

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil Mebel PD. Jati Perkasa, Pandeglang

PD. Jati Perkasa, Pandeglang didirikan pada tanggal 16 Agustus 2006 berlokasi Di Jalan Raya Pandeglang km 2 Desa Cikondang Kecamatan Pandeglang yang merupakan lokasi strategis karena di pinggir jalan dalam keramaian dan lalu lalang masyarakat. Perusahaan ini pada awalnya hanyalah pengepul barang-barang antik baik itu yang berupa furniture. Pemilik PD. Jati Perkasa yaitu Bapak H. Sudirman beliau berniatif untuk memproduksi mebel dengan ciri khas model antik dengan menggunakan kayu yang berkualitas tinggi. Kayu yang berkualitas tinggi menggunakan kayu asli jati dari jepara. Selain mendapatkan peluang baru juga dapat menambah penghasilan keluarga dan dapat menyerap tenaga kerja dan setidaknya mengurangi pengangguran yang ada disekitar lingkungan. Selain

itu beliau mendirikan Mebel karena ingin menghasilkan suatu produk yang lain daripada produk mebel yang dijual sekarang ini.

Pada mulanya perusahaan hanya memproduksi lemari pakaian dan memasarkannya. Seiring dengan perkembangan dan mulai diterimanya produk yang dihasilkan mebel PD. Jati Perkasa karena kualitas produk yang bagus, permintaan terhadap produk perusahaan ini juga mengalami peningkatan sehingga pemimpin perusahaan mulai berpikir untuk mengembangkan perusahaan yang dikelolanya. Dan mengingat semakin tajamnya persaingan, perusahaan ini berusaha mengambil langkah-langkah dengan meninjau hasil produksi untuk membuat suatu kebijaksanaan baru, yaitu menghasilkan produk dengan lebih bervariasi dan menarik.

2. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi dalam pengertian secara dinamis adalah setiap kegiatan yang dilakukan secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan atau yang telah disepakati, sedangkan dalam pengertian statis organisasi merupakan kerangka atau yang lebih lazim disebut sebagai struktur organisasi. Dalam menunjang

tercapainya tujuan yang telah diterapkan baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang setiap perusahaan memerlukan adanya suatu wadah yang disebut organisasi.

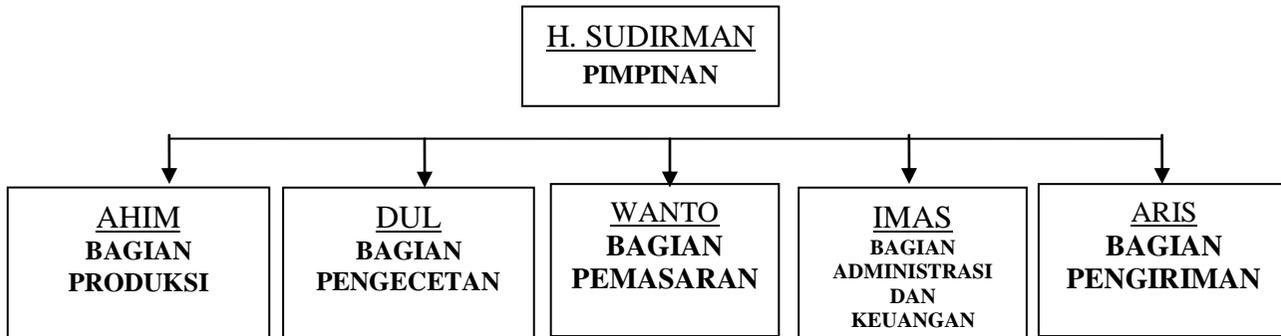
Struktur organisasi merupakan pencerminan hubungan kerja antara orang-orang yang berada di dalamnya. Struktur organisasi adalah gambaran secara skematis mengenai hubungan kerjasama dari suatu kelompok individu dalam suatu organisasi sebagai usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pemberian wewenang dan tanggung jawab atas tugas-tugas yang telah didelegasikan kepada bawahan akan sangat membantu pimpinan dalam mengelola perusahaan. Peranan struktur organisasi dalam suatu perusahaan sangat penting, karena dengan adanya struktur organisasi ini dapat diketahui dengan jelas bagaimana tugas, tanggung jawab dan wewenang yang dimiliki oleh masing-masing pihak dalam perusahaan. Dengan struktur organisasi yang baik dan efektif, pencapaian tujuan perusahaan akan dapat dilakukan dengan lebih mudah dan terarah.

Demikian halnya dengan perusahaan Mebel PD. Jati Perkasa, perusahaan ini juga memiliki organisasi yang

menjelaskan gambaran tugas dan kewajiban masing-masing bagian dalam perusahaan sehingga tidak akan terjadi tumpang tindih dalam menjalankan tugasnya masing-masing dan sekaligus bekerja sama dengan bagian lain dalam perusahaan. Secara umum terdapat tiga macam struktur organisasi, yaitu struktur organisasi garis, struktur organisasi fungsional, dan struktur organisasi staff.

Perusahaan Mebel PD. Jati Perkasa Ini menggunakan struktur organisasi garis yang mempunyai ciri dimana pemimpin atau manajer berwenang dalam pengambilan keputusan dan tanggung jawab atas seluruh kegiatan perusahaan. Gambaran mengenai struktur organisasi pada perusahaan dapat dilihat pada Gambar 4.1.

Gambar 4.1



Struktur Organisasi Mebel PD. Jati Perkasa

Sumber: Struktur Organisasi Mebel PD. Jati Perkasa

a. Bagian Pimpinan

Pimpinan perusahaan disini juga merangkap sebagai orang yang bertanggung jawab atas kegiatan produksi, pemasaran, administrasi dan keuangan. Tugas pimpinan perusahaan adalah:

1. Membuat perencanaan dan pengambilan keputusan perusahaan;
2. Menentukan langkah-langkah untuk mencapai tujuan perusahaan;
3. Memberikan petunjuk dan bimbingan kepada bawahan dalam melaksanakan operasi perusahaan;
4. Menerima dan memberhentikan karyawan;

5. Bertanggung jawab penuh atas perusahaan baik dari segi intern maupun ekstern.

b. Bagian Produksi

Orang yang bertugas melaksanakan dan mengadakan pengawasan terhadap semua kegiatan proses produksi mulai dari bahan baku sampai menjadi barang jadi dan siap untuk dipasarkan. Tugas dari bagian produksi adalah:

1. Mengamankan dan mengelola semua aspek yang berhubungan dengan lingkungan bagian produksi dan pembelian;
2. Bertanggung jawab terhadap baik atau buruknya kualitas dan kontinuitas produk yang dihasilkan serta menjaga ketetapan produksi sehingga pesanan dapat dikirim tepat waktu;
3. Mengawasi proses pelaksanaan produksi dari awal sampai akhir, sehingga sesuai dengan apa yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

c. Bagian Pengecatan

Orang yang melaksanakan segala kegiatan yang berkenaan dengan kegiatan mengecat produk.

d. Bagian Pemasaran

Orang yang bertugas melakukan kegiatan pemasaran terhadap produksi yang dihasilkan oleh perusahaan agar produksi tersebut sampai kepada konsumen. Tugas dari bagian pemasaran:

1. Mengkoordinasikan dan mengendalikan penjualan;
2. Mengelola dan mengamankan seluruh aspek yang berhubungan dengan lingkungan bagian pemasaran;
3. Bertanggung jawab atas terjual atau tidaknya produk yang diproduksi oleh bagian produksi, juga terhadap kualitas produk selama pengiriman, ketepatan produk sampai ke konsumen.

B. Analisis Data

1. Data

Dalam penelitian ini terdapat data yang diperoleh dari PD. Jati Perkasa Kabupaten Pandeglang. Data tersebut berupa jumlah harga dan realisasi penjualan barang tahun 2014-2016 yang sudah disesuaikan. Data-data tersebut sebagai berikut:

Tabel 4.1

DATA HARGA BARANG PD. JATI PERKASA

NO	NAMA BARANG	TAHUN 2014	TAHUN 2015	TAHUN 2016
1	bufet palembang 2m	1.500.000	1.650.000	1.750.000
2	kursi sudut matang	3.000.000	3.150.000	3.250.000
3	kursi sraton glok	2.100.000	2.250.000	2.350.000
4	bufet kerang besar	3.300.000	3.450.000	3.550.000
5	lemari caplok P.2	1.700.000	1.850.000	1.950.000
6	lemari ceplok kecil P.3	1.800.000	1.950.000	2.050.000
7	kursi monako besar	6.500.000	6.650.000	6.750.000
8	Bufet segi 6	1.350.000	1.500.000	1.600.000
9	Dipan tiara No.1	2.200.000	2.350.000	2.450.000
10	Lemari ceplok P.3	1.800.000	1.950.000	2.050.000

Dari data tersebut bisa diketahui bahwa harga barang mengalami progress dari tahun ke tahun. Hal ini berkaitan dengan manajemen yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut, salah satunya dilihat dari harga barang tersebut

Tabel 4.2

DATA PENJUALAN BARANG PADA TAHUN 2014 - 2016¹

NAMA BARANG	TAHUN 2014	TAHUN 2015	TAHUN 2016
bufet Palembang 2m	4,500,000	7,500,000	9,000,000
kursi sudut matang	15,000,000	18,000,000	18,000,000
kursi sraton blok	8,400,000	10,500,000	12,600,000
bufet kerang besar	9,900,000	16,500,000	16,500,000
lemari caplok P.2	5,100,000	8,500,000	10,200,000
lemari ceplok kecil P.3	7,200,000	9,000,000	12,600,000
kursi monako besar	26,000,000	32,500,000	45,500,000
Bufet segi 6	5,400,000	6,750,000	9,450,000
Dipan tiara No.1	8,800,000	11,000,000	15,400,000
Lemari ceplok P.3	7,200,000	10,800,000	12,600,000

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa dalam tiga tahun terakhir penjualan meubel menunjukkan peningkatan, ini dapat dilihat dari laba kotor perusahaan yang semakin meningkat dalam tiga tahun terakhir. Dalam hal lain adanya proses penetapan harga yang sangat baik sehingga mempengaruhi volume penjualan perusahaan.

¹ Sumber : Toko Meubel PD. Jati Perkasa (telah diolah)

C. Analisis Hasil Penelitian

1) Analisis Regresi Linier Sederhana

Uji ini digunakan untuk membuat model persamaan regresi sehingga dapat dilakukan pengujian model untuk memprediksi besarnya variabel terikat dengan menggunakan data variabel bebas yang sudah diketahui besarnya serta untuk menguji kebenaran hipotesis.

Tabel 4.3

Uji Regresi Linier Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.399E6	1.219E6		-1.148	.261
	HARGA	5.421	.402	.931	13.482	.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

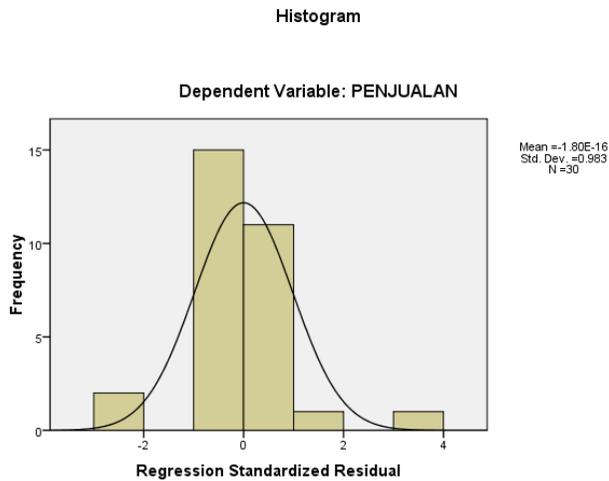
Berdasarkan fungsi persamaan regresi linier di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Menunjukkan bahwa nilai konstanta (nilai mutlak Y) sebesar -1,399 ; artinya jika Variabel Harga nilainya adalah Rp 0, maka Tingkat Penjualan nilainya sebesar Rp.-1,399.
- b. Koefesien regresi variabel X (Harga) sebesar 5,421; artinya jika harga mengalami kenaikan Rp. 1, maka tingkat Penjualan akan mengalami peningkatan sebesar Rp. 5,421.

a) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Uji normalitas sangat penting dilakukan karena salah satu syarat pengujian *parametric-test* (uji parametrik) adalah data harus memiliki distribusi normal (berdistribusi normal).

Gambar 4.1
Histogram Uji Normalitas



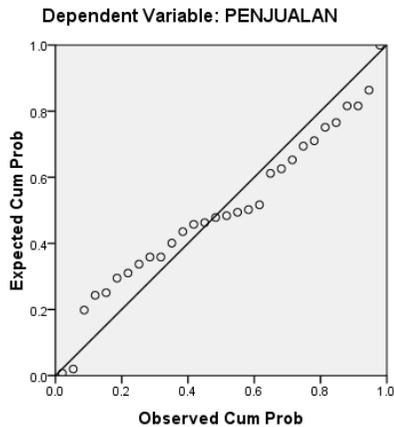
Sumber : Hasil Pengelohan Data SPSS Versi 16.0

Dari tampilan grafik histogram diatas dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal dan berbentuk simetris tidak menceng ke kanan atau menceng ke kiri. Kedua grafik tersebut menunjukkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Gambar 4.2

Hasil Uji Normalitas P-P Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber : Hasil Pengelohan Data SPSS Versi 16.0

Berdasarkan gambar di atas dapat dijelaskan gambar P-P Plot untuk model di atas menunjukkan bahwa Normal Probability Plot karena memiliki titik-titik (data) yang menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. maka data mempunyai distribusi normal.

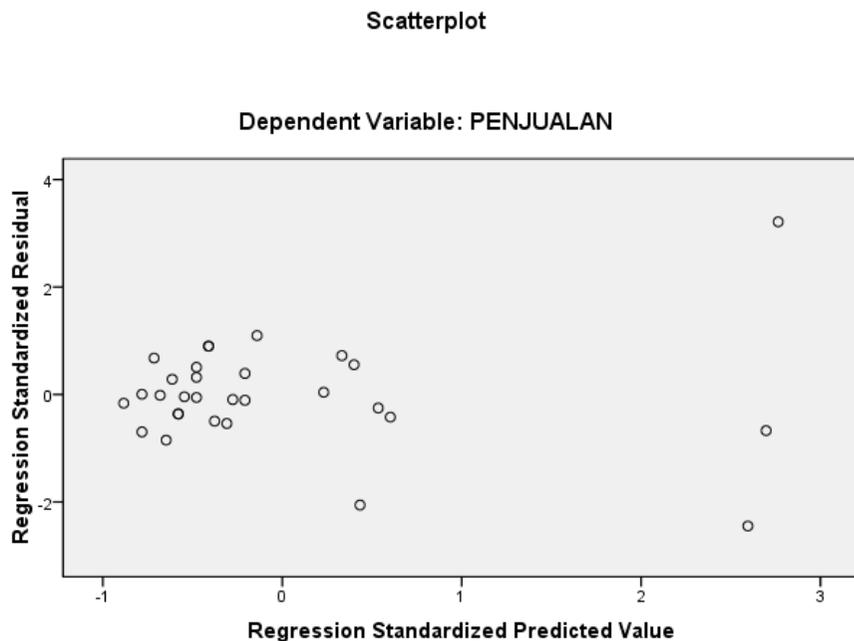
b) Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear terjadi ketidaksamaan

variance dari residual satu pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 4.3

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Hasil Pengelohan Data SPSS Versi 16.0

Dilihat dari gambar 4.3 dapat disimpulkan bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tidak membentuk pola tertentu atau tidak teratur. Hal ini mengidentifikasi tidak terjadi heteroskedastisitas.

c) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen/bebas. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antar variabel independen. Jika nilai VIF ≥ 10 maka terjadi multikolinearitas, dan suatu model terdapat gejala multikolinearitas jika terdapat Tolerance ≤ 0.10 .

Tabel 4.4

Hasil Uji Multikolinearitas

		Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.399E6	1.219E6		-1.148	.261		
	HARGA	5.421	.402	.931	13.482	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai VIF untuk variabel Harga 1,000 sedangkan Tolerance-nya 1,000. Karena nilai VIF dari kedua variabel tidak ada yang lebih besar

dari 10 atau 5 (banyak buku yang menyatakan tidak lebih dari 10, tapi ada juga yang menyatakan tidak lebih dari 5) maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinieritas pada kedua variabel bebas tersebut.

d) Uji Autokolerasi

Uji autokolerasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linier ada kolerasi antar kesalahan pengganggu pada periode satu dengan periode sebelumnya. Berikut tabel 4.5 hasil analisis Uji Autokorelasi menggunakan SPSS versi 16.0 :

Tabel 4.5

Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.931 ^a	.867	.862	3.20559E6	1.108

a. Predictors: (Constant), HARGA

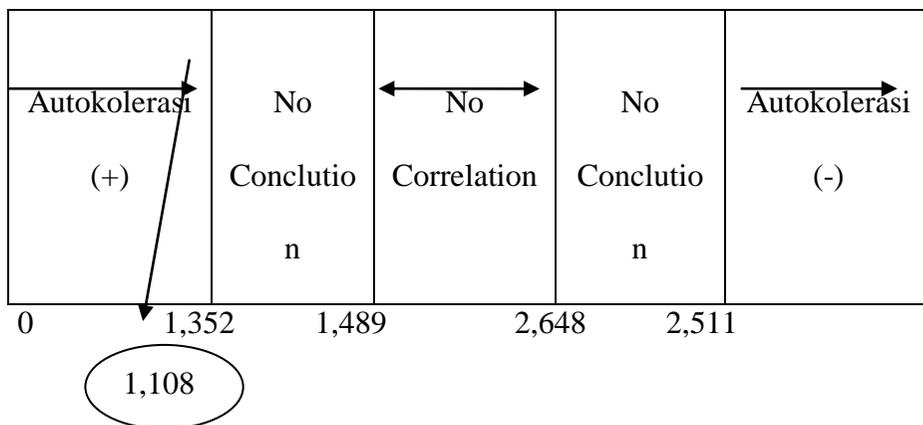
b. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai Durbin Watson (DW) yang didapat dari penelitian ini adalah 1,108.

sedangkan dari tabel DW dengan signifikansi $\alpha = 0,05$ dan jumlah sampel $(n) = 30$ dan jumlah variabel independen/bebas (k) adalah 1, maka diperoleh nilai $dL = 1,352$, $dU = 1,489$, $4-dU = 2,511$, $dW = 1,108$. Karena nilai DW adalah $(1,108)$ berada dibawah nilai dU dan dL , maka menghasilkan kesimpulan bahwa berada pada daerah (ada Autokorelasi). berikut tabel 4.6 yang menggambarkan daerah autokorelasi :

Tabel. 4.6
Daerah Autokorelasi



2) Uji Statistik

a. Uji Hipotesis (Uji t)

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui berpengaruh signifikan atau tidak pada penelitian.² Pengujian dilakukan dengan cara membandingkan antara t hitung dengan t tabel. Dengan menggunakan angka signifikansi 5%.

Tabel 4.7

Hasil Uji-T

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.399E6	1.219E6		-1.148	.261
	HARGA	5.421	.402	.931	13.482	.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan nilai t_{hitung} dan t_{tabel} , Penetapan Harga didapat nilai t_{hitung} sebesar (13.482) dan t_{tabel} sebesar (2,042). Diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dari signifikansi $< 0,05$ ($0,000 < 0,05$) maka

²Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h.658

H_0 ditolak, jadi Penetapan Harga memiliki pengaruh signifikan terhadap Tingkat Penjualan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel Penetapan Harga berpengaruh secara signifikan terhadap Tingkat Penjualan.

b. Analisis Koefisien Korelasi

Untuk mengetahui adanya seberapa besar hubungan antara variabel penetapan harga dan tingkat penjualan maka penulis menguji data dengan menggunakan koefisien korelasi.

Tabel 4.8

Hasil Uji Koefisien Korelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.931 ^a	.867	.862	3.20559E6	1

a. Predictors: (Constant), HARGA

b. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS Versi 16.0

Nilai (R) yang didapat dalam perhitungan Uji Koefisien Korelasi diatas adalah sebesar 0,931. Dan dalam kriteria koefisien korelasi nilai hitung R diatas masuk diantara rentang

nilai 0.80-1000 (Sangat Kuat). Adapun kontribusi Penetapan Harga memiliki hubungan yang kuat terhadap Tingkat Penjualan. Sedangkan arah hubungan adalah positif karena nilai (R) positif.

c. Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat dengan melihat besarnya presentase (%) pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).³ Koefisien ini menunjukkan seberapa besar persentase variasi variabel independen yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variasi variabel dependen.

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.931 ^a	.867	.862	3.20559E6	1.108

a. Predictors: (Constant), HARGA

b. Dependent Variable: PENJUALAN

³Agus Irianto, *Statistik Konsep Dasar, Aplikasi, dan Pengembangannya*, (Jakarta: KENCANA, 2004), H.206

Sumber : Hasil Pengolahan Data SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan nilai R-Square sebesar 0,867 atau (86,7 %), menunjukkan bahwa proporsi pengaruh variabel penetapan harga terhadap Tingkat Penjualan sebesar 86,7%. Artinya, Variabel Harga memiliki proporsi pengaruh terhadap Tingkat Penjualan Jadi sebesar 86,7% sedangkan sisanya 13,3% (100% - 86,7%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil data yang telah dianalisis menggunakan SPSS 16.0 menunjukkan bahwa hasil uji t dan koefisien determinasi dalam penelitian ini dinyatakan menerima H_a dan menolak H_o , sebagaimana hipotesis yang diformulasikan sebelumnya bahwa apabila H_a diterima artinya penetapan harga berpengaruh terhadap tingkat penjualan di toko meubel PD. Jati Perkasa tahun 2014-2016.