis ini dapat diinterpretasikan bahwa kualitas produk mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap omset penjualan. Berdasarkan hipotesis yang diajukan dan akan dibuktikan kebenarannya dalam penelitian yaitu ( $H_a$ ) bahwa “Kualitas produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan batako pada omset penjualan pada usaha batako bapak Adanto di rapak dalam tahun 2020”, hipotesis ini diterima.

## 3. Regresi Linier Sederhana

Nilai Constant (a) sebesar 74.344 sedang nilai kualitas pelayanan

(b /Koefisien regresi) sebesar 14.707 sehingga persamaan regresinya dapat ditulis :

$$Y = a + b X$$

$$Y = 74.344 + 14.707 X$$

Persamaan tersebut dapat diterjemahkan :

- Konstanta sebesar 74.344 mengandung arti bahwa jika tidak ada nilai kualitas pelayanan maka nilai kepuasan konsumen adalah sebesar 74.344
- Koefisien regresi sebesar 14.707 menyatakan bahwa setiap penambahan nilai kualitas pelayanan, maka nilai kepuasan konsumen bertambah sebesar 14.707. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif.

## PEMBAHASAN

Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah menggunakan penelitian kuantitatif, dimana penelitian ini berwujud angka-angka yang dihitung selanjutnya dari

perhitungan tersebut dengan digambarkan secara akurat mengenai Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Omset Penjualan Pada Usaha Batako Bapak Adanto di Rakap Dalam Tahun 2020 yang dimana penjualan batako setiap bulannya mengalami peningkatan di karenakan kualitas batako bapak adanto cukup bagus.

Kualitas produk merupakan suatu produk dan jasa yang melalui beberapa tahapan proses dengan memperhitungkan nilai suatu produk dan jasa tanpa adanya kekurangan sedikitpun nilai suatu produk dan jasa yang menghasilkan produk yang sesuai harapan tinggi dari pelanggan atau konsumen. Kemampuan suatu produk dalam memenuhi keinginan pelanggan. Kualitas produk dijadikan sebagai variabel bebas yang memiliki indikator kualitas produk.

Variabel terikat dari penelitian ini yaitu omset penjualan. Omset penjualan merupakan tingkat penjualan dalam suatu usaha untuk periode tertentu dalam bentuk satuan (unit/rupee/total), meskipun tidak setiap kenaikan omset penjualan diikuti dengan kenaikan laba.

Hubungan kualitas produk dengan omset penjualan pada usaha batako bapak adanto di rakap dalam bisa terlihat dari hal kecil, misalnya terdapat perselisihan antara konsumen yang akhirnya menyebabkan penjualan kurang maksimal. Hasil wawancara dengan bapak Adanto, selaku pemilik usaha batako rumahan di rakap dalam tahun 2020 yang berkaitan dengan kualitas produk dan omset penjualan sebagai berikut yaitu usaha batako bapak adanto merupakan tempat usaha batako yang solid dalam hal structural maupun dalam usaha penjualannya.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan pada uraian dalam bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Kualitas produk yang terdapat di usaha rumahan batako bapak adanto memiliki hasil presentase skor sebesar 53,3% yang termasuk kategori sangat baik. jadi, kualitas produk tersebut tergolong baik dan bagus. Setiap indikator terdapat skor presentasinya yaitu daya tahan memiliki hasil rata-rata presentase skor sebesar 25,2% kategori sangat setuju, adanya kinerja 24,9% sangat tidak setuju, keistimewaan 26,1% sangat setuju dan keandalan 23,8% sangat setuju.
2. Omset Penjualan yang terdapat di usaha rumahan batako bapak adanto memiliki hasil presentase skor sebesar 46,7% yang termasuk kategori sangat baik. jadi, kualitas produk tersebut tergolong baik dan bagus. Setiap indikator terdapat skor presentasinya yaitu daya tahan memiliki hasil rata-rata presentase skor sebesar 24,8% kategori sangat setuju, adanya kinerja 25,8% sangat tidak setuju, keistimewaan 24,5% sangat setuju dan keandalan 24,9% sangat setuju.
3. Terdapat signifikan kualitas produk dengan omset penjualan pada usaha batako bapak Adanto di rakap dalam tahun 2020 dengan nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,440 yang berarti  $H_0$  diterima.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Afnina, A., & Hastuti, Y. 2018. *Pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan. Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis.* <https://doi.org/10.33059/jseb.v9i1.458>.
- Atmoko, T. P. H. 2018. *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta.* Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta.
- Tias Windarti & Mariaty Ibrahim. 2017. *Pengaruh Kualitas Produk, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Donat Madu.* Jom FIS.