

THE EFFECT OF PRICE AND QUALITY OF OIL PALM FRUIT ON THE INTEREST AND PURCHASE OF OIL PALM FRUIT AT RAM SAWIT IN CV PADANG MATINGGI VILLAGE, SIMUNDOL, SIMPANG AEK KANAN

Pengaruh Harga dan Kualitas Buah Kelapa Sawit terhadap Minat dan Pembelian Buah Kelapa Sawit di RAM Sawit pada CV Padang Matinggi, Desa Simundol, Simpang Aek Kanan

Deni Romadon¹, Iskandar Muda Sipayung², Rina Asriani Levianti³

¹Fakultas Ekonomi, Universitas Alwashliyah Labuhan batu, Indonesia

Keywords:

*Harga;
Kualitas;
Minat;
Pembelian;*

Abstract. This study aims to analyze the effect of price and quality of oil palm fruit on the interest and decision to buy and sell oil palm fruit to traders at CV Padang Matinggi Village, Simundol, Simpang Aek Kanan. Data were collected through questionnaires distributed to 35 farmers and palm oil traders. The results of multiple linear regression analysis show that the price and quality of oil palm fruits have a significant influence on transaction decisions with an R^2 of 0.939 which indicates that this regression model is able to explain 93.9% of the variation in transaction decisions. Among the two variables, palm fruit quality has a greater influence than selling interest with a regression coefficient of 6.065 for quality, while selling interest has an effect of 3.783 units. Although the effect of selling interest is smaller, both significantly influence the sale and purchase of oil palm fruits. This study shows that good fruit quality gives farmers a stronger bargaining position in the market and stable prices can increase the frequency of transactions. The practical implication of this study is the importance of optimal palm fruit quality management and fair and stable pricing to create an efficient and profitable market for all parties both farmers and traders.

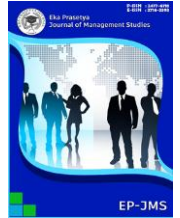
Corresponding author

Email: deniromadon21@gmail.com



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



1. PENDAHULUAN

Subsektor perkebunan memiliki peran yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia, baik dalam mendorong kesejahteraan masyarakat, menghasilkan devisa negara melalui ekspor, membuka lapangan pekerjaan, memenuhi kebutuhan konsumsi domestik, maupun sebagai bahan baku bagi industri (Susilawati et al., 2022). Pada tahun 2023 Indonesia mencatatkan produksi minyak sawit mentah (CPO) sebesar 46,99 juta ton mengalami peningkatan sebesar 0,36% dibandingkan tahun sebelumnya (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2024). Volume ekspor kelapa sawit Indonesia pada tahun 2023 tercatat 38,23 juta ton dengan nilai ekspor mencapai USD 25,61 miliar. Meskipun volume ekspor meningkat sebesar 4,68% dibandingkan tahun 2022, nilai ekspor justru mengalami penurunan sebesar 18,67% (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2024). Luas lahan perkebunan kelapa sawit di Indonesia pada 2023 mencapai 16,83 juta hektar, yang terdiri dari Perkebunan Rakyat (PR) seluas 6,29 juta hektar (37,37%), Perkebunan Besar Swasta (PBS) seluas 8,60 juta hektar (51,08%), dan Perkebunan Besar Negara (PBN) seluas 545,71 ribu hektar (3,24%). Selain itu, terdapat 1,40 juta hektar (8,31%) lahan yang masih memerlukan konfirmasi. Data ini menggambarkan peran penting subsektor perkebunan kelapa sawit dalam perekonomian Indonesia, baik dalam konteks produksi domestik maupun ekspor.

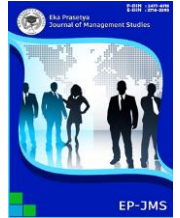
Dalam hal pemasaran buah kelapa sawit harga dan kualitas buah menjadi dua faktor utama yang memengaruhi keputusan jual beli dan minat konsumen (Kana et al., 2022). Salah satu permasalahan yang kerap dihadapi oleh perekonomian rakyat di pedesaan adalah ketidakstabilan harga jual hasil panen. Fluktuasi harga yang tidak menentu ini menjadi tantangan besar bagi peningkatan produktivitas dan pendapatan petani (Fuaddi & Bari, 2024). Harga yang tidak stabil sering kali disebabkan oleh ketidakjelasan pasar atau perbedaan harga yang signifikan (Sari et al., 2023). Selain itu, masalah lainnya yang sering ditemui pada petani swadaya adalah penggunaan bibit yang tidak bersertifikat dan tidak teridentifikasi dengan baik. Penggunaan bibit yang tidak unggul ini berdampak pada rendahnya kualitas dan kuantitas tandan buah segar (TBS) yang dihasilkan. Berdasarkan penelitian rata-rata produksi TBS pada petani swadaya tercatat hanya 1.290 kg per hektar per bulan yang masih jauh di bawah standar produksi ideal. Pendapatan tahunan petani swadaya rata-rata hanya mencapai Rp21.337.223 per hektar yang jauh lebih rendah dibandingkan dengan Upah Minimum Kabupaten/Kota (UMK) Pelalawan yang sebesar Rp3.002.383 per bulan (Fathul Anwar et al., 2021). Oleh karena itu memperbaiki kualitas produk ataupun jasa merupakan tantangan yang penting bagi perusahaan dalam bersaing di pasar global. Perbaikan kualitas produk akan mengurangi biaya dan meningkatkan keunggulan bersaing, bahkan lebih jauh lagi, kualitas produk yang tinggi menciptakan keunggulan bersaing yang bertahan lama (Manope & Tumbuan, 2019).

Oleh karena itu, pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana harga dan kualitas berpengaruh terhadap minat serta keputusan jual beli buah kelapa sawit sangat penting untuk membantu petani dan pelaku usaha dalam mengoptimalkan produksi dan pemasaran komoditas ini. Di Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan yang merupakan salah satu wilayah dengan kegiatan jual beli buah kelapa sawit. Dimana mayoritas penduduknya menggantungkan hidup pada perkebunan kelapa sawit swadaya. Namun, masalah yang sering muncul adalah fluktuasi harga yang tidak stabil dan variasi kualitas buah yang pada gilirannya memengaruhi minat petani dan pedagang dalam melakukan transaksi. Selain itu, banyak petani yang belum sepenuhnya memahami teknik budidaya yang baik, seperti pemupukan dan perawatan yang tepat sehingga berdampak pada rendahnya kualitas dan kuantitas TBS yang dihasilkan (sofian, 2019). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar pengaruh harga dan kualitas buah kelapa sawit terhadap minat dan keputusan jual beli buah di perusahaan tersebut.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Penelitian ini sangat penting dalam konteks pengelolaan komoditas kelapa sawit, khususnya untuk menghadapi tantangan yang disebabkan oleh fluktuasi harga dan kualitas buah yang tidak konsisten yang memengaruhi keputusan jual beli di pasar. Harga dan kualitas buah kelapa sawit merupakan dua faktor yang sangat penting dalam memengaruhi minat petani dan pedagang untuk melakukan transaksi. Ketidakstabilan harga yang terjadi seringkali menyebabkan ketidakpastian dalam pasar yang berdampak langsung pada kesejahteraan petani dan kestabilan ekonomi daerah. Oleh karena itu, tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh harga dan kualitas terhadap minat serta keputusan jual beli buah kelapa sawit khususnya di CV Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan.

Penelitian ini juga relevan dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat memperbaiki stabilitas harga dan meningkatkan kualitas buah kelapa sawit yang akan berdampak pada peningkatan daya saing komoditas kelapa sawit Indonesia di pasar internasional. Selain itu, pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan jual beli dapat membantu petani dan pelaku usaha dalam membuat keputusan yang lebih bijaksana dan meningkatkan hasil kegiatan perkebunan dan pemasaran mereka serta merancang strategi untuk meminimalkan kerugian akibat fluktuasi harga. Dengan demikian, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi pelaku usaha dan petani dalam meningkatkan daya saing buah kelapa sawit di pasar serta memberikan kontribusi pada kebijakan yang mendukung peningkatan kualitas dan stabilitas harga pasar kelapa sawit. Fokus utama penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan jual beli buah kelapa sawit di CV Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan.

2. KAJIAN LITERATUR

2.1. Harga Buah Kelapa Sawit dan Kaitannya terhadap Perilaku Pembelian Petani

Harga merupakan salah satu faktor utama yang menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan pembelian, khususnya dalam aktivitas jual beli komoditas pertanian seperti buah kelapa sawit. Menurut Purwanto et al. (2024), tingkat harga memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen, khususnya petani kelapa sawit pada CV. Danil Karya. Hal ini menunjukkan bahwa harga yang kompetitif artinya tidak terlalu rendah sehingga merugikan petani, dan tidak terlalu tinggi sehingga memberatkan pembeli dapat meningkatkan kepuasan serta minat petani dalam menjual hasil panennya ke mitra usaha tertentu, termasuk RAM Sawit (Kelik, 2024). Selanjutnya, studi oleh Putri dan Dewi (2023) pada CV. Graha Honda Cabang Martubung juga menyatakan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam konteks bisnis, konsumen, termasuk pelaku agribisnis seperti petani kelapa sawit, akan cenderung memilih tempat penjualan atau mitra usaha yang menawarkan harga kompetitif dan stabil. Maka, strategi harga yang rasional dan adil menjadi aspek penting untuk menciptakan hubungan jangka panjang antara petani dan RAM Sawit.

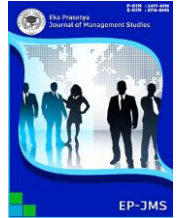
2.2. Pengaruh Kualitas Buah Kelapa Sawit terhadap Keputusan Jual-Beli

Selain harga, kualitas buah kelapa sawit menjadi indikator penting yang turut menentukan minat dan keputusan jual beli. Kualitas dalam hal ini mencakup kesegaran buah, tingkat kematangan, kadar air, hingga berat dan ukuran tandan. Penelitian oleh Aprilla et al. (2023) pada CV. Sawindo Agam Mandiri menunjukkan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian bibit kelapa sawit. Hal ini memperlihatkan bahwa dalam lingkup agribisnis, aspek mutu fisik dan performa produk menjadi faktor penentu dalam proses transaksi. Penelitian serupa oleh Putri dan



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Dewi (2023) kembali menegaskan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dalam konteks buah kelapa sawit, kualitas tinggi diyakini dapat meningkatkan daya saing dan kepercayaan petani terhadap RAM Sawit sebagai tempat penjualan yang mengapresiasi hasil panen sesuai mutu yang ditawarkan.

2.3. Minat Jual Petani sebagai Respons terhadap Harga dan Kualitas

Minat jual merupakan dorongan internal dari petani untuk melakukan penjualan, yang dipengaruhi oleh persepsi terhadap harga dan kualitas buah sawit yang dimiliki. Utami dan Saputra (2017) menjelaskan bahwa harga dan kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen pada studi tentang sayuran organik. Jika dikontekstualisasikan dalam sektor kelapa sawit, temuan ini merefleksikan bahwa kombinasi harga yang sesuai dengan pasar dan kualitas buah yang dihargai secara layak oleh pembeli (dalam hal ini RAM Sawit) dapat meningkatkan motivasi petani untuk menjual produknya secara rutin. Minat jual yang tinggi akan terbentuk ketika petani merasa bahwa hasil panennya diapresiasi baik dari sisi nominal (harga) maupun penghargaan terhadap kualitas. Maka, penting bagi RAM Sawit untuk menerapkan skema penilaian mutu yang adil dan transparan agar kepercayaan serta minat petani tetap terjaga.

2.4. Kepuasan Petani sebagai Indikator Keberhasilan Transaksi

Kepuasan konsumen dalam hal ini petani kelapa sawit adalah perasaan puas atau kecewa setelah menilai apakah hasil penjualan sesuai dengan harapan mereka. Menurut Purwanto et al. (2024), tingkat harga memiliki hubungan langsung terhadap kepuasan konsumen petani. Jika petani merasa bahwa harga yang mereka terima setimpal dengan upaya dan kualitas hasil panen mereka, maka mereka akan merasa puas dan cenderung loyal pada tempat penjualan tersebut. Kepuasan ini juga menjadi indikator penting dalam membangun keberlanjutan hubungan antara petani dan RAM Sawit. RAM Sawit yang memperhatikan kepuasan petani akan mendapatkan loyalitas dan pasokan buah sawit secara berkelanjutan, yang pada akhirnya memperkuat rantai pasok kelapa sawit di daerah tersebut.

3. METODE PENELITIAN

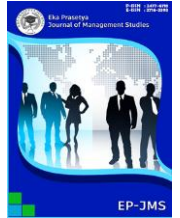
Penelitian ini menggunakan **pendekatan kuantitatif** dengan desain **penelitian eksplanatori**. Pendekatan ini digunakan untuk menguji hubungan sebab-akibat antara variabel-variabel yang diteliti, yaitu harga, kualitas buah kelapa sawit, dan keputusan jual beli. Populasi pada penelitian ini ialah petani kelapa sawit yang menjual buah kelapa sawit ke CV Desa Padang Matinggi di Simundol, Simpang Aek Kanan. Sedangkan sampel penelitian ini terdiri dari **35 petani** yang dipilih secara **sampel acak sederhana**. Data diperoleh melalui kuesioner yang dibagikan kepada petani yang bersedia berpartisipasi dalam penelitian.

1. **Variabel Dependen (Y):** Keputusan jual beli buah kelapa sawit, yang diukur dengan skala Likert (1 = sangat tidak setuju, 5 = sangat setuju). Variabel ini menggambarkan minat petani terhadap keputusan untuk menjual buah kelapa sawit.
2. **Variabel Independen:**
 - **Harga (X1):** Harga per kilogram buah kelapa sawit yang diterima oleh petani, diukur dalam satuan ribuan IDR (2.990 IDR untuk semua petani).



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



- **Kualitas (X2):** Kualitas buah kelapa sawit yang diukur menggunakan skala Likert (1 = sangat buruk, 5 = sangat baik). Dalam penelitian ini, kualitas TBS (Tandan Buah Segar) diasumsikan berada pada skala rendah (nilai 1 hingga 3).

3.1. Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan menggunakan **kuesioner** yang terdiri dari tiga bagian utama:

1. Mengumpulkan informasi mengenai harga buah kelapa sawit yang diterima oleh petani (variabel X1).
2. Mengukur kualitas buah kelapa sawit yang dihasilkan oleh petani berdasarkan kriteria tertentu (variabel X2).
3. Mengukur keputusan jual beli buah kelapa sawit, yang mencerminkan minat dan kecenderungan petani untuk menjual buah sawit mereka, berdasarkan harga yang ditawarkan dan kualitas yang diterima (variabel Y).
4. Kuesioner dibagikan kepada 35 petani yang telah dipilih sebagai sampel.

3.2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan adalah **regresi linier berganda** untuk melihat pengaruh simultan antara harga (X1) dan kualitas (X2) terhadap keputusan jual beli (Y). Model regresi berganda yang dibangun adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \epsilon$$

Sebagaimana:

Y = Keputusan Jual Beli

X1 = Harga

X2 = Kualitas

β_0 = Intersep (konstanta)

β_1, β_2 = Koefisien regresi

ϵ = Error term

Setelah model dibangun, dilakukan **uji F** untuk menguji apakah model regresi secara keseluruhan signifikan. Selanjutnya, dilakukan **uji t** untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen (harga dan kualitas) terhadap keputusan jual beli.

3.3. Hipotesis Penelitian

Hipotesis Utama: Harga dan kualitas buah kelapa sawit berpengaruh signifikan terhadap keputusan jual beli buah kelapa sawit oleh petani di CV Desa Padang Matinggi.

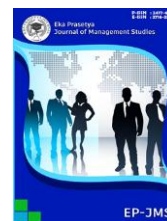
H0: Tidak ada pengaruh yang signifikan antara harga dan kualitas buah kelapa sawit terhadap keputusan jual beli.

H1: Ada pengaruh yang signifikan antara harga dan kualitas buah kelapa sawit terhadap keputusan jual beli.



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Responden

Berdasarkan hasil pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarakan kepada 35 petani dan pedagang buah kelapa sawit di CV Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan, mayoritas responden berusia antara 35 hingga 50 tahun dengan pengalaman bertani kelapa sawit lebih dari 10 tahun. Sebagian besar responden menjual buah kelapa sawit ke CV Ram secara rutin dan harga serta kualitas menjadi pertimbangan utama dalam keputusan jual beli.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Sebelum dilakukan analisis lebih lanjut data yang dikumpulkan diuji untuk validitas dan reliabilitasnya. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa semua item dalam kuesioner memiliki nilai korelasi yang signifikan dengan angka di atas 0,3 yang berarti kuesioner valid untuk digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 1. Uji Validitas

Variabel	Harga	Kualitas	Minat Jual	Keterangan
Harga	.a	.a	.a	Tidak dapat dihitung (variabel konstan)
Kualitas	.a	1	.841	Valid ($p < 0.01$)
Minat Jual	.a	.841	1	Valid ($p < 0.01$)

Sumber: Diolah Oleh Penulis

Sedangkan hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa koefisien Cronbach's Alpha untuk setiap variabel lebih besar dari 0,7 yang menunjukkan bahwa instrumen penelitian memiliki tingkat reliabilitas yang baik.

Tabel 2. Uji Reliabilitas

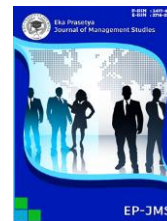
Statistik Reliabilitas	Nilai	Keterangan
Cronbach's Alpha	0.909	Reliabel
Jumlah Item (N of Items)	2	-

Sumber: Diolah Oleh Penulis



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa harga dan kualitas buah kelapa sawit secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat dan keputusan jual beli. Uji anova menunjukkan bahwa model regresi secara keseluruhan signifikan ($p\text{-value} = 0.000$). Hal ini menunjukkan bahwa Kualitas dan Minat Jual memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Transaksi. Dengan R^2 sebesar 0.939, model ini menjelaskan sekitar 93.9% variasi dalam transaksi yang terjadi. Ini menunjukkan bahwa model regresi ini dapat diandalkan untuk memprediksi transaksi kelapa sawit berdasarkan variabel-variabel yang diuji. Hasil uji F memperoleh nilai signifikan di bawah 0,05 ($p < 0,05$), yang berarti hipotesis bahwa harga dan kualitas mempengaruhi minat dan keputusan jual beli diterima. Koefisien regresi menunjukkan bahwa Kualitas berpengaruh lebih besar terhadap Transaksi dibandingkan Minat Jual.

Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa harga tandan buah segar (TBS) secara signifikan mempengaruhi kesejahteraan petani kelapa sawit, dengan nilai korelasi $R = 0,731$ dan $R^2 = 0,535$, yang berarti harga TBS memberikan kontribusi sebesar 53,5% terhadap kesejahteraan petani. Selain itu, penelitian lain menemukan bahwa harga dan kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen dalam membeli bibit kelapa sawit, dengan nilai F-hitung sebesar 36,328 yang lebih besar dari F-tabel 2,810 (Nurzam & Rani Sari Fauziah, n.d.). Penelitian tambahan juga mengindikasikan bahwa kualitas produk dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dengan citra merek sebagai variabel moderasi (Ainiyah, 2022).

Setiap peningkatan satu unit pada Kualitas akan meningkatkan transaksi sebesar 6.065 unit, sedangkan untuk Minat Jual, peningkatan satu unit hanya meningkatkan transaksi sebesar 3.783 unit. Standardized Beta menunjukkan Kualitas (0.645) lebih berpengaruh dibandingkan Minat Jual (0.347). Sedangkan Hasil uji multikolinearitas menunjukkan VIF untuk kedua variabel Kualitas dan Minat Jual adalah 3.424, yang lebih kecil dari ambang batas 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah multikolinearitas dalam model ini. Ini menegaskan bahwa kedua variabel independen tersebut dapat digunakan bersama-sama dalam model regresi tanpa menyebabkan gangguan dalam analisis.

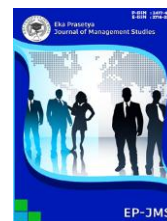
Tabel 3. Analisis Regresi Linier Berganda

Statistik	Nilai	Keterangan
Model Summary	$R^2 = 0.939$	Model menjelaskan 93.9% variasi transaksi
ANOVA	$F = 170.210$	Model signifikan dengan $p\text{-value} = 0.000$
Koefisien Regresi	Constant = 13.348	Intercept (nilai transaksi ketika semua variabel = 0)
	Kualitas = 6.065	Pengaruh Kualitas terhadap Transaksi



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



	Minat Jual = 3.783	Pengaruh Minat Jual terhadap Transaksi
Standardized Beta	Kualitas = 0.645	Kualitas lebih berpengaruh dibanding Minat Jual
	Minat Jual = 0.347	Minat Jual memiliki pengaruh lebih kecil
Multikolinearitas	VIF = 3.424	Tidak ada masalah multikolinearitas

Sumber: Diolah Oleh Penulis

Berdasarkan hasil ini, untuk meningkatkan transaksi kelapa sawit, perusahaan atau petani harus lebih fokus pada peningkatan Kualitas buah kelapa sawit, karena Kualitas terbukti memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap transaksi dibandingkan Minat Jual. Selain itu, penelitian lain menunjukkan bahwa sikap petani terhadap penggunaan bibit kelapa sawit varietas tenera, yang berkaitan dengan persepsi kualitas, berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini menegaskan bahwa persepsi terhadap kualitas produk memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan petani (Nasution, 2022). Oleh karena itu, pengelolaan kualitas harus menjadi prioritas utama dalam strategi pemasaran dan produksi. Sedangkan Hasil uji t menunjukkan bahwa:

Tabel 4. Uji t

Variabel	B	Std. Error	Standardized Beta	T	Sig.	Multikolinearitas (VIF)
(Constant)	13.348	2.405		5.551	0.000	
Kualitas	6.065	0.901	0.645	6.728	0.000	3.424
Minat Jual	3.783	1.044	0.347	3.623	0.001	3.424

Sumber: Diolah Oleh Penulis

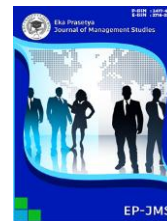
Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen, yaitu Kualitas dan Minat Jual, terhadap Transaksi. Hasil uji t menunjukkan bahwa Kualitas memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap Transaksi dengan nilai $t = 6.728$ dan $p\text{-value} = 0.000$. Hal ini menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam Kualitas akan meningkatkan Transaksi sebesar 6.065 unit, dengan asumsi variabel lain tetap konstan. Pengaruh ini juga tercermin pada nilai Standardized Beta sebesar 0.645, yang menunjukkan pengaruh yang cukup besar dari Kualitas terhadap Transaksi. Fokus pada peningkatan kualitas tidak hanya akan meningkatkan volume transaksi, tetapi juga dapat meningkatkan kesejahteraan petani melalui peningkatan pendapatan. Oleh karena itu, pengelolaan kualitas yang efektif sangat penting untuk mencapai hasil yang optimal dalam industri kelapa sawit.

Sementara itu, Minat Jual juga terbukti berpengaruh signifikan terhadap Transaksi, dengan nilai $t = 3.623$ dan $p\text{-value} = 0.001$. Setiap peningkatan satu unit dalam Minat Jual akan meningkatkan Transaksi sebesar 3.783 unit. Meskipun pengaruhnya lebih kecil dibandingkan Kualitas (dengan



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



Standardized Beta sebesar 0.347), Minat Jual tetap memiliki pengaruh signifikan terhadap Transaksi. Secara keseluruhan, hasil uji t menunjukkan bahwa baik Kualitas maupun Minat Jual secara individual mempengaruhi Transaksi secara signifikan. Dengan p-value yang lebih kecil dari 0.05 untuk kedua variabel tersebut, kita dapat menyimpulkan bahwa keduanya memiliki kontribusi yang penting dalam memprediksi Transaksi kelapa sawit di CV Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan.

Pembahasan

Berdasarkan temuan dari analisis yang dilakukan penelitian ini menekankan pentingnya faktor harga dan kualitas buah kelapa sawit dalam memengaruhi minat serta keputusan jual beli di CV Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan. Hasil dari analisis regresi linier berganda mengungkapkan bahwa baik harga maupun kualitas buah kelapa sawit memiliki dampak yang signifikan terhadap transaksi jual beli. Model regresi ini dapat menjelaskan sekitar 93,9% perubahan dalam keputusan transaksi yang menunjukkan keakuratan model dalam memprediksi perilaku pasar kelapa sawit.

Dari kedua variabel yang diuji kualitas buah kelapa sawit menunjukkan pengaruh yang lebih besar terhadap keputusan transaksi jika dibandingkan dengan minat jual. Dengan koefisien regresi sebesar 6,065 untuk kualitas artinya setiap peningkatan satu unit dalam kualitas buah akan meningkatkan transaksi sebesar 6,065 unit, asalkan faktor lainnya tetap konstan. Pengaruh kualitas yang lebih besar ini juga tercermin dalam nilai Standardized Beta yang lebih tinggi (0,645) dibandingkan dengan minat jual (0,347). Hal ini mengindikasikan bahwa pedagang dan petani lebih mementingkan kualitas buah kelapa sawit dalam transaksi mereka, karena kualitas yang lebih baik seperti ukuran yang seragam dan kandungan minyak yang tinggi memberikan daya tawar lebih kuat di pasar.

Meski pengaruh minat jual lebih kecil dibandingkan kualitas, hasil uji t menunjukkan bahwa minat jual tetap berpengaruh signifikan terhadap transaksi. Setiap peningkatan satu unit dalam minat jual akan meningkatkan transaksi sebesar 3,783 unit. Walaupun pengaruhnya tidak sebesar kualitas, minat jual tetap memegang peranan penting dalam menentukan keputusan jual beli. Ketidakstabilan harga dapat menyebabkan kebingungan bagi petani dalam memilih waktu yang tepat untuk menjual buah kelapa sawit yang kemudian mempengaruhi keputusan transaksi mereka.

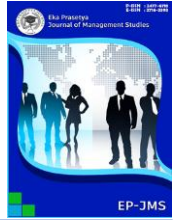
Interaksi antara kualitas dan harga dalam keputusan jual beli buah kelapa sawit menunjukkan bahwa keduanya saling mendukung. Harga yang kompetitif dan stabil dapat mendorong lebih banyak transaksi, sedangkan kualitas buah yang baik memberikan posisi tawar yang lebih baik bagi petani di pasar. Oleh karena itu, untuk menciptakan strategi pemasaran dan produksi yang optimal, kedua faktor ini perlu diperhatikan secara seimbang. Peningkatan kualitas buah kelapa sawit harus seiring dengan penetapan harga yang wajar dan menguntungkan bagi kedua pihak, baik petani maupun pedagang.

Berdasarkan hasil penelitian ini, CV Desa Padang Matinggi disarankan untuk lebih memfokuskan perhatian pada pengelolaan kualitas buah kelapa sawit dalam transaksi jual beli. Perbaikan dalam praktik budidaya, penggunaan pupuk yang tepat, dan pemilihan bibit unggul dapat meningkatkan daya saing kelapa sawit di pasar. Selain itu, perusahaan juga dapat menjalin kerja sama yang lebih baik dengan



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



petani untuk menciptakan kebijakan harga yang lebih stabil dan saling menguntungkan. Kolaborasi antara petani dan pedagang menjadi faktor kunci untuk menciptakan pasar yang efisien dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan wawasan yang berguna bagi pengelola perkebunan kelapa sawit dan pelaku usaha untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan jual beli buah kelapa sawit. Dengan fokus pada peningkatan kualitas dan kestabilan harga, diharapkan tercipta pasar yang lebih menguntungkan bagi kedua belah pihak di kawasan tersebut.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa harga dan kualitas buah kelapa sawit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan jual beli di CV Desa Padang Matinggi, Simundol, Simpang Aek Kanan. Kualitas buah kelapa sawit terbukti memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan minat jual terhadap transaksi jual beli, dengan setiap peningkatan kualitas memberikan dampak yang lebih signifikan pada keputusan transaksi. Meskipun pengaruh minat jual lebih kecil, variabel ini tetap berperan penting dalam mempengaruhi keputusan jual beli. Selain itu, hubungan yang saling mendukung antara harga dan kualitas menunjukkan bahwa harga yang stabil dan kualitas yang baik dapat meningkatkan volume transaksi. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah bahwa pengelolaan kualitas buah kelapa sawit harus menjadi prioritas utama bagi petani dan perusahaan, karena kualitas yang baik memberikan daya saing yang lebih kuat di pasar. Selain itu, penetapan kebijakan harga yang adil dan stabil akan mempermudah petani dalam menentukan waktu yang tepat untuk menjual buah kelapa sawit mereka, serta mendukung terciptanya pasar yang lebih efisien dan menguntungkan bagi kedua belah pihak.

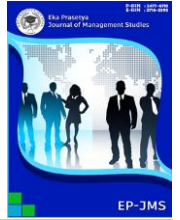
DAFTAR PUSTAKA

- Ainiyah, N. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Citra Merek Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelanggan Minyak Goreng Merek Bimoli).
- Aprilla, R., Wiska, M., Gusteti, Y., & Resty, F. (2023). Pengaruh strategi pemasaran, kualitas produk terhadap keputusan pembelian bibit kelapa sawit di CV. Sawindo Agam Mandiri. *INNOVATIVE: Journal of Social Science Research*, 3(5), 6767–6779. <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>
- Fathul Anwar, M., Ambarsari, A., & Nurjanah, D. (2021). Kinerja Petani Swadaya Kelapa Sawit (Studi Kasus Di Desa Makmur, Kecamatan Pangkalan Kerinci, Kabupaten Pelalawan Riau. *Instiper*.
- Fuaddi, H., & Bari, R. (2024). Pengaruh Harga Tandan Buah Sawit Terhadap Kesejahteraan Petani Di Desa Beringin Kecamatan Muandau Kabupaten Bengkalis. *Islamic Business And Finance (Ibf)*, 5.
- Kana, Y. A., Suyatno, A., & Suharyani, A. (2022). Analisis Pemasaran Tandan Buah Segar (Tbs) Kelapa Sawit Di Kecamatan Binjai Hulu Kabupaten Sintang *Marketing Analysis Of Oil Palm Fresh Fruit*



Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya

(Eka Prasetya Journal of Management Studies)



- Fruits (Ffb) In Binjai Hulu District Sintang District. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (Jepa)*, 6, 1247–1260. <https://doi.org/10.21776/Ub.Jepa.2022.006.04.5>
- Manope, C. W., & Tumbuan, W. J. F. A. (2019). Pengaruh Kualitas Dan Harga Pasar Terhadap Keputusan Pembelian Biji Pala Pada Pedagang Pengumpul Di Pulau Siau. *Mandagie... Jurnal Emba*, 7(4), 4514–4523.
- Nasution, M. P. (2022). Analisis Pengambilan Keputusan Pembelian Petani Dalam Memilih Bibit Kelapa Sawit Varietas Tenera Di Perkebunan Rakyat (Studi Pada Petani Kelapa Sawit Di Desa Kuala Kemuning Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan). *Prima Agri Sustainability (Papus)*, 3.
- Nurzam, & Rani Sari Fauziah. (N.D.). Pegaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Petani Membeli Bibit Sawit Di Pt. Bio Nusantara Teknologi Bengkulu.
- Purwanto, K., Ferdinal, A., Elida Putri, D., Resty, F., & Tul Utrit, A. (2024). Pengaruh tingkat harga terhadap kepuasan konsumen petani kelapa sawit pada CV. Danil Karya. *INNOVATIVE: Journal of Social Science Research*, 4(4), 3398–3411. <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>
- Pusat Data Dan Sistem Informasi Pertanian. (2024). Analisis Kinerja Perdagangan Komoditas Kelapa Sawit (Vol. 14). Kementerian Pertanian.
- Putri, W. M., & Dewi, A. F. (2024). Pengaruh harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada CV. Graha Honda Cabang Martubung. *Jurnal Widya*, 5(1), 869–884. <https://jurnal.amikwidyaloka.ac.id/index.php/awl>
- Sari, C. R., Puarada, S. H., Gurning, R. N. S., & Utami, D. R. (2023). Analisis Perilaku Petani Sawit Rakyat Dalam Fluktuasi Harga Di Kecamatan S.T.M. Hilir Kabupaten Deli Serdang. *Jasc (Journal Of Agribusiness Sciences)*, 7(2). <https://doi.org/10.30596/Jasc.V7i2.16254>
- Sofian, E. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mesin Pks (Pengelolaan Kelapa Sawit) Pada Pt. Serumpun Indah Lestari Medan. In *Jurnal Ekonomi Keuangan Dan Kebijakan Publik* (Vol. 1, Issue 1).
- Susilawati, S., Yurisinthae, E., & Kusrini, N. (2022). Analisis Pendapatan Petani Kelapa Sawit Pola Swadaya Di Desa Saham Kecamatan Sengah Temila Kabupaten Landak. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(2), 670. <https://doi.org/10.21776/Ub.Jepa.2022.006.02.30>
- Utami, R. P., & Saputra, H. (2017). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli sayuran organik di Pasar Sambas Medan. *Jurnal Niagawan*, 6(2).